

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 727

**UMA ANÁLISE DA LIBERALIZAÇÃO
DO COMÉRCIO INTERNACIONAL
DE SERVIÇOS NO MERCOSUL**

Márcio de Oliveira Júnior*

Rio de Janeiro, junho de 2000

* Da Diretoria de Estudos Macroeconômicos do IPEA.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO

Martus Tavares - Ministro

Guilherme Dias - Secretário Executivo



Presidente

Roberto Borges Martins

DIRETORIA

Eustáquio José Reis

Gustavo Maia Gomes

Hubimaier Cantuária Santiago

Luís Fernando Tironi

Murilo Lôbo

Ricardo Paes de Barros

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais e disponibiliza, para a sociedade, elementos necessários ao conhecimento e à solução dos problemas econômicos e sociais do país. Inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro são formulados a partir de estudos e pesquisas realizados pelas equipes de especialistas do IPEA.

Texto para Discussão tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos direta ou indiretamente pelo IPEA, bem como trabalhos considerados de relevância para disseminação pelo Instituto, para informar profissionais especializados e colher sugestões.

Tiragem: 103 exemplares

SERVIÇO EDITORIAL

Supervisão Editorial: Nelson Cruz

Revisão: André Pinheiro, Elisabete de Carvalho Soares, Isabel Virgínia de Alencar Pires, Lucia Duarte Moreira, Luiz Carlos Palhares e Miriam Nunes da Fonseca

Editoração: Carlos Henrique Santos Vianna, Juliana Ribeiro Eustáquio (estagiária), Rafael Luzente de Lima e Roberto das Chagas Campos

Divulgação: Libanete de Souza Rodrigues e Raul José Cordeiro Lemos

Reprodução Gráfica: Edson Soares e Cláudio de Souza

Rio de Janeiro - RJ

Av. Presidente Antonio Carlos, 51 — 14º andar - CEP 20020-010

Telefax: (21) 220-5533

E-mail: editrj@ipea.gov.br

Brasília - DF

SBS. Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES — 10º andar - CEP 70076-900

Telefax: (61) 315-5314

E-mail: editsbs@ipea.gov.br

Home page: <http://www.ipea.gov.br>

© IPEA, 2000

É permitida a reprodução deste texto, desde que obrigatoriamente citada a fonte.

Reproduções para fins comerciais são rigorosamente proibidas.

SUMÁRIO

RESUMO

ABSTRACT

1 – INTRODUÇÃO.....	1
2 – AS PARTICULARIDADES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS	4
3 – O GATS: SUA ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO	8
4 – O GRAU DE ABERTURA COMERCIAL.....	13
4.1 – Aspectos Metodológicos.....	13
4.2 – Análise dos Resultados	16
5 – CONCLUSÕES	23
ANEXO	25
BIBLIOGRAFIA	30

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo mensurar o grau de abertura dos países do Mercosul ao comércio internacional de serviços. As barreiras ao comércio de serviços são geralmente encontradas sob forma de regulamentações ou legislações domésticas. São raros os segmentos do setor serviços cujas restrições comerciais possam ser encontradas sob forma de cotas ou tarifas, como no comércio de mercadorias. Isso se deve à própria natureza dos serviços. Apenas uma pequena parte do comércio de serviços envolve o movimento deles através de fronteiras. Isso se deve ao fato de que, na maior parte dos casos, os serviços não são estocáveis, o que leva à necessidade do deslocamento dos fatores de produção — capital ou trabalho — para que um serviço possa ser prestado. Portanto, qualquer restrição ao movimento dos fatores de produção presente na legislação doméstica de um determinado país consiste em uma barreira ao comércio de serviços, o que torna a mensuração do grau de abertura comercial uma tarefa difícil.

Uma solução para esse problema é medir o grau de abertura a partir dos compromissos de liberalização assumidos pelos diversos países junto ao General Agreement on Trade in Services (Gats), o acordo multilateral que regula a liberalização comercial na área de serviços. Isso foi feito neste trabalho para os países do Mercosul, quantificando-se, por meio da metodologia desenvolvida por Hoekman (1995), as listas de compromissos apresentadas ao Gats pelos países que formam esse bloco comercial. Foram calculados quatro índices representativos do grau de abertura dos países ao comércio de serviços. De acordo com eles, a Argentina possui o maior grau de abertura do Mercosul no que concerne às transações com serviços. O Brasil é o segundo país mais aberto, seguido pelo Uruguai. O Paraguai é o mais fechado do bloco.

ABSTRACT

The primary objective of this paper is to measure how much Mercosur's member countries are open to international trade in services. Usually, barriers to trade in services are found under domestic laws or government regulations concerning certain services industries. Differently from goods, tariffs and quotas generally are not restraints to trade in services. This makes it difficult to assess the extent countries are open to trade in services.

In order to solve this problem, a quantitative analysis of the Schedules of Commitments presented by the Mercosur's countries to the General Agreement on Trade in Services were made. The methodology developed by Hoekman (1995) was used to quantify the Specific Commitments. This made it possible to compare the openness of the four Mercosur's members countries to international trade in services. According to the results obtained, Argentina is the most liberal country. Brazil is the second most liberal country in Mercosur, followed by Uruguay. Paraguay has the lowest degree of openness to international trade in services among the four countries.

1 - INTRODUÇÃO

O setor serviços responde, nos países desenvolvidos, por cerca de 67% do Produto Nacional Bruto (PNB). No caso brasileiro, esta importância se repete. Em 1997, esse setor respondeu, no Brasil, por 59,07% do Produto Interno Bruto (PIB), enquanto na década de 90 sua participação no PIB esteve sempre em torno de 60%. Mesmo quando se excluem os serviços governamentais, a participação continua alta, tendo alcançado 45,34% em 1997.

Além da importância do setor na composição do PIB brasileiro, ele é extremamente importante para o resultado do balanço de pagamentos do país. O Brasil tem um déficit significativo no que concerne às suas transações internacionais de serviços. A Tabela 1 mostra os números relativos à conta de serviços do balanço de pagamentos brasileiro de 1993¹ até 1998, tendo o país apresentado um déficit na balança de serviços em todos os anos ali mostrados. Verifica-se também que este déficit foi crescente de 1993 a 1998. Entre aqueles anos, o crescimento foi de 85%. Mesmo quando se avalia o montante do déficit referente exclusivamente aos serviços comerciais,² o valor é expressivo, tendo atingido US\$ 9,3 bilhões em 1998, contra US\$ 5,13 bilhões em 1994, um crescimento de 81,3%.

Tabela 1

Resultados da Balança de Serviços Brasileira — 1993/98

(Em US\$ Milhões)

Serviços	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	-15.585	-14.743	-18.594	-20.484	-27.289	-28.799
Juros	-8.280	-6.338	-8.158	-9.173	-10.390	-11.948
Viagens Internacionais	-799	-1.181	-2.419	-3.598	-4.377	-4.146
Transportes	-2.090	-2.441	-3.011	-2.755	-4.514	-3.259
Seguros	-46	-132	-122	-63	74	81
Lucros e Dividendos	-1.831	-2.483	-2.590	-2.374	-5.597	-7.181
Lucros Reinvestidos	-100	-83	-384	-531	-151	-124
Serviços Governamentais	-345	-327	-339	-304	-350	-385
Serviços Diversos	-2.094	-1.758	-1.571	-1.686	-1.984	-1.837

Fonte: Banco Central do Brasil.

Quando se analisa o peso dos déficits da balança de serviços no PIB, observa-se também um crescimento de 1993 a 1998, como se pode observar na Tabela 2. Em 1993, o déficit equivalia a 3,62% do PIB, aumentando para 3,71% em 1998, um crescimento de 2,53%. Esse crescimento é bem menor do que aquele encontrado quando se analisam os valores absolutos em dólares. Vale a pena chamar a

¹ O ano de 1993 foi escolhido como o inicial da série porque os países apresentaram suas propostas de liberalização ao General Agreement on Trade in Services (Gats) em 1994.

² Seguindo a mesma definição de Horta, Souza e Waddington (1998), os serviços comerciais equivalem ao total do grupo serviços constante no balanço de pagamentos menos os valores referentes a juros, lucros e dividendos e serviços governamentais.

atenção para dois itens da Tabela 2. O déficit com o item viagens internacionais passou de 0,19% do PIB em 1993 para 0,53% em 1998, um aumento de 188%.

Tabela 2

Déficit da Balança de Serviços Brasileira — 1993/98^a

(Em % do PIB)

Serviços	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	3,63	2,72	2,64	2,65	3,41	3,72
Juros	1,92	1,17	1,16	1,18	1,30	1,54
Viagens Internacionais	0,19	0,22	0,34	0,46	0,55	0,53
Transportes	0,49	0,45	0,43	0,36	0,56	0,42
Seguros	0,01	0,02	0,02	0,01	-0,01	-0,01
Lucros e Dividendos	0,43	0,46	0,37	0,31	0,70	0,93
Lucros Reinvestidos	0,02	0,02	0,05	0,07	0,02	0,02
Serviços Governamentais	0,08	0,06	0,05	0,04	0,04	0,05
Serviços Diversos	0,49	0,32	0,22	0,22	0,25	0,24

Fonte: *Elaboração própria a partir dos dados do Banco Central do Brasil.*

^a Os valores negativos significam superávits.

Por outro lado, houve queda do déficit observado para o item serviços diversos, de 0,49% para 0,24% do PIB. Esse item contém vários serviços modernos, para os quais o comércio internacional vem crescendo bastante.

Ao mesmo tempo em que o déficit crescia, o Brasil empreendia a liberalização do comércio internacional de serviços via medidas unilaterais, e também assinando um acordo multilateral visando a essa liberalização, o Gats. Em função disso, é importante analisar até que ponto o país avançou na liberalização do comércio internacional de serviços na década de 90, principalmente quando se aproxima uma nova rodada de negociações visando ao avanço da liberalização comercial.

O peso do setor serviços no PIB dos demais países do Mercosul também é alto. No caso da Argentina, ele foi responsável por 57% do PIB em 1996. Em relação à balança de serviços, a Argentina possuía, em 1993, um déficit em serviços comerciais de US\$ 5,087 bilhões, que subiu para US\$ 6,924 bilhões em 1997. O crescimento do déficit após a liberalização comercial do setor serviços foi de 36%. No caso dos três serviços comerciais mostrados na Tabela 3, também houve aumento após 1993. Naquele ano, o déficit argentino era de US\$ 2,66 bilhões; em 1997, o déficit havia crescido para US\$ 3,07 bilhões.

Nos casos uruguaio e paraguaio, o setor serviços representava, respectivamente, 60% e 43% do PIB em 1996. O Paraguai, ao contrário da Argentina e do Brasil, obteve superávits em sua balança de serviços no período 1993/97 (ver Tabela 4). O resultado paraguaio está fortemente influenciado pelo item viagens, que apresentou superávits expressivos em todos os anos analisados.³ O Uruguaio

³ Os gastos de turistas com mercadorias no exterior são incluídos no item viagens da balança de serviços. Isso explica o grande superávit paraguaio, já que é grande o número de brasileiros que entram naquele país como turistas e compram mercadorias para revender no Brasil.

Tabela 3
Resultados da Balança de Serviços e de alguns Serviços Comerciais
Selecionados da Argentina — 1993/97

(Em US\$ Milhões)

Serviços	1993	1994	1995	1996	1997
Balança de Serviços	-5.087	-5.740	-4.684	-5.625	-6.924
1) Transportes	-748	-965	-904	-1.073	-1.555
2) Viagens	-1.609	-1.639	-1.010	-1.072	-1.094
3) Outros Serviços	-302	-256	-261	-291	-420
Total (1 + 2 + 3)	-2.659	-2.860	-2.175	-2.436	-3.069

Fonte: Cepal (1997).

também teve superávits em sua balança de serviços em todos os anos analisados, sendo que em 1993 ele foi de US\$ 344 milhões e em 1997, de US\$ 402 milhões. Quando se analisam os serviços comerciais presentes na Tabela 4, conclui-se que o grande responsável pelo superávit uruguaio também é o item viagens.

Tabela 4
Resultados da Balança de Serviços e de alguns Serviços Comerciais
Selecionados do Paraguai e do Uruguai — 1993/97

(Em US\$ Milhões)

Serviços	1993		1994		1995		1996		1997	
	Para- guai	Uru- guai	Para- guai	Uru- guai	Para- guai	Uru- guai	Para- guai	Uru- guai	Para- guai	Uru- guai
Balança de Serviços	148,0	343,9	217,4	343,4	375,7	269,6	125,0	339,3	8,6	402,0
1) Transportes	-241,4	-10,3	-219,0	16,5	-358,0	22,5	-485,7	8,9	-292,3	-58,3
2) Viagens	412,3	318,1	539,5	398,0	795,0	374,3	612,2	434,9	-78,7	495,2
3) Outros Serviços	264,3	-25,8	322,1	54,6	419,3	104,7	487,2	95,6	200,7	91,7
Total (1 + 2 + 3)	435,2	282,0	642,6	469,1	856,3	501,5	613,7	539,4	-170,3	528,6

Fonte: Cepal (1997).

Pode-se concluir então que nos casos do Brasil e da Argentina, o déficit na balança de serviços não cresceu explosivamente após a abertura do setor ocorrida em 1994. No caso do Paraguai, houve um aumento inicial do superávit seguido por uma expressiva queda a partir de 1995 (Tabela 4). Em relação ao Uruguai, houve um pequeno aumento do superávit após a abertura. Não há uma trajetória-padrão quanto à evolução do saldo da balança de serviços após 1993. Isso faz com que seja importante analisar a abertura levada a cabo no setor serviços do Brasil e dos demais países do Mercosul. Esse é o objetivo principal deste trabalho. A partir das propostas de liberalização apresentadas ao Gats, serão analisados e comparados os graus de abertura desses países no que concerne ao comércio internacional de serviços. Isso será feito a partir da “quantificação” dos

compromissos assumidos pelos quatro países junto ao Gats, tendo-se como base a metodologia desenvolvida por Hoekman (1995).⁴

O trabalho está dividido em cinco seções, incluindo esta introdução. A Seção 2 mostra as particularidades do comércio internacional de serviços e em que medida este difere do comércio de mercadorias. Essas particularidades têm origem na própria natureza dos serviços, que em sua maior parte não são estocáveis, exigindo a interação entre compradores e vendedores para a efetivação de uma transação comercial. Também serão discutidos na Seção 2 os argumentos favoráveis e os contrários à abertura do setor serviços. A Seção 3 apresenta a estrutura do Gats, o acordo multilateral que regula o comércio de serviços, e explica o seu funcionamento. Na Seção 4 será exposta a metodologia para se medir o grau de abertura a partir dos compromissos de liberalização assumidos pelos países do Mercosul junto ao Gats. Ainda nessa seção serão expostos e analisados os índices que mostram o grau de abertura para cada um dos países do Bloco. A Seção 5 apresenta as principais conclusões do trabalho.

2 - AS PARTICULARIDADES DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS

O comércio internacional de serviços difere do comércio de bens em função da natureza dos serviços. Não se tentará neste trabalho definir o que sejam serviços. Mas é necessário ressaltar que eles são diferentes das mercadorias. No caso do comércio de mercadorias, é perfeitamente factível produzir um determinado bem em um país e vendê-lo em outro. Só há o investimento estrangeiro direto (IED) em outro país para produzir e vender bens quando o produtor deseja ter uma presença comercial no mercado que compra suas mercadorias.

No caso dos serviços, normalmente, não há como estocá-los.⁵ O que o provedor estoca é a capacidade de prestar o serviço até o momento em que ele terá acesso ao comprador. Portanto, em sua maioria, os serviços devem ser produzidos e consumidos simultaneamente, o que implica, no caso do comércio internacional, a necessidade de deslocamento de capital ou de trabalho para a prestação de um serviço. O comércio transfronteiriço só existe quando os serviços estão incorporados aos bens ou podem ser transmitidos por telecomunicações [ver Stephenson (1999)]. Em geral, as firmas que vendem serviços a outro país não podem optar pela exportação ou pelo investimento direto como formas substitutas

⁴ Hoekman (1995) calculou e expôs apenas os índices 1 e 2 para o Brasil e para a Argentina. Eles não foram calculados para o Uruguai e para o Paraguai. Os índices 3 e 4 foram calculados pelo autor para o Brasil e para a Argentina. No entanto, não foram expostos no texto, sendo usados apenas para o cálculo dos índices 3 e 4 para o conjunto dos países em desenvolvimento. Novamente, para o Uruguai e para o Paraguai eles não foram calculados. Neste trabalho, foram calculados os quatro índices propostos por Hoekman (1995) para os quatro países do Mercosul, de modo a comparar os graus de abertura ao comércio internacional de serviços.

⁵ Certamente, há exceções. Um bom exemplo é um relatório feito por uma firma de consultoria. Esse serviço é passível de ser estocado e pode ser comercializado como uma mercadoria. É um serviço que está incorporado em uma mercadoria, o relatório, daí a possibilidade de estocá-lo.

de acesso ao mercado externo. Muitas vezes o IED é a única forma de acesso a um mercado.⁶ Essas observações trouxeram a necessidade de se considerar diferentes formas de comércio de serviços, que levem em conta o deslocamento de produtores, de consumidores ou de ambos.

Sampson e Snape (1985) propuseram quatro modos de se transacionar serviços com o exterior que foram posteriormente incorporados, com algumas modificações, pelo Gats. São eles:

- a) Serviços em que nem os produtores nem os consumidores precisam se locomover. Essa forma de comércio de serviços é equivalente ao comércio de bens tradicional, ao comércio transfronteiriço. Um exemplo poderia ser um programa de computador gravado em CD-ROM, produzido na Alemanha e vendido a um usuário brasileiro.⁷
- b) Serviços em que os consumidores se locomovem para o mercado produtor. Um bom exemplo é o caso de uma pessoa que viaja ao exterior para tratamento médico.
- c) Serviços em que os produtores se locomovem para o mercado consumidor. Esse tipo de comércio internacional de serviços é caracterizado pelo IED, e ainda é a mais importante forma de comércio, mesmo com os avanços tecnológicos que estão possibilitando cada vez mais o comércio transfronteiriço.
- d) Serviços em que tanto os produtores como os consumidores se locomovem. Um exemplo seria o caso de um turista brasileiro que vai ao Caribe e se hospeda em um hotel de propriedade de norte-americanos.

Uma vez detalhadas as particularidades dos serviços e, em consequência, o porquê de se considerar várias formas de comércio internacional de serviços, pode-se usá-las para explicar as razões pelas quais a liberalização do comércio de serviços é bem mais complexa que a de bens. Em geral, ela não envolve apenas a redução de barreiras alfandegárias, mas também mudanças na legislação interna de cada país. Por isso, é necessário não só discutir as principais diferenças entre o comércio internacional de mercadorias e o de serviços, é preciso também explicar como essas diferenças afetam o processo de liberalização comercial.

Segundo Horta, Souza e Waddington (1998), as restrições sobre o comércio internacional de serviços não têm necessariamente um caráter tarifário, sendo de quatro tipos:

- a) As que restringem a realização de atividades produtivas por parte de fornecedores estrangeiros.

⁶ Stephenson (1999) estima que mais da metade do comércio internacional de serviços envolve IED.

⁷ Ressalte-se que neste caso o serviço, um programa de computador, está incorporado em uma mercadoria, um CD-ROM.

b) As que restringem a movimentação dos fatores de produção.

c) A existência de monopólios estatais.

d) As regulamentações domésticas de caráter técnico.

Portanto, quaisquer medidas que restrinjam a realização de atividades de fornecedores estrangeiros de serviços ou a movimentação de fatores de produção consistem em barreiras ao comércio internacional de serviços. Essas medidas “restritivas” geralmente estão ligadas à legislação doméstica de cada país, sob a forma de regulamentação interna. Em geral, as barreiras ao comércio internacional de serviços não são encontradas nas fronteiras sob forma de cotas ou tarifas, sendo mais comuns sob as formas de legislação e práticas administrativas. Isso se deve ao caráter não estocável dos serviços: qualquer barreira deve ser aplicada ao consumidor ou ao provedor de serviços, quando eles interagem através de fronteiras [Stephenson (1999)]. Qualquer medida que afete o movimento do capital ou do trabalho, quando estes se movem no processo de prestação de serviços, consiste em uma barreira ao comércio internacional. Em geral, a liberalização do comércio de serviços exige mudanças nas legislações domésticas dos países, eliminando monopólios estatais, barreiras legais à entrada de firmas estrangeiras e restrições ao IED e ao movimento de pessoas físicas. Em função disso, a desregulamentação da prestação de vários serviços e a eliminação de monopólios estatais, abrindo a possibilidade da participação de firmas estrangeiras, podem ser classificadas como parte do esforço de liberalização do comércio internacional de serviços.

Para entender melhor as proposições citadas, é útil expor a tipologia que mostra a natureza das barreiras ao comércio internacional de serviços proposta por Trebilcock e Howse (1995), que identificam quatro tipos de barreiras:

a) Barreiras diretas e explícitas: proíbe-se, por regulamentação interna, a prestação de determinados serviços por parte de estrangeiros.

b) Barreiras indiretas e explícitas: barreiras ao movimento de fatores de produção, como capital e mão-de-obra.

c) Barreiras diretas mas não explícitas: manutenção de monopólios estatais ou o estabelecimento de tarifas abaixo do custo, de modo a obstruir a prestação de serviços por parte de firmas privadas, nacionais ou estrangeiras.

d) Barreiras indiretas e não explícitas: consistem nos custos adicionais que os provedores estrangeiros de serviços têm para se adaptar às regulamentações ou padrões impostos por um determinado país.

De acordo com essa tipologia, a liberalização do comércio internacional de serviços implicaria a privatização de vários serviços de utilidade pública e um compromisso com a desregulamentação. Segundo a posição dos países

desenvolvidos, em particular a dos Estados Unidos, isso traria grandes benefícios econômicos aos países em desenvolvimento. A presença de firmas estrangeiras prestadoras de serviços contribuiria para melhorar a qualidade dos mesmos. Como serviços são insumos importantes para toda a atividade econômica, a melhora em sua qualidade poderia se traduzir em um aumento da produtividade em todo o sistema econômico. Segundo Stephenson (1999), os serviços têm um papel central na determinação da qualidade e na velocidade do processo de desenvolvimento econômico. Para a autora, a existência de um setor serviços eficiente e avançado tecnologicamente é uma pré condição para o desenvolvimento econômico, daí a necessidade de abrir o mercado e contar com a presença das firmas estrangeiras. Não haveria, então, conflitos entre interesses domésticos e globais no processo de liberalização do comércio internacional de serviços. Segundo Trebilcock e Howse (1995), essa foi a argumentação utilizada pelos Estados Unidos para incluir os serviços na Rodada Uruguia do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt).

Esses mesmos autores reconhecem, no entanto, que o processo não é tão simples. Ao contrário da retórica do livre mercado, a privatização e a desregulamentação de atividades do setor serviços demandam um “redesenho” do aparato regulatório interno. Há um processo de transição complexo para se ir da economia fechada e regulamentada a uma economia aberta. Na falta de agências que regulem a prestação de serviços por firmas privadas, nacionais ou estrangeiras, estabelecendo metas e medidas para a proteção dos usuários, não há garantias de que os serviços prestados serão de qualidade ou de que os novos prestadores mantenham seus serviços tecnologicamente atualizados. Portanto, a simples abertura do setor serviços ao comércio internacional não é a solução para que a economia possa contar com serviços de qualidade, embora seja parte dela. Segundo Stephenson (1999), liberalização não implica necessariamente desregulamentação.

Os compromissos assumidos nos acordos multilaterais de liberalização podem inibir a construção de um aparato regulatório interno. É necessário também ter em mente que essa construção leva tempo, durante o qual deve haver salvaguardas à liberalização plena. Mesmo com a construção do aparato regulatório em tempo hábil e com a presença das agências reguladoras para garantir a qualidade dos serviços prestados após a liberalização, há outras questões que devem ser consideradas. O setor serviços não deve ser visto somente pela ótica da eficiência econômica imediata. Segundo a United Nations (1994), deve-se considerar também que, no caso dos serviços, há questões estratégicas em jogo, como monopólios estatais e a propriedade nacional dos meios de produção. Há também questões não econômicas, como a integridade cultural e a segurança nacional.

Contra a liberalização plena, os países em desenvolvimento usaram, durante as negociações, o argumento da indústria nascente. As firmas dos países desenvolvidos têm vantagens na prestação de serviços intensivos em tecnologia, com maior valor agregado. O conhecimento é o principal fator determinante da vantagem comparativa no caso desses serviços. Portanto, se baseado apenas em vantagens comparativas, o comércio de serviços entre países desenvolvidos e

subdesenvolvidos tenderia a levar ao desaparecimento as firmas prestadoras de serviços com maior valor agregado dos países em desenvolvimento, antes mesmo que elas tivessem a chance de se fortalecer. Os países desenvolvidos argumentaram que as firmas dos países em desenvolvimento têm vantagens comparativas na prestação de vários serviços, principalmente no caso dos intensivos em mão-de-obra [Trebilcock e Howse (1995)]. No entanto, o movimento de mão-de-obra é restrito na maior parte dos países, eliminando as oportunidades que as firmas dos países em desenvolvimento teriam para atuar nos mercados dos países desenvolvidos.

A partir desses argumentos, nota-se que são muitos os interesses contrários à abertura do setor serviços e que esta é bem mais complexa que a liberalização do comércio de bens. As dificuldades apontadas para promover uma liberalização do comércio internacional de serviços estão refletidas no acordo multilateral que tem esse objetivo. É justamente em função dessas dificuldades e das peculiaridades do setor serviços que o Gats tem uma estrutura e um modo de funcionamento complexos, refletindo as dificuldades e as barreiras já expostas.

3 - O GATS: SUA ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO

Com a perda de competitividade na produção de manufaturas, os países desenvolvidos passaram a se preocupar mais com as oportunidades de negócios na área de serviços já que possuem vantagens comparativas em vários segmentos do setor [Trebilcock e Howse (1995)]. Em função disso, a liberalização do comércio internacional de serviços passou a ser objetivo daqueles países. Inicialmente os Estados Unidos, logo apoiados pelos demais países da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), passaram a exercer pressões para que os serviços fossem incluídos na Rodada Uruguaia do Gatt. O resultado dessas pressões foi o texto do Gats, anexo ao acordo que cria a Organização Mundial do Comércio (OMC). Segundo Horta, Souza e Waddington (1998), isso caracterizou a separação formal entre o Gats e o Gatt. Deve-se questionar o porquê dessa separação.

O Gats reflete as particularidades do comércio internacional de serviços. Por isso, ele difere do acordo multilateral elaborado para liberalizar o comércio de bens. Segundo Escudero (1996), sua arquitetura jurídica é bastante complexa e difícil: ao contrário do Gatt, o Gats é apenas um ponto de partida, um conjunto de normas que têm o potencial para liberalizar e dinamizar o comércio internacional de serviços. Isso se deve ao fato de a liberalização do comércio de serviços estar ligada a regulamentações domésticas. Ainda de acordo com esse autor, a pertinência de regulamentar a produção e a comercialização de um determinado serviço é uma decisão de política interna de cada país, à qual o direito internacional público não estabelece limitações gerais. Stephenson (1999) também diz que o Gats é apenas um pequeno passo para a liberalização do comércio de serviços. Segundo ela, isso se deve à abordagem gradual da liberalização contida no Gats, à resistência dos países membros em assumir compromissos de

liberalização significativos e a uma deficiência estrutural do acordo.⁸ Mas a mesma autora aponta que, apesar das restrições existentes, o Gats teve o mérito de estender a cobertura do sistema multilateral de comércio aos serviços, que representam cerca de 20% do total do comércio mundial. Para se entender melhor tais diferenças e as razões de o Gats ser considerado complexo, devem-se expor aqui a estrutura e o modo de funcionamento do acordo.

O texto do Gats é composto de seis partes.⁹ São elas:

Parte I: alcance e definição;
Parte II: obrigações e disciplinas gerais;
Parte III: compromissos específicos;
Parte IV: liberalização progressiva;
Parte V: disposições institucionais; e
Parte VI: disposições finais.

As Partes I e II têm um caráter geral, com a definição das atividades e os modos de fornecimento dos serviços incluídos no âmbito do acordo e com as normas advindas ou adaptadas do Gatt.¹⁰ Embora tenha havido a separação formal, o Gats incorporou dois princípios fundamentais do Gatt: *a*) a cláusula de tratamento nacional (TN), segundo a qual os fornecedores de serviços estrangeiros não devem receber um tratamento menos favorável que o concedido a fornecedores nacionais; e *b*) a cláusula de nação mais favorecida (NMF), que estende a todos os países membros as vantagens concedidas a um determinado país. Apesar dessa incorporação, ao contrário do que ocorre no Gatt, essas duas regras estão sujeitas a exceções ou à isenção (dispensa de obrigatoriedade) no Gats. Este também é o caso do acesso ao mercado (AM), um termo que não aparece no Gatt [Stephenson (1999)].

Na Parte I, o artigo II é a principal obrigação geral. Ele trata da cláusula de NMF. Essa cláusula significa, como foi mostrado, que um determinado país deve dar a qualquer parceiro comercial um tratamento não menos favorável que aquele dado a qualquer outro, tanto no que concerne ao AM como ao TN.¹¹ Apesar de ser um princípio universal, os países podem impor restrições a ele. Há um anexo ao Gats que regulamenta as exceções à cláusula de NMF; elas devem ter duração limitada

⁸ A estrutura do acordo, em que se baseiam as críticas de Stephenson (1999), será exposta a seguir.

⁹ O Gats contém ainda oito anexos relativos a segmentos específicos, como serviços financeiros e telecomunicações. São eles: *a*) anexo sobre isenções das obrigações do artigo II; *b*) anexo sobre a movimentação de pessoas físicas prestadoras de serviços sob o acordo; *c*) anexo sobre os serviços de transporte aéreo; *d*) anexo sobre serviços financeiros; *e*) segundo anexo sobre serviços financeiros; *f*) anexo relativo às negociações sobre serviços de transportes marítimos; *g*) anexo sobre telecomunicações; e *h*) anexo relativo às negociações sobre telecomunicações básicas.

¹⁰ No Gatt, não há separação entre as obrigações gerais e as obrigações específicas. Em relação aos modos de oferta, eles são quatro: *a*) comércio transfronteiriço; *b*) IED (presença comercial); *c*) movimento de consumidores; e *d*) movimento de mão-de-obra.

¹¹ Estas obrigações fazem parte das obrigações específicas (parte III), que serão definidas a seguir.

— máximo de 10 anos — e sujeitas a revisões periódicas — a cada cinco anos.¹² Devido às exceções, a cláusula de NMF não implica o acesso irrestrito ao mercado, mas sim a não discriminação entre os prestadores de serviços estrangeiros quando não houver exceções à cláusula de NMF, a despeito do grau de abertura do mercado.

A Parte III trata da negociação de compromissos quanto ao AM e da aplicação da cláusula de TN. Também se incluem aí o artigo referente aos compromissos adicionais de liberalização que um país deseje assumir e as exceções à cláusula de NMF. É útil definir, neste ponto, o que AM e TN significam. AM é o compromisso assumido por um país para que serviços estrangeiros, ou produzidos por firmas estrangeiras presentes em território nacional, possam ser comercializados livremente nele. Já TN, como definido antes, impede que normas e/ou regulamentações administrativas sejam aplicadas de forma discriminatória, em função da nacionalidade dos serviços ou das firmas que os prestam.

A Parte IV — liberalização progressiva — diz que os países devem fazer negociações periódicas com vistas a atingir um nível de liberalização cada vez mais alto. Ela também diz respeito às formas de negociação dos compromissos específicos, às listas contendo os compromissos específicos assumidos¹³ pelos países membros e às formas de modificação destas mesmas listas. A Parte V — disposições institucionais — trata das disputas entre os países membros e de suas obrigações. A Parte VI — disposições finais — trata das definições na aplicação das normas do acordo.

A Parte III é a mais importante do acordo porque trata dos compromissos específicos quanto ao AM e ao TN. Ao contrário do Gatt, em que essas cláusulas têm aplicação imediata para todos os países membros, no caso do Gats elas não são *stricto sensu*; somente se obrigam a essas normas os países que se comprometeram a aceitá-las perante o Gats em relação a determinados serviços negociados, ou seja, serviços constantes nas listas de compromissos negociadas pelos países membros. De acordo com Escudero (1996), os compromissos específicos são a “força” do Gats. O mecanismo é o seguinte: os países membros apresentam listas de compromissos contendo os segmentos do setor serviços que estão dispostos a liberalizar. Em relação a esses segmentos, os países assumem compromissos específicos, como as cláusulas de AM e de TN. Os compromissos de liberalização são então assumidos para cada segmento, dentro dos quais os países fazem ainda compromissos em relação a cada um dos modos de oferta.¹⁴ Segundo Stephenson (1999), esta estrutura do acordo levou à ênfase na

¹² Segundo Escudero (1996), as exceções são uma forma pela qual os países que têm mercados mais abertos podem pressionar aqueles com mercados mais fechados a assumir um maior grau de liberalização.

¹³ Os compromissos e as listas serão definidos a seguir. Também será explicado o seu mecanismo de funcionamento.

¹⁴ São eles: *a*) comércio transfronteiriço; *b*) IED (presença comercial); *c*) movimento de consumidores; e *d*) movimento de mão-de-obra.

negociação por segmentos, com uma preocupação com a “reciprocidade” setorial entre os países que assinaram o acordo.

O processo para se chegar à liberalização é, então, bastante complexo, já que o Gats permite que os países apresentem diferentes compromissos de liberalização, cada um deles correspondendo a um determinado segmento do setor serviços. Além disso, dentro de cada segmento, pode haver restrições ao TN e ao AM para cada um dos quatro modos de oferta. A liberalização plena só ocorre quando um país coloca um determinado segmento em sua lista de compromissos e não impõe restrições a nenhum dos quatro modos de oferta, tanto em relação ao TN como ao AM [Stephenson (1999)].

Mais uma vez, vale ressaltar que os compromissos específicos — AM e TN — se aplicam exclusivamente aos segmentos constantes da lista de compromissos apresentada pelo país membro. Esta consiste na listagem dos segmentos sujeitos à liberalização comercial. Mas, mesmo tendo colocado um determinado segmento em sua lista de compromissos, um país pode ainda impor restrições em relação aos diferentes modos de fornecimento dos serviços, tanto no que concerne ao AM como ao TN.¹⁵ Somente quando não houver restrições em relação aos modos de oferta, o AM e o TN serão irrestritos. De acordo com a Cepal (1997), a maior parte dos países comprometeu apenas um pequeno número de segmentos de seus setores serviços, em geral aqueles que já estavam relativamente abertos à concorrência externa. Mas, segundo Hoekman (1995) e Stephenson (1999), a presença de um segmento na lista de compromissos tem o mérito de garantir que novas medidas restritivas não serão adotadas no futuro.¹⁶

Além de todas essas possibilidades de manter fechado o setor serviços, há ainda as restrições — ou compromissos — horizontais, que se aplicam a todos os segmentos constantes na lista de compromissos. Essas restrições geralmente atingem investimentos, tributação, transações imobiliárias, subsídios governamentais e o movimento de pessoas físicas. Conseqüentemente, elas se aplicam basicamente a dois modos de oferta: presença comercial (IED) e movimento de mão-de-obra. As listas de compromissos apresentadas pelos países não podem ser plenamente compreendidas sem se levar em consideração as restrições horizontais, sendo esta uma complexidade adicional no processo de abertura do setor serviços [USITC (1996)]. Por exemplo, quando um banco estrangeiro deseja se estabelecer no Brasil, deve levar em consideração não apenas as restrições específicas aos serviços financeiros constantes na lista de compromissos, mas também as restrições horizontais referentes ao investimento e ao movimento de mão-de-obra.

Um bom exemplo do que foi exposto pode ser visto no quadro a seguir, que mostra os compromissos brasileiros referentes ao segmento hotéis e restaurantes, dentro do setor turismo e serviços relacionados a viagens (*tourism and travel*)

¹⁵ As restrições devem ser explícitas; quando não o forem, não serão válidas. Neste caso, o AM e o TN serão irrestritos.

¹⁶ Isso é válido desde que haja compromissos plenos para todos os modos de oferta.

related services). Pode-se ver que, tanto em relação ao AM quanto ao TN, o país não assumiu compromissos¹⁷ em relação aos dois primeiros modos de oferta — comércio transfronteiriço e consumo no exterior —, podendo impor novas medidas restritivas no futuro. No caso do terceiro modo de oferta — presença comercial —, o Brasil assumiu um compromisso pleno¹⁸ quanto ao AM, comprometendo-se a não adotar novas medidas restritivas no futuro. No caso de TN, o Brasil assumiu um compromisso parcial quanto à presença comercial de firmas estrangeiras, reservando-se o direito de conceder benefícios fiscais para firmas que atuam no Nordeste e na Amazônia. Em relação ao quarto modo de oferta — movimento de pessoas físicas prestadoras de serviços —, o Brasil fez a mesma oferta para AM e para TN. O país não assumiu compromissos, exceto aquele válido para todos os setores em relação à presença de pessoas físicas. Por essa breve exposição, pode-se notar o quanto a liberalização é difícil; os países membros podem escolher quais segmentos expor à concorrência externa. Além disso, podem impor restrições à concorrência nesses segmentos. Em suma, o Gats não garante o acesso incondicional ao mercado, mesmo para os serviços constantes nas listas de compromissos.

Compromissos Específicos Assumidos pelo Brasil em relação ao Segmento Hotéis e Restaurantes

AM	TN
1) Não-consolidado	1) Não-Consolidado
2) Não-Consolidado	2) Não-Consolidado
3) Nenhum	3) Firms Brasileiras Operando no Nordeste e na Amazônia Podem Beneficiar-se de Incentivos Fiscais. Outros Incentivos são Limitados a Firms cuja Maior Parte do Capital Pertença a Cidadãos Brasileiros ou a Pessoas Jurídicas Brasileiras
4) Não-Consolidado, exceto como Indicado na Seção Horizontal	4) Não-Consolidado, exceto como Indicado na Seção Horizontal

Fonte: OMC.

¹⁷ A palavra original na lista é *unbound*, tendo sido traduzida como “não-consolidado”, como será visto na Seção 4.

¹⁸ A palavra original na lista é *none*, tendo sido traduzida como “nenhuma”, como será visto na Seção 4.

4 - O GRAU DE ABERTURA COMERCIAL¹⁹

4.1 - Aspectos Metodológicos

Antes de expor a metodologia usada para quantificar os compromissos de liberalização, é útil apresentar o significado dos termos utilizados no Gats, ou seja, o que querem dizer as palavras constantes nas listas de compromissos apresentadas pelos diversos países. Quando os países assumem compromissos plenos ou parciais (*full and partial commitments*) em relação a um serviço e/ou a um modo de oferta, eles não podem impor novas medidas restritivas ao comércio daquele serviço e daquele modo de oferta. Os compromissos plenos são representados nas listas de compromissos pelo termo *none* (nenhuma), o que traduz a inexistência de restrições comerciais. Os compromissos parciais também são representados pelo termo *none*, acompanhado por um comunicado explicando as restrições existentes quanto ao AM e/ou ao TN. Tanto os compromissos plenos como os parciais são caracterizados pelo termo *binding* (comprometimento) — ou seja, os países ficam comprometidos a não impor novas restrições comerciais, a não ser que compensem os países prejudicados pelas novas medidas restritivas.

A ausência de compromissos em relação à liberalização de um determinado serviço ou modo de oferta do mesmo no que se refere ao AM e ao TN é caracterizada nas listas de compromissos pelo termo *unbound* (não-consolidado), o que significa que não existem impedimentos para que novas medidas restritivas possam ser impostas no futuro. O termo *unbound* seguido de asterisco é usado para identificar um modo de oferta tecnicamente impossível para um determinado segmento; um bom exemplo seria o comércio transfronteiriço de serviços de construção civil.

O fato de que as barreiras ao comércio de serviços são, em sua maioria, não-tarifárias, aliado à baixa qualidade das estatísticas sobre esse tipo de comércio, dificulta a análise do esforço de liberalização comercial empreendido pelos países. Os dados tabulados pela maior parte dos países não são detalhados, mas agregados em um pequeno número de categorias, e não são passíveis de comparações internacionais, como no caso das mercadorias.²⁰ Um problema adicional em se

¹⁹ As negociações quanto a telecomunicações básicas tiveram continuidade após abril de 1994, quando os países apresentaram suas listas de compromissos. Em abril de 1997, os países apresentaram suas listas em relação a esse setor, como um complemento às que haviam sido apresentadas em 1994. No Mercosul, apenas o Brasil e a Argentina apresentaram as listas em 1997. Portanto, optou-se por comparar apenas as listas apresentadas pelos quatro países em 1994. O mesmo é válido para serviços financeiros. No caso desse setor, os países apresentaram novos compromissos em fevereiro de 1998, substituindo aqueles apresentados em 1994. No entanto, somente o Brasil e o Uruguai apresentaram compromissos em 1998. Em função disso, optou-se pela comparação das listas de compromissos apresentadas em 1994.

²⁰ Há inconsistências nas metodologias usadas pelos países para informar certos itens. Alguns países usam valores brutos e outros, valores líquidos, tornando os dados incomparáveis. Há também o fato de que os dados são agregados em poucas categorias. Segundo Stephenson (1999), o Fundo Monetário Internacional (FMI), em seu *Balance of Payments Manual*, vem trabalhando desde 1993 para solucionar esses problemas, propondo maior desagregação dos dados. No entanto, essa maior desagregação não envolve mais que 20 categorias, sendo que os países membros só agora estão começando a fornecer as estatísticas com esse maior nível de desagregação; levará algum tempo até que haja estatísticas comparáveis para todos os países.

trabalhar com os dados do balanço de pagamentos sobre o comércio de serviços é que eles estão subestimados, pois não incluem as vendas das filiais no exterior. Somente os Estados Unidos levam em consideração as vendas de suas filiais no exterior para o cálculo do total do comércio de serviços. Essas vendas são extremamente importantes, já que a presença comercial representa mais da metade do comércio internacional de serviços [Stephenson (1999)]. Outra deficiência dos dados do balanço de pagamentos é o fato de que eles não captam os valores referentes ao comércio intra-firma e aos serviços que estão incorporados nos bens.

A baixa qualidade das estatísticas e a difícil mensuração das restrições tarifárias ao comércio internacional de serviços levam à busca de uma metodologia alternativa para se medir o grau de abertura comercial. Uma opção tem sido o cálculo de medidas de frequência com base nas listas de compromissos apresentadas ao Gats pelos diversos países.²¹ Os compromissos assumidos são uma indicação do grau de liberalização alcançado a partir das negociações multilaterais ou, alternativamente, das restrições que ainda existem [Stephenson (1999)].²² Eles também permitem que se façam comparações entre os estágios de liberalização dos diferentes países. Uma medida de frequência foi proposta por Hoekman (1995). Trata-se de “quantificar” as listas de compromissos apresentadas pelos países ao Gats.²³ Para medir até que ponto um determinado país abriu o seu setor serviços, foram calculados quatro índices.

O primeiro relaciona o total de setores/segmentos presentes nas listas de compromissos de cada um dos quatro países do Mercosul ao total de setores/segmentos possíveis,²⁴ mostrando a proporção de setores/segmentos que foram expostos à concorrência externa.

O segundo índice, calculado separadamente para o AM e para o TN, faz uso de um sistema de ponderação que leva em consideração o tipo de compromisso assumido. Isso se justifica porque um país pode colocar um determinado setor em sua lista de compromissos mas manter uma postura restritiva em relação aos diferentes modos de oferta. Por exemplo, como se pode observar no quadro já mostrado, o Brasil só assumiu um compromisso pleno de liberalização para o

²¹ As listas de compromissos apresentadas pelos membros da OMC e utilizadas neste trabalho podem ser encontradas no seguinte endereço eletrônico: www.wto.org/wto/services/22-specm.htm

²² Segundo a mesma autora, as medidas de frequência apresentam imperfeições. Em primeiro lugar, todos os serviços têm o mesmo peso no cálculo do índice, a despeito de sua participação no comércio mundial. Em segundo lugar, muitas vezes os países colocam em suas listas de compromissos restrições maiores que as praticadas, o que leva a uma subestimação do grau de abertura quando se usa o indicador de frequência.

²³ A comparação entre os diferentes graus de abertura poderia ser feita mediante uma análise qualitativa das listas de compromissos apresentadas. No entanto, isso é complicado, dado que os países colocaram diferentes setores em suas listas, que têm importâncias distintas para os vários países. A dificuldade de se fazer uma análise qualitativa leva à necessidade de se estimar uma medida que permita comparar o grau de abertura dos diferentes países a partir das listas de compromissos apresentadas.

²⁴ Para o cálculo dos índices, trabalhou-se com 145 setores e/ou segmentos. Alguns setores não se apresentam divididos em segmentos. Os setores e os segmentos considerados neste trabalho podem ser vistos no Anexo.

segmento hotéis e restaurantes, dentre oito possíveis. É necessário então dar pesos diferentes aos compromissos assumidos por um país. Será seguida aqui a ponderação proposta por Hoekman (1995). Segundo esse autor, as medidas nas listas de compromissos que violam o AM e o TN devem ser descontadas. A simples contagem dos setores presentes nas listas de compromissos, como no caso do índice 1, pode levar a resultados viesados. Aos compromissos plenos, que implicam a impossibilidade de adoção de novas medidas restritivas no futuro, foi dado o valor 1. Os compromissos parciais receberam o valor 0,5, já que eles também implicam a não adoção de novas medidas restritivas no futuro. À ausência de compromissos foi conferido o valor zero.²⁵ Os valores atribuídos aos compromissos foram somados e divididos pelo número máximo possível de pontos que ocorreria caso um país assumisse apenas compromissos plenos, tanto em relação ao AM como ao TN. Serão considerados no trabalho 145 setores/segmentos, como pode ser visto no Anexo. Como são quatro os modos de oferta possíveis, um país poderia atingir um número máximo de 580 pontos se tivesse assumido apenas compromissos plenos. Como exemplo, considere um país que tenha assumido 40 compromissos plenos e 60 parciais. Seu índice de abertura seria igual a 12,07% do total de pontos possíveis $[(40 \times 1 + 60 \times 0,5)/580]$. Quanto maior o valor encontrado, maior o grau de abertura comercial do país em questão.

Segundo Hoekman (1995), o índice 2 pode estar viesado. São duas as razões para isso: em primeiro lugar, é preciso levar em consideração o peso dos vários setores no PIB do país em análise. Caso um país tenha feito uma proposta restritiva para um setor que tenha um peso muito pequeno em seu PIB, isso terá um baixo impacto sobre o seu grau de abertura. Foi então calculado um terceiro índice, levando em consideração a participação dos vários setores no PIB. Para o cálculo do índice 3, o sistema de pontos do índice anterior continuou a ser usado. Para cada setor, os valores dados aos compromissos (1, 0,5 e 0) foram somados e divididos pelo número máximo de pontos possíveis para cada setor. Por exemplo, se um determinado setor tiver 11 segmentos, o número máximo de pontos que um país poderá atingir será 44, caso tenha apresentado somente compromissos plenos (um ponto para cada um dos modos de oferta, que são quatro, para 11 segmentos). Se um país fizer oito compromissos plenos e sete parciais, seu índice setorial será igual a 26,14% $[(8 \times 1 + 7 \times 0,5)/44]$. O índice 3 é uma média ponderada dos índices setoriais, sendo que os pesos são dados pelas participações dos vários setores no PIB.²⁶

Segundo Hoekman (1995), seria interessante calcular um quarto índice, ponderado pelo modo de oferta. De acordo com o autor, a importância dos modos de oferta varia conforme o setor. Por exemplo, a falta de compromissos de liberalização para o comércio transfronteiriço de serviços de construção civil tem pouco

²⁵ À ausência de compromissos seguida da observação “exceto como na seção horizontal” será dado o valor 0,5.

²⁶ Os pesos usados neste trabalho são os mesmos usados por Hoekman (1995), que pesquisou o grau de abertura de 96 países, sendo que os pesos dos setores no PIB foram os mesmos para todos eles. Os pesos utilizados podem ser vistos no Anexo.

impacto sobre o grau de abertura. Nesse caso, o impacto maior advém da restrição à presença comercial, problema que pode ser resolvido dando pesos a cada um dos modos de oferta, sendo que esses pesos variam conforme o setor.²⁷ Portanto, no cálculo do índice 4, os pontos obtidos para cada modo de oferta de cada um dos setores considerados no trabalho foram somados e divididos pelo número máximo de pontos. Tome-se o exemplo de um setor com 11 segmentos. Suponha que um país apresente, para cada modo de oferta, quatro compromissos plenos e quatro parciais. Para cada modo de oferta, ele terá seis pontos ($4 \times 1 + 4 \times 0,5$). O número máximo de pontos possível para cada modo de oferta é igual a 11. Portanto, para cada um dos modos de oferta, o índice é 54,55% ($6/11$). O índice setorial será igual à média ponderada dos índices encontrados para os diferentes modos de oferta. Calculando uma média dos índices setoriais ponderada pela participação dos setores no PIB, tem-se o índice 4. Seguem-se os resultados encontrados para os quatro índices (Tabela 5) e a sua análise.

Tabela 5

Índices de Abertura dos Países do Mercosul ao Comércio Internacional de Serviços — AM e TN

(Em %)

Índice 1	Brasil		Argentina		Uruguai		Paraguai	
	AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN
	25,52		33,79		16,55		6,21	
Índice 2	8,15	8,79	26,90	27,16	14,22	14,48	5,86	6,21
Índice 3	17,04	17,34	42,67	43,03	14,51	14,70	6,64	6,89
Índice 4	32,13	34,71	45,42	46,42	14,62	15,15	7,27	7,39

Fonte: *Elaboração própria.*

4.2 - Análise dos Resultados

O índice 1 é o mesmo tanto para o AM como para o TN, dado que ele relaciona os setores/segmentos presentes nas listas de compromissos de cada país ao total de setores/segmentos. De acordo com o índice 1, a Argentina é o país que apresenta o maior grau de abertura ao comércio internacional, tendo exposto à concorrência internacional 33,79% do total de setores/segmentos considerados neste trabalho. O Brasil é o segundo país mais aberto do Mercosul, tendo exposto 25,5% do setor serviços à concorrência externa. O Uruguai teve um índice de abertura de 16,5%, enquanto o Paraguai é o país mais fechado do bloco, com um índice de 6,2% (Tabela 5).

Hoekman (1995) calculou o índice 1 para 96 países, dividindo-os em países de alta renda (*high income countries*) — 18 países —, países em desenvolvimento (*all other countries*) — 78 países — e grandes países em desenvolvimento (*large*

²⁷ A exemplo do que ocorreu no cálculo do índice 3, os pesos utilizados para o cálculo do índice 4 são aqueles propostos por Hoekman (1995); eles podem ser vistos no Anexo.

developing nations), um subgrupo dos países em desenvolvimento.²⁸ O índice médio para os países de alta renda foi igual a 53%, bem superior àqueles observados para os países do Mercosul. Os países em desenvolvimento apresentaram um índice médio igual a 15,1%, valor que se aproxima do índice observado para o Uruguai e superior àquele observado para o Paraguai.²⁹ Os índices encontrados para o Brasil e para a Argentina se aproximam do índice médio encontrado para os grandes países em desenvolvimento, 29,6% contra 33,8% no caso argentino e 25,5% no caso brasileiro.

De acordo com o índice 2, a Argentina continua sendo o país mais aberto do Mercosul, com um índice de 26,9% para o AM e de 27,16% para o TN (Tabela 5). Os índices 2 são menores que os índices 1, o que significa que a Argentina não assumiu apenas compromissos plenos nos setores constantes em sua lista de compromissos. No entanto, a diferença entre os dois índices é pequena, mostrando que o país assumiu um grande número de compromissos plenos, ou seja, teve uma postura liberal, principalmente em relação aos três primeiros modos de oferta. Em relação ao movimento de mão-de-obra, a Argentina permite a entrada de gerentes, executivos e especialistas para atuar nas filiais de multinacionais. Há a restrição de que os estrangeiros não podem exceder 15% dos postos de trabalho.

Ainda segundo o índice 2, o Uruguai foi o segundo país mais aberto do Mercosul, posição que, segundo o índice 1, cabia ao Brasil. Para o AM, o índice encontrado para o Uruguai foi igual a 14,22%; para o TN o valor encontrado foi 14,48% (Tabela 5). Esses valores estão bem próximos do encontrado para o índice 1, 16,55%, significando, a exemplo do que ocorreu com a Argentina, que o Uruguai assumiu um grande número de compromissos plenos em sua lista de compromissos, exceto no caso do quarto modo de oferta — movimento de mão-de-obra —, que está restrito aos gerentes, executivos e especialistas que ocupam cargos nas empresas instaladas no país.

O índice 2 para o Brasil é bem menor que o índice 1 (25,5%). Isso ocorreu porque, diferentemente da Argentina e do Uruguai, o Brasil não adotou um grande número de compromissos plenos. Para o AM, o índice 2 foi igual a 8,15%, enquanto o valor para o TN foi igual a 8,79%. Quando se analisa a lista de compromissos apresentada pelo Brasil, vê-se que o país assumiu, na maior parte dos casos, compromissos plenos apenas em relação à presença comercial, tendo mantido uma postura bastante restritiva em relação ao comércio transfronteiriço e ao movimento de consumidores.³⁰ Em relação ao quarto modo de oferta — presença

²⁸ Hoekman (1995) considerou como grandes países em desenvolvimento aqueles com PIB acima de US\$ 40 bilhões. Os países de alta renda são os membros da OCDE, com a União Européia contada como um membro, mais Cingapura, Coréia do Sul e Hong Kong. O autor trabalhou com 155 setores/segmentos, contra 145 usados neste trabalho.

²⁹ O índice encontrado para o Paraguai se aproxima daqueles encontrados para países de baixíssima renda *per capita*, como Belize, Madagascar e Sri Lanka.

³⁰ Em entrevista à United States International Trade Commission (1996), o ministro das Relações Exteriores do Brasil justificou esta estratégia como sendo decorrente dos problemas de balanço de pagamentos enfrentados pelo Brasil, que poderiam se agravar, caso o país adotasse uma postura liberal em relação à aquisição de serviços no exterior.

de pessoas físicas prestadoras de serviços —, o Brasil adotou uma postura restritiva, mas manteve aberta a possibilidade da vinda de técnicos especializados e de pessoal para cargos de gerência nas firmas estrangeiras que aqui se estabelecerem.

Segundo o índice 2, o Paraguai continua sendo o país mais fechado do Mercosul, com um índice de 5,86% para o AM e de 6,21% para o TN (Tabela 5). Assim como a Argentina e o Uruguai, o Paraguai assumiu uma postura liberal nos setores que decidiu expor à concorrência externa, sendo essa a razão da pequena diferença entre os índices 1 e 2. O índice encontrado pelo Paraguai foi baixo porque o país expôs poucos setores à concorrência externa. Dos 12 setores considerados pelo Gats, o Paraguai colocou somente dois em sua lista de compromissos: serviços financeiros; e turismo e serviços relacionados a viagens.

Hoekman (1995) encontrou, para os países de alta renda, índices de 40,6% para o AM e de 42,4% para o TN. Esses números são bem superiores aos encontrados para os países do Mercosul (ver a Tabela 5). Os índices médios para os países em desenvolvimento foram 9,4% para o AM e 10,2% para o TN. Eles, uma vez mais, são superiores aos valores encontrados para o Paraguai, 5,86% para o AM e 6,21% para o TN. Os valores encontrados pelo autor para os países em desenvolvimento ficam bem próximos daqueles encontrados para o Brasil, 8,15% e 8,79%. É interessante notar que, de acordo com o índice 1, os valores encontrados para o Brasil eram comparáveis aos encontrados para os grandes países em desenvolvimento. A significativa queda dos valores encontrados para o Brasil se deve ao fato de, como já ressaltado, o país ter evitado assumir compromissos em relação aos dois primeiros modos de oferta, comércio transfronteiriço e movimento de consumidores. No caso dos grandes países em desenvolvimento, os índices encontrados por Hoekman (1995) são 17,1% para o AM e 18,8% para o TN, valores próximos daqueles encontrados para o Uruguai, 14,22% e 14,48%. A Argentina tem índices bem superiores aos encontrados para os grandes países em desenvolvimento, 26,9% para AM e 27,16% para TN. Mas esses números são inferiores aos encontrados para os países de alta renda, que ficaram acima de 40%. A Argentina pode ser considerada um caso intermediário. Entre os grandes países em desenvolvimento pesquisados por Hoekman (1995), apenas a Malásia e a África do Sul têm índices superiores aos argentinos.

Segundo o índice 3, a Argentina continua com o maior grau de abertura, com um índice de 42,67% para o AM e de 43,03% para o TN. Quando se leva em consideração a participação dos setores no PIB, o Brasil retoma a segunda posição, com índices de 17,04% para o AM e 17,34% para o TN. Pode-se afirmar que o grau de abertura aumentou no Brasil quando se usou o peso dos vários setores no PIB, levando à conclusão de que o país expôs com maior intensidade à concorrência externa os setores cuja importância fica “acima da média”. Para isso basta comparar a relação entre os índices 2 e 3 do Brasil e da Argentina. Para o AM, o índice 2 foi igual a 8,15% para o Brasil e 26,9% para a Argentina, sendo a relação Brasil/Argentina, portanto, igual a 30,3%; para o TN, a mesma relação chegou a 32,4%. Calculando-se as mesmas relações para o índice 3, chega-se a

39,93% no AM e a 40,3% no TN. A distância entre os graus de abertura foi reduzida quando se levaram em consideração as participações dos setores no PIB.

De acordo com o índice 3, o Uruguai tem o terceiro maior grau de abertura do Mercosul, 14,51% no caso do AM e 14,70% para o TN. Como nos outros dois índices calculados, o Paraguai é o país com o menor grau de abertura quando se considera o índice 3, 6,64% para o AM e 6,89% para o TN. Tanto o Uruguai como o Paraguai expuseram poucos setores à concorrência externa. Dos 145 setores e/ou segmentos considerados neste trabalho, apenas 24 estão presentes na lista de compromissos apresentada pelo Uruguai; o número de setores e/ou segmentos presentes na lista de compromissos paraguaia é ainda menor: nove, compreendendo apenas, como já ressaltado, serviços financeiros, e turismo e serviços relacionados a viagens.

Os resultados encontrados por Hoekman (1995) foram 51,2% no caso dos países de alta renda e 11,2% para os países em desenvolvimento.³¹ Para ambos os grupos de países, o grau de liberalização comercial aumentou quando comparado ao índice 2. Para o autor, isso reflete o fato de que a maior parte dos países assumiu compromissos em relação a setores cuja importância no PIB está “acima da média”. Isso também ocorreu para os países do Mercosul. Em relação ao Uruguai e ao Paraguai, a diferença entre os índices 2 e 3 foi muito pequena. Para a Argentina, o aumento foi expressivo, em torno de 59%, tendo o grau de abertura passado de 26,9% de acordo com o índice 2 para 42,7% de acordo com o índice 3. No caso brasileiro, esse aumento foi ainda maior, 109%, tendo o grau de abertura aumentado de 8,15% para 17% (Tabela 5).

Deve-se comparar os valores encontrados por Hoekman (1995) e os valores aqui encontrados para se ter uma idéia da magnitude do grau de abertura dos países do Mercosul. O índice argentino, 42,7%, ficou mais próximo do valor encontrado para os países desenvolvidos. O grau de abertura brasileiro é bem menor, 17%, sendo mais próximo ao valor encontrado para os países em desenvolvimento. O índice uruguaio, 14,5%, também fica acima da média do valor encontrado para os países em desenvolvimento. Dos países do Mercosul, apenas o Paraguai apresenta um grau de abertura menor que a média dos países em desenvolvimento, 6,6%.

Segundo o índice 4, a Argentina continua a ser o país do Mercosul com o maior grau de abertura, 45,42% para o AM e 46,42% para o TN. Esses índices não são muito diferentes do índice 3. A razão disso reside no fato de a Argentina não ter assumido compromissos muito diferentes conforme o modo de oferta. Em geral, os compromissos argentinos foram plenos para os três primeiros modos. Na maior parte dos casos, as restrições ficaram limitadas ao movimento de mão-de-obra. O Brasil vem logo em seguida, com índices de 32,13% no AM e de 34,71% no TN. É interessante notar que o grau de abertura brasileiro aumenta substancialmente quando se levam em consideração os modos de oferta. O IED, o terceiro modo de

³¹ O autor dividiu os países em apenas dois grupos: de alta renda e em desenvolvimento; ele não fez o cálculo para o grupo grandes países em desenvolvimento. Os índices foram calculados somente para o AM.

oferta, tem o maior peso para a maior parte dos setores. Quando se analisa a lista de compromissos brasileira, percebe-se que o país assumiu os compromissos mais liberais em relação à presença comercial. Isso explica o crescimento do grau de abertura medido pelo índice 4.

Ainda de acordo com o índice 4, o Uruguai continua apresentando o terceiro maior grau de abertura, 14,62% para o AM e 15,15% para o TN. As diferenças em relação ao índice 3 são pequenas, como se pode observar na Tabela 5. Isso se deve ao fato de os compromissos uruguaios não diferirem muito conforme o modo de oferta, assim como acontece com a Argentina. O Paraguai, de acordo com o índice 4, continua sendo o país mais fechado do Mercosul, com índices de 7,27% no AM e de 7,39% no TN. Esses índices não diferem muito do índice 3, porque, a exemplo do que ocorre com o Uruguai, os compromissos paraguaios também não diferem muito conforme o modo de oferta.³²

Portanto, a partir da análise dos índices que medem o grau de abertura, conclui-se que a Argentina é o país mais aberto do Mercosul, tendo colocado o maior número de setores e/ou segmentos em sua lista de compromissos e tendo assumido em relação a eles compromissos bastante liberais. O Brasil é o segundo país mais aberto do Mercosul,³³ dado que colocou menos setores nas listas de compromissos que a Argentina. Também foram assumidos compromissos menos liberais, principalmente em relação aos dois primeiros modos de oferta: comércio transfronteiriço e movimento de consumidores. O Brasil assumiu compromissos mais liberais em relação à presença comercial — o modo de oferta mais importante na maior parte dos casos — daí ter tido o segundo maior grau de abertura, vindo a seguir o Uruguai e o Paraguai, que assumiram compromissos plenos para grande parte dos três primeiros modos de oferta. No entanto, seu grau de abertura é menor porque esses dois países colocaram menos setores em suas listas de compromissos. Das 145 possibilidades, o Uruguai incluiu apenas 24 setores e/ou segmentos em sua lista; o Paraguai expôs somente nove setores e/ou segmentos à concorrência externa. Conclui-se também que os países do Mercosul não são excessivamente fechados ou abertos quando comparados a outros países. Apenas a Argentina tem índices comparáveis àqueles observados para alguns países desenvolvidos. Os índices encontrados para o Brasil e para o Uruguai ficam apenas um pouco acima da média observada para o grupo países em desenvolvimento. Apenas o Paraguai tem o grau de abertura inferior à média dos países em desenvolvimento.

Uma vez analisado o grau de abertura dos países do Mercosul, far-se-á também uma análise setorial, com o objetivo de verificar quais são os setores mais

³² Hoekman (1995) também calculou índices semelhantes ao índice 4. No entanto, eles não são diretamente comparáveis aos valores encontrados neste trabalho, dado que o autor faz ajustes para refletir o fato de que os compromissos de vários países para alguns setores geralmente excluem certos segmentos. Por exemplo, o transporte marítimo geralmente exclui a navegação de cabotagem; os seguros, em geral, excluem seguro de vida.

³³ Essa afirmação não é válida somente quando se usa o índice 2.

expostos à concorrência externa no bloco. Os índices setoriais foram calculados para cada um dos quatro países para se chegar ao índice 3 definido anteriormente.

O primeiro setor, serviços mercantis, não é muito aberto no Mercosul, de acordo com o índice calculado. O Paraguai não o colocou em sua lista de compromissos. Dos países que assumiram compromissos em relação ao setor, o Brasil é o mais fechado, com índices de 6,79% para o AM e de 7,61% para o TN. A Argentina e o Uruguai têm índices de abertura comercial iguais a 30,43% e 28,53%, respectivamente, tanto para o AM como para o TN (Tabela 6).

Tabela 6

Índices Setoriais de Abertura dos Países do Mercosul ao Comércio Internacional de Serviços — AM e TN

(Em %)

Setores	Brasil		Argentina		Uruguai		Paraguai	
	AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN
1 - Serviços Mercantis	6,79	7,61	30,43	30,43	28,53	28,53	0,00	0,00
2 - Serviços de Comunicação	2,72	2,72	34,24	34,24	3,80	3,80	0,00	0,00
3 - Serviços de Construção e Serviços Relacionados à Engenharia	18,75	28,13	65,63	65,63	0,00	0,00	0,00	0,00
4 - Serviços de Distribuição	31,25	28,13	65,63	65,63	0,00	0,00	0,00	0,00
5 - Serviços de Educação	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6 - Serviços Relacionados ao Meio Ambiente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7 - Serviços Financeiros	23,05	24,22	57,81	60,16	14,06	16,41	36,72	39,84
8 - Serviços Sociais e Serviços Relacionados à Saúde	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9 - Turismo e Serviços Relacionados a Viagens	12,50	8,33	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50	87,50
10 - Serviços Relacionados à Recreação, à Cultura e aos Esportes	0,00	0,00	0,00	0,00	21,88	21,88	0,00	0,00
11 - Serviços de Transporte	5,88	6,62	0,00	0,00	2,57	2,57	0,00	0,00
12 - Outros Serviços	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Elaboração própria.

No caso de serviços de comunicação, apenas a Argentina tem um mercado relativamente aberto, com um índice setorial de 34,24%, tanto para o AM como para o TN. O Brasil e o Uruguai adotaram uma estratégia diferente da Argentina. Em função disso, seus índices de abertura são bem menores, 2,72% e 3,80%, respectivamente; os índices são os mesmos para o AM e para o TN. O Paraguai não colocou o setor em sua lista de compromissos.

O Uruguai e o Paraguai não apresentaram compromissos em relação aos serviços de construção e serviços relacionados à engenharia. Para a Argentina, esse é o setor com o segundo maior grau de abertura, 65,63%. O Brasil apresenta um menor grau de abertura, com índices de 18,75% para o AM e 28,13% para o TN. Essa diferença entre o Brasil e a Argentina se deve ao fato de o Brasil ter

assumido compromissos plenos, principalmente em relação ao terceiro modo de oferta — presença comercial —, que é o mais importante para o setor. A Argentina assumiu mais compromissos plenos em relação aos três primeiros modos de oferta em todos os segmentos, nos quais apresentou compromissos.

No quarto setor, a situação descrita no parágrafo anterior se repete. Os serviços de distribuição não constam nas listas de compromissos apresentadas pelo Uruguai e pelo Paraguai. O grau de abertura argentino é bem superior ao brasileiro, 65,63%. O Brasil apresentou índices de 31,25% para o AM e 28% para o TN. Uma vez mais, essa diferença ocorreu porque a Argentina assumiu compromissos plenos para a maior parte dos modos de oferta, tendo feito restrições apenas no caso de movimento de mão-de-obra. O Brasil, na maior parte dos segmentos, assumiu compromissos plenos apenas em relação à presença comercial.

Os setores serviços de educação e serviços relacionados ao meio ambiente não constam nas listas de compromissos apresentadas pelos países do Mercosul. Isso não significa que o mercado seja totalmente fechado e que não haja firmas estrangeiras operando em nenhum desses países. Significa, sim, que eles podem, no futuro, impor novas medidas restritivas em relação a esses dois setores.

No setor serviços financeiros, todos os países do bloco assumiram compromissos de liberalização. Uma vez mais, a Argentina é o país mais aberto, com índices de 57,81% para o AM e de 60,16% para o TN. Isso se deve ao fato de esse país ter assumido compromissos em relação a 15 dos 16 segmentos daquele setor e de ter também assumido compromissos plenos em relação aos três primeiros modos de oferta para a maior parte deles. O Uruguai é o país mais fechado do Mercosul, com índices de 14% para o AM e de 16,4% para o TN. O baixo grau de abertura encontrado para o Uruguai se deve ao fato de o país ter assumido compromissos em relação a apenas três dos 16 segmentos que formam o setor serviços financeiros. No caso de seguros, que contém quatro segmentos, o Uruguai não assumiu compromissos, e em bancos e outros serviços financeiros, que contém 12 segmentos, assumiu compromissos em apenas três deles. Isso não quer dizer que os bancos estrangeiros que operam no Uruguai não possam oferecer os serviços que não constam nas listas de compromissos; significa, sim, que para vários tipos de serviços financeiros o Uruguai manteve aberta a possibilidade de impor novas restrições no futuro. O setor foi um dos dois em relação aos quais o Paraguai assumiu compromissos. Dos 16 segmentos que compõem o setor, o país assumiu compromissos para seis deles. Nestes, geralmente assumiu compromissos plenos em relação aos três primeiros modos de oferta.

No setor serviços financeiros, os índices encontrados para o Brasil foram 23,05% para o AM e 24,22% para o TN. O país colocou quase todos os segmentos do setor em sua lista de compromissos, mas não assumiu compromissos em relação ao comércio transfronteiriço e ao movimento de consumidores. Além disso, poucos compromissos plenos foram assumidos em relação à presença comercial; na maior parte dos casos, só compromissos parciais.

Nenhum dos países do Mercosul assumiu compromissos em relação a serviços sociais e serviços relacionados à saúde. O Brasil, a Argentina e o Paraguai também não assumiram compromissos em relação aos serviços relacionados a recreação, cultura e esportes. Apenas o Uruguai assumiu em relação a este setor, com um índice de abertura de 21,88% para AM e TN. O Uruguai assumiu compromissos plenos em relação aos três primeiros modos de oferta para o segmento serviços de entretenimento.

O setor turismo e serviços relacionados a viagens é o mais aberto do Mercosul. A Argentina, o Uruguai e o Paraguai não assumiram compromissos plenos somente em relação ao movimento de mão-de-obra. Em função disso, esses três países obtiveram índices de 87,50%, tanto em relação ao AM como ao TN. Apenas o Brasil assumiu uma postura mais protecionista. O país assumiu compromissos em relação a apenas um dos três segmentos do setor: hotéis e restaurantes, não tendo assumido compromissos em relação ao comércio transfronteiriço e ao movimento de consumidores. Quanto à presença comercial, o país assumiu um compromisso parcial em relação ao TN, reservando-se o direito de conceder benefícios fiscais a firmas brasileiras que venham a se estabelecer no Nordeste ou na Amazônia.

O setor serviços de transporte também foi mantido bastante fechado. Apenas o Brasil e o Uruguai assumiram compromissos em relação a ele. O Uruguai assumiu compromissos em relação a apenas um segmento do setor, dentre 34 possibilidades. No caso do Brasil, os compromissos se concentraram no terceiro modo de oferta — presença comercial. O país também expôs poucos segmentos do setor à concorrência externa, apenas seis, tendo se concentrado na área de transporte de cargas via ferroviária, rodoviária ou através de oleodutos. Nenhum dos países assumiu compromissos em relação ao último setor, que compreende todos os serviços que não foram incluídos em nenhum dos outros 11 setores.

5 - CONCLUSÕES

Este trabalho fez uma mensuração do grau de abertura dos países do Mercosul ao comércio de serviços a partir das listas de compromissos apresentadas por eles ao Gats. A Argentina é o país mais aberto do bloco, seguida do Brasil, do Uruguai e do Paraguai. Conclui-se que o grau de abertura não é alto. Nenhum dos países assumiu compromissos em relação a mais que 34% dos setores e/ou segmentos considerados neste trabalho (Tabela 5, índice 1). Quando comparado ao grau de abertura observado em outros países, comprova-se que os países do Mercosul não expuseram um número excessivo de setores à concorrência externa. Os países desenvolvidos assumiram compromissos, em média, para 53% dos setores e/ou segmentos. Para os países em desenvolvimento, cujo PIB supera US\$ 40 bilhões, esse número foi igual a 29,6%.

De acordo com os demais índices considerados neste trabalho, a Argentina continua sendo o país mais aberto do Mercosul. Seus índices são, em geral, bem superiores aos dos demais países em desenvolvimento. Os índices observados para

o Brasil e para o Uruguai se aproximam da média dos países em desenvolvimento. O Paraguai é o único país do bloco cujo grau de abertura, medido pelos demais índices calculados, fica abaixo da média observada para o conjunto dos países em desenvolvimento, sendo o país mais fechado do Mercosul.

Em termos setoriais, em apenas dois dos 12 setores considerados pelo Gats todos os quatro países do Mercosul apresentaram compromissos: serviços financeiros; e turismo e serviços relacionados a viagens (Tabela 6). Este é o setor mais aberto do bloco. Em relação a todos os seus segmentos e modos de oferta, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai somente impuseram restrições em relação ao movimento de mão-de-obra. O Brasil foi o único a manter uma postura mais protecionista em relação ao setor. O setor de serviços financeiros também é um dos mais abertos do Mercosul. No entanto, há um grande número de restrições ao comércio transfronteiriço e ao movimento de consumidores. As propostas mais liberais dizem respeito à presença comercial; mesmo assim, a maior parte dos compromissos em relação a este modo de oferta é parcial.

Some-se o fato de que os graus de abertura observados para os países do Mercosul não são altos e de que há vários setores para os quais um ou mais países não apresentaram compromissos e poder-se-á chegar à conclusão de que ainda há um amplo espaço para aumentar o grau de abertura. Pode-se esperar que haja uma pressão dos países desenvolvidos, que possuem mercados mais abertos, no sentido de ampliar a liberalização nas próximas rodadas de negociações comerciais.

ANEXO

Setores e/ou Segmentos Considerados no Trabalho, Pesos no PIB e Pesos dos Modos de Oferta

	Pesos no PIB	Pesos dos Modos de Oferta			
1 Serviços Mercantis					
A Serviços Profissionais	0,08	0,1	0,1	0,4	0,4
a Serviços Legais					
b Contabilidade e Auditoria					
c Serviços de Planejamento Fiscal					
d Serviços de Arquitetura					
e Serviços de Engenharia					
f Serviços de Engenharia Integrados					
g Planejamento Urbano e Serviços Executados por Paisagistas					
h Serviços Médicos e Odontológicos					
i Serviços Veterinários					
j Serviços Executados por Parteiros(as), Enfermeiros(as), Fisioterapeutas e Paramédicos					
k Outros					
B Computação e Serviços Relacionados	0,02	0,3	0,1	0,2	0,4
a Serviços de Consultoria Relacionados a Instalação de <i>Hardware</i>					
b Serviços Relacionados a Implementação de <i>Software</i>					
c Serviços Relacionados a Processamento de Dados					
d Serviços Relacionados a Base de Dados					
e Outros					
C Serviços Relacionados a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)	0,02	0,3	0,1	0,2	0,4
a P&D em Ciências Naturais					
b P&D em Ciências Sociais e Humanas					
c P&D Interdisciplinar					
D Serviços Relacionados a Imóveis	0,05	0	0	0,9	0,1
a Envolvendo Propriedades Próprias ou Hipotecadas					
b Envolvendo Propriedades Alugadas					
E Serviços de Aluguel/Leasing sem Operadores	0,02	0,2	0,2	0,5	0,1
a Relativos a Navios					
b Relativos a Aviões					
c Relativos a Outros Equipamentos de Transporte					
d Relativos a Outras Máquinas e Equipamentos					
e Outros					
F Outros Serviços Mercantis	0,10	0,1	0,1	0,4	0,4
a Publicidade					
b Pesquisas de Mercado e de Opinião					
c Consultoria					
d Serviços Relacionados a Consultoria					
e Análise e Testes Técnicos					
f Serviços Relacionados a Agricultura, Caça e Reflorestamento					
g Serviços Relacionados a Pesca					
h Serviços Relacionados a Mineração					
i Serviços Relacionados a Produção Manufatureira					
j Serviços Relacionados a Distribuição de Energia					

(continua)

(continuação)

	Pesos no PIB		Pesos dos Modos de Oferta		
k Colocação e Oferta de Recursos Humanos					
l Investigação e Segurança					
m Serviços Relacionados a Consultoria em Assuntos Técnicos e Científicos					
n Manutenção e Conserto de Equipamentos (não Incluir Equipamento de Transporte)					
o Limpeza de Edifícios					
p Fotografia					
q Empacotamento					
r Edição e Impressão					
s Convenções					
t Outros					
2 Comunicação					
A Serviços Postais	0,005	0,2	0	0,8	0
B Serviços de Courier	0,002	0,4	0	0,4	0,2
C Telecomunicações	0,038	0,4	0	0,5	0,1
a Serviços Telefônicos					
b Serviços de Comunicação de Dados por Comutação de Pacotes					
c Serviços de Comunicação de Dados por Comutação de Circuitos					
d Serviços de Telex					
e Serviços de Telegrafia					
f Serviços de <i>Fac-Símile</i>					
g Serviços de Aluguel de Circuitos para Uso Privado					
h Correio Eletrônico					
i Correio de Voz					
j Acesso <i>on line</i> a Base de Dados e Informações					
k Intercâmbio Eletrônico de Dados					
l <i>Fac-símile</i> Avançado Incluindo <i>Store-and-Forward</i> e <i>Store-and-Retrieve</i>					
m Conversão de Códigos e Protocolos					
n Processamento <i>on line</i> de Dados e/ou Informações					
o Outros					
D Serviços de Audiovisual	0,009	0,3	0,1	0,4	0,2
a Produção e Distribuição de Fitas de Vídeo Contendo Filmes					
b Projeção de Filmes					
c Serviços de Rádio e Televisão					
d Serviços de Transmissão de Rádio e Televisão					
e Gravações de Som					
f Outros					
3 Construção e Serviços Relacionados a Engenharia					
A Trabalhos Relacionados a Edificações	0,035	0	0	0,8	0,2
B Trabalhos Relacionados a Elaboração de Projetos	0,015	0	0	0,8	0,2
C Trabalho de Instalação e Montagem de Estrutura	0,010	0	0	0,8	0,2
D Trabalhos Relacionados a Acabamento de Construções	0,010	0	0	0,8	0,2
4 Serviços de Distribuição					
A Serviços de Vendedores	0,007	0,2	0,1	0,6	0,1
B Comércio Atacadista	0,087	0,2	0	0,7	0,1
C Comércio Varejista	0,096	0,1	0,1	0,7	0,1
D Franquias	0,050	0,5	0	0,5	0

(continua)

(continuação)

	Pesos no PIB		Pesos dos Modos de Oferta		
5 Serviços de Educação					
A Educação Primária	0,015	0	0,2	0,8	0
B Educação Secundária	0,001	0	0,2	0,8	0
C Educação Superior	0,020	0	0,3	0,6	0,1
D Educação para Adultos	0,010	0,1	0,2	0,5	0,2
6 Serviços Relacionados a Meio Ambiente					
A Tratamento de Esgoto	0,001	0	1	0	0
B Tratamento de Resíduos Sólidos	0,005	0,1	0	0,8	0,1
C Saneamento e Outros Serviços Similares	0,001	0,1	0	0,8	0,1
7 Serviços Financeiros					
A Todos os Serviços Relacionados com Seguros	0,038	0,2	0	0,7	0,1
a Seguro de Vida					
b Outros Seguros que não o de Vida					
c Resseguros e Retrocessão					
d Serviços Auxiliares (Agências, Corretores, Consultoria, Serviços Atuariais e de Inspeção)					
B Atividade Bancária e Outros Serviços Financeiros	0,060	0,2	0,1	0,6	0,1
a Recebimento de Fundos do Público					
b Empréstimos de todos os Tipos, Incluindo: Crédito ao Consumidor, Crédito Hipotecário e Financiamento de Transações Comerciais					
c Arrendamento Mercantil Financeiro					
d Serviços de Pagamento e de Transferência de Dinheiro, inclusive Cartões de Crédito e de Débito					
e Garantias e Compromissos					
f Negociações por Conta Própria ou por Conta de Terceiros, em Bolsa ou em Mercado de Balcão em:					
f.1 Instrumentos de Mercado Monetário					
f.2 Câmbio					
f.3 Futuros, Opções e <i>Swaps</i> Referenciados em Ouro e em Índices de Preços					
f.4 Instrumentos Referenciados em Taxa de Câmbio e de Juros, Incluindo <i>Swaps</i>					
f.5 Títulos e Valores Mobiliários Transferíveis					
f.6 Outros Instrumentos Negociáveis e Ativos Financeiros, Incluindo Ouro					
g Participação em Ofertas Públicas de Títulos e Valores Mobiliários, Incluindo <i>Underwriting</i> e Colocação, como Agente, e Provisão de Serviços Relacionados a essas Ofertas					
h Intermediação de Recursos Monetários					
i Administração de Ativos, Administração de Investimentos Coletivos e Serviços de Custódia e Depósito					
j Serviços de Liquidação e Compensação de Títulos e Valores Mobiliários e Derivativos					
k Serviços de Consultoria, Pesquisa e Assessoria Relati- vos a Investimentos e Carteiras e Análise de Crédito					
l Provisão e Transferência de Informações Financeiras e Processamento de Dados Financeiros e <i>Softwares</i> Relacionados a esse Processamento pelos Fornecedores de Serviços Financeiros					

(continua)

(continuação)

	Pesos no PIB		Pesos dos Modos de Oferta		
8 Serviços Relacionados a Saúde e Serviços Sociais					
A Serviços Hospitalares	0,016	0	0,1	0,80	0,1
B Outros Serviços Relacionados a Saúde Humana	0,023	0	0,1	0,80	0,1
C Serviços Sociais	0,008	0,1	0,1	0,70	0,1
9 Turismo e Serviços Relacionados a Viagens					
A Hotéis e Restaurantes	0,030	0	0,1	0,80	0,1
B Agências de Viagem e Operadores de Turismo	0,003	0	0,1	0,80	0,1
C Serviços de Guias Turísticos	0,001	0	0,1	0,70	0,2
10 Serviços de Recreação, Culturais e de Esportes (Exclui Serviços Audiovisuais)					
A Serviços de Entretenimento (Inclui Teatro, Bandas e Circos)	0,005	0,2	0,1	0,10	0,6
B Serviços de Agências de Notícias	0,001	0,2	0,1	0,35	0,35
C Bibliotecas, Arquivos, Museus e Outros Serviços Culturais	0,001	0	0,1	0,80	0,1
D Esportes e Outros Serviços de Recreação	0,005	0	0,1	0,20	0,7
11 Serviços de Transporte					
A Transporte Marítimo	0,015	0,1	0,1	0,70	0,1
a Transporte de Passageiros					
b Transporte de Cargas					
c Aluguel de Navios com Tripulação					
d Manutenção e Conserto de Navios					
e Serviços de Reboque					
f Serviços de Suporte para o Transporte Marítimo					
B Navegação de Cabotagem	0,002	0,1	0,1	0,70	0,1
a Transporte de Passageiros					
b Transporte de Cargas					
c Aluguel de Navios com Tripulação					
d Manutenção e Conserto de Navios					
e Serviços de Reboque					
f Serviços de Suporte para o Transporte Marítimo					
C Transporte Aéreo	0,015	0,3	0,2	0,40	0,1
a Transporte de Passageiros					
b Transporte de Cargas					
c Aluguel de Aeronaves com Tripulação					
d Manutenção e Conserto de Aeronaves					
e Serviços de Suporte para o Transporte Aéreo					
D Transporte Espacial	0,001	0,3	0	0,40	0,3
E Transporte Ferroviário	0,015	0,1	0	0,80	0,1
a Transporte de Passageiros					
b Transporte de Cargas					
c Serviços de Reboque					
d Manutenção e Conserto de Locomotivas e Vagões					
e Serviços de Suporte para o Transporte Ferroviário					
F Transporte Rodoviário	0,025	0,4	0,1	0,40	0,1
a Transporte de Passageiros					
b Transporte de Cargas					
c Aluguel de Veículo Comercial com Motorista					
d Manutenção e Conserto de Equipamentos de Transporte					
e Serviços de Suporte para o Transporte Rodoviário					

(continua)

(continuação)

	Pesos no PIB	Pesos dos Modos de Oferta			
G Transporte por Oleoduto	0,005	0,2	0	0,8	0
a Transporte de Combustíveis					
b Transporte de Outras Mercadorias (Excluindo Combustíveis)					
H Serviços Auxiliares a Todos os Modos de Transporte	0,020	0,2	0,1	0,6	0,1
a Fretes					
b Armazenamento de Cargas					
c Serviços de Agenciamento de Transporte de Cargas					
d Outros					
12 Outros Serviços não Incluídos nas Categorias Acima	0,004	0,2	0,1	0,5	0,2

Fonte: OMC.

BIBLIOGRAFIA

- ADLUNG, R. Liberalizing trade in services: from Marrakech to Seattle. *Intereconomics*, v. 34, n. 5, Set./Oct. 1999.
- BAKER, P. *International trade in services: E.U.-Latin America*. Ciudad de Panamá: Grupo de Rio/Panamá, 1998.
- BENAVIDES, D. D., BUTKEVICIENE, J. *Trade in services: a positive agenda for developing countries*. Ciudad de Panamá: Grupo de Rio/Panamá, 1998.
- CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. 1997.
- CEPAL/ONU. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago, 1997.
- ESCUADERO, M. L. *El comercio internacional de servicios después de la Ronda Uruguay*. Madrid: Editorial Tecnos, 1996.
- FERRAZ FILHO, G. *Comércio internacional de serviços: conceitos, esquemas de classificação, tendências recentes e acordos internacionais voltados para sua liberalização*. Rio de Janeiro: Funcex, maio 1998, mimeo.
- FLORES, R., SANTOS, S. Three hypothesis on the Brazilian services sector. *Review of Income and Wealth*, v. 41, n. 2, June 1995.
- HOEKMAN, B. *Tentative first steps: an assessment of the Uruguay Round agreement on services*. Washington, D. C.: Banco Mundial, Policy Research, May 1995 (Working Paper, 1.455).
- HORTA, M. H., SOUZA, C. F., WADDINGTON, S. C. *Desempenho do setor de serviços brasileiro no mercado internacional*. Rio de Janeiro: IPEA, 1998 (Texto para Discussão, 600).
- KONO, M. *et alii*. *Opening trade in financial services and the role of Gats*. Genebra: World Trade Organization, 1997.
- MANSELL, K. New data and the measurement of output for the service sector in the United Kingdom. *Review of Income and Wealth*, v. 42, n. 2, June 1996.
- MELO, H. P. (coord.). *Os serviços no Brasil*. Brasília: MICT, 1998a.
- . *Os serviços no Brasil: 1985-1995*. Brasília: MICT, 1998b.
- MELVIN, J. R. History and measurement in the service sector: a review. *Review of Income and Wealth*, v. 41, n. 4, Dec. 1995.
- SAMPSON, G., SNAPE, R. Identifying Issues in Trade in Services. *The World Economy*, v. 8, n. 2, 1985.

STEPHENSON, S. M. *Approaches to liberalizing services*. Washington, D. C.: Banco Mundial, Policy Research, May 1999 (Working Paper, 2.107).

TREBILCOCK, M., HOWSE, R. *The regulation of international trade*. New York and London: Routledge, 1995.

UNITED NATIONS (ONU). *Liberalizing international transactions in services: a handbook*. New York and Geneva: United Nations, 1994.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC). *General agreement on trade in services: examination of South American trading partners' schedules of commitments*. Washington, D. C., Dec. 1996 (Publication, 3.007).

WHALLEY, J., ST.-HILAIRE, F. Some estimates of trade flows in banking services. *Review of Income and Wealth*, v. 41, n. 4, Dec. 1995.