



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.25/3
2 de marzo de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Reunión de Expertos en los aspectos de los
servicios profesionales y los marcos
normativos relacionados con el
comercio y el desarrollo
Ginebra, 17 a 19 de enero de 2005

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN LOS ASPECTOS DE
LOS SERVICIOS PROFESIONALES Y LOS MARCOS NORMATIVOS
RELACIONADOS CON EL COMERCIO Y EL DESARROLLO**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 17 al 19 de enero de 2005

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 64	2
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	65 - 69	27
<i>Anexo: Asistencia</i>		28

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. La Reunión de Expertos en los aspectos de los servicios profesionales y los marcos normativos relacionados con el comercio y el desarrollo se celebró en Ginebra del 17 al 19 de enero de 2005. Los Expertos presentaron sus opiniones sobre la manera en que los gobiernos de los países desarrollados y los países en desarrollo podrían desempeñar una función activa, a nivel nacional y en las negociaciones multilaterales, para promover el comercio de servicios profesionales. La nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD titulada "Aspectos de los servicios profesionales y los marcos normativos relacionados con el comercio y el desarrollo" y el documento de debate relativo al movimiento de profesionales más allá de las fronteras nacionales y a los acuerdos de reconocimiento mutuo y el AGCS fueron elogiados como una contribución importante a los debates y a la formulación de políticas nacionales, particularmente en el contexto de las iniciativas y negociaciones regionales y multilaterales. Se expresaron diferentes opiniones sobre las cuestiones mencionadas en esos documentos. El texto que sigue tiene por objeto reflejar la riqueza y diversidad de las opiniones y sugerencias formuladas.

I. Servicios profesionales y desarrollo

Tendencias del mercado mundial

2. El mercado mundial de servicios profesionales representó en 2002 más de 1 billón de dólares de los EE.UU. Los servicios profesionales son uno de los sectores económicos de más rápido crecimiento en todo el mundo. El empleo en esos servicios ha crecido con mayor rapidez que en los demás sectores de la economía. La importancia relativa del comercio de servicios profesionales de los países en desarrollo ha ido disminuyendo, a diferencia de lo ocurrido en las economías desarrolladas, cuyas empresas han dominado todo el mercado mundial de esos servicios. Se empieza a observar una tendencia hacia la concentración en numerosos servicios profesionales a nivel tanto de empresa como de país. Al mismo tiempo, los proveedores de servicios profesionales han sido testigos de la internacionalización de la producción, de la creciente importancia de los intercambios regionales y del comercio Sur-Sur, y de los problemas relacionados con la competencia. Si bien los servicios contribuyen de manera creciente al producto interior bruto (PIB) en los países en desarrollo, la parte que representan en el comercio total sigue siendo inferior a la de los bienes, especialmente en comparación con los países desarrollados.

La función de los servicios profesionales

3. Los servicios profesionales desempeñan una función importante como servicio de infraestructura en el mejoramiento de la competitividad de la economía. Son insumos en todas las actividades empresariales, y su calidad y su competitividad determinan la importancia de sus efectos de propagación. Los servicios profesionales repercuten de manera decisiva en el desarrollo gracias a su contribución a lo que suele conocerse como "economía del conocimiento". Los economistas han comprobado la existencia de una estrecha vinculación entre el capital humano, el valor añadido y el crecimiento económico, y los servicios profesionales suelen hallarse en la vanguardia de la innovación. Esos servicios, sobre todo en los países en desarrollo y en los países menos adelantados, influyen directamente en el logro de

objetivos de desarrollo socioeconómico de la Declaración del Milenio como son seguir promoviendo un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio, lograr la enseñanza primaria universal, reducir la mortalidad infantil, mejorar la salud materna y general, y contener la pandemia de VIH/SIDA. Además, la cuestión del comercio de servicios guarda relación directa con el compromiso de la Declaración del Milenio de erradicar la pobreza y lograr el objetivo 8, con su fomento de una asociación mundial para el desarrollo.

4. Los servicios profesionales engloban las *profesiones homologadas*, como abogados, médicos, contables, arquitectos e ingenieros, y las no homologadas, es decir, las *profesiones de libre ejercicio*. El alcance y la definición de los servicios profesionales varían de un país a otro. La mayoría de los países en desarrollo han adoptado una definición amplia de los servicios profesionales, que comprende los nuevos servicios relacionados con el comercio de bienes autóctonos o con el de otros servicios, incluidos los servicios marítimos, y abarca en particular los servicios informáticos y de naturaleza conexa. En Rwanda, por ejemplo, se considera que son profesionales los banqueros y los aseguradores, además de los miembros de las profesiones tradicionales.

El comercio de servicios profesionales y los países en desarrollo

5. La experiencia de los países en desarrollo muestra claramente lo beneficioso que puede ser para su desarrollo el comercio de servicios profesionales. El valor de las exportaciones de estos servicios ascendió en 2002 a 270.000 millones de dólares de los EE.UU., cifra en la que las exportaciones de los países en desarrollo representaron el 15%. Al no existir suficientes datos desagregados, no es posible evaluar adecuadamente el comportamiento de las exportaciones de servicios profesionales de los países en desarrollo y el sentido de los intercambios. Las que principalmente se aprovechan de las oportunidades comerciales son al parecer las grandes empresas transnacionales de servicios profesionales, que están presentes en varios mercados, están vinculadas con las empresas locales y forman parte de la red mundial. El suministro de los proveedores de servicios profesionales se ve facilitado cuando existen acuerdos de reconocimiento mutuo. En cuanto a otros agentes que suministran servicios profesionales, sus oportunidades para suministrarlos en el extranjero son bastante limitadas. Se han identificado mercados especializados en el caso de todos los proveedores de servicios, incluidas las pequeñas y medianas empresas (PYMES), pues los servicios profesionales ofrecen amplias oportunidades comerciales -por ejemplo, en el Reino Unido esos servicios contribuyen en un 15% al PIB- y no se limitan a las grandes empresas. En la mayoría de los países en desarrollo, las exportaciones de servicios profesionales son aún poco importantes, pero en algunos casos su ritmo de crecimiento ha sido considerable. Así ocurre en el caso de Colombia, por ejemplo, cuyas exportaciones de servicios comerciales han crecido en los últimos años a un ritmo anual del 13%, exportaciones de las que los países andinos han absorbido el 31%. Por otra parte, ciertos países en desarrollo como el Brasil y la India se están convirtiendo en actores mundiales en el sector de los servicios profesionales. La externalización o subcontratación de servicios a empresas de la India es un ejemplo de una integración muy lograda en el mercado mundial. El valor de los servicios subcontratados a escala mundial ascenderá previsiblemente a 1 billón de dólares de los EE.UU. en 2006, cifra de la que sólo un 2% será objeto de comercio internacional. El mercado de los Estados Unidos de América representa el 60% de los servicios subcontratados a la India, pero tan sólo asciende al 1% de las importaciones estadounidenses de servicios. El valor de los servicios subcontratados a la India pasó de 565 millones en 1999-2000

a 3.600 millones de dólares de los EE.UU. en 2003-2004. El Reino Unido es ya el segundo mercado para la subcontratación de servicios de la India, y 480 empresas indias tienen allí su base de operaciones para introducirse en el mercado de la Unión Europea, gracias a lo cual se han igualado recientemente las corrientes bilaterales de inversión entre ambos países. En el caso del Brasil, el 36% de sus exportaciones totales de servicios han consistido en servicios empresariales y profesionales, en lo esencial constituidos por servicios de ingeniería y arquitectura.

6. Los países en desarrollo con economías pequeñas, como son los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Mauricio, dependen por lo general del sector de los servicios como principal sector que contribuye al PIB y crea empleo. Los pequeños países insulares en desarrollo suelen tener un régimen de comercio abierto en el que los servicios financieros y turísticos representan la mayor parte de los intercambios comerciales y constituyen el motor principal de la economía y el desarrollo, y en el que los servicios profesionales son un insumo importante. Para promover el comercio y el desarrollo hay que apoyarse decididamente en los servicios, que representan ya las dos terceras partes o más del PIB en los pequeños países insulares en desarrollo. El éxito alcanzado por algunos países menos adelantados que tienen altas tasas de crecimiento económico, como ocurre en el caso de Rwanda, puede explicarse en gran medida no sólo por el auge de las telecomunicaciones, del turismo y de los servicios de transporte sino también por los servicios profesionales, incluidos los servicios de consultoría.

Evolución reciente: la externalización de servicios

7. La progresión de la industria de la externalización de servicios en los países en desarrollo les ha reportado beneficios directos e indirectos en su desarrollo socioeconómico. En la India, por ejemplo, se prevé que esa industria empleará a 2 millones de personas en 2008 y se crearán muchos más puestos de trabajo como empleo secundario gracias a un efecto multiplicador por un factor de tres. La externalización ha dado impulso al comercio en la esfera de la educación en el sector privado, proporcionando adiestramiento en la enseñanza de la informática mediante el establecimiento de franquicias en otros países. Estos servicios han ido evolucionando hacia la formación en informática básica y en otras técnicas más avanzadas, pues las universidades han tardado demasiado en adaptarse a las exigencias de las nuevas tecnologías y en responder a la demanda en este sector, que ha ido cambiando con demasiada rapidez. El recurso a la subcontratación externa ha propiciado la creación de empleos mejor remunerados, lo cual ha dado lugar al crecimiento de los ingresos y ha estimulado el consumo. Los salarios ofrecidos en este sector han aumentado a un ritmo anual del 15%. La elevada tasa de disminución natural del número de empleados parecía indicar que el sector de la externalización de servicios estaba creando aptitudes técnicas trasladables. Ello ha dado lugar a la transferencia de esas habilidades a la industria nacional. Los cambios registrados en la legislación de telecomunicaciones y su liberalización, que propiciaron la reducción de los costos de los servicios de telecomunicaciones, fueron impulsados por las necesidades de la industria de la externalización a escala mundial. A fin de reforzar su posición en los mercados de exportación, las empresas del sector de la subcontratación de servicios han procurado obtener certificaciones de alta calidad de las empresas establecidas en sus mercados de exportación a fin de mantener el nivel de calidad de sus productos y atender la demanda de los clientes de los países occidentales. Dado que entre el 40 y el 60% del personal de esa industria de servicios es femenino, la externalización ha contribuido de manera considerable a aumentar la autonomía de la mujer ofreciéndole unas oportunidades de empleo con mayor valor añadido y que apenas tenían antes. Este sector ha

dado asimismo lugar a la aparición de multinacionales indias, en particular TCS, Infosys y Wipro, que están ofreciendo una amplia serie de servicios competitivos y ampliando sus operaciones en el mundo entero. Por último, el éxito del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones ha contribuido a que las actividades de Brand India repercutan positivamente en otros sectores, como el turismo, los espectáculos, los servicios profesionales y otros servicios.

Indicadores de referencia de comercio y desarrollo

8. En el sector de los servicios profesionales es posible elaborar indicadores de referencia de comercio y desarrollo (expuestos a continuación) para evaluar la eficacia con la que los países en desarrollo se van integrando en el sistema comercial internacional y las negociaciones comerciales y se benefician de esa integración, de acuerdo con su previsible contribución al desarrollo.

- *Capacidad de oferta y competitividad de los países en desarrollo en el sector de los servicios profesionales.* Vienen en gran parte determinadas por la calidad y la difusión de la enseñanza superior y técnica. A diferencia de lo que ocurre en algunos otros sectores de servicios, la ventaja comparativa resulta de una combinación de costos, calidad, mano de obra competitiva y capacidad para generar, aplicar y difundir conocimientos especializados en las esferas correspondientes. En el contexto de la nueva economía del conocimiento, esos servicios, que entre otras cosas comprenden la consultoría empresarial, los servicios de tecnología de la información, la labor de investigación y desarrollo, y la elaboración de planes y estudios técnicos, son importantes factores de competitividad. Las PYMES de los países en desarrollo se hallan particularmente en desventaja por sus dimensiones y por la dificultad de obtener capital y créditos adecuados, así como por su incapacidad para asumir mayores riesgos empresariales, sobre todo habida cuenta de la falta de programas especiales y de medidas públicas de apoyo de ámbito nacional en los países en desarrollo, de las que sí disponen las PYMES en los países desarrollados.
- *Aumento de la parte correspondiente a los países en desarrollo en el comercio de servicios profesionales y fortalecimiento de la participación de esos países en los nuevos y dinámicos sectores del comercio internacional.* Es de señalar que, si bien es mayor su participación no sólo en la importación sino también en la exportación de servicios profesionales, los países en desarrollo siguen siendo importadores netos. Son pocos los países en desarrollo que participan en la exportación de esos servicios y lo hacen en un número limitado de actividades profesionales tradicionales, en su mayoría en los Modos 4 y 1 de suministro. Sin embargo, algunas empresas de países en desarrollo están aumentando su competitividad en mercados para bienes específicos, como son los servicios de salud especializados, los servicios de investigación y desarrollo (incluida la biotecnología), los servicios informáticos y la ingeniería.
- *Apertura de los mercados a la exportación de los países en desarrollo y su apertura a otros.* Según indica un estudio reciente de la Comisión de Productividad Australiana, en el que se comparan las distintas políticas restrictivas por profesiones y países, el comercio sigue tropezando todavía con restricciones considerables en todo el mundo en las profesiones homologadas. Los proveedores de servicios profesionales se enfrentan

por lo general a más restricciones para establecerse que para sus operaciones corrientes. Se indica en el estudio que, entre las profesiones homologadas, los servicios que con más restricciones tropiezan son los jurídicos, seguidos por los servicios de contabilidad, arquitectura e ingeniería. Sin embargo, los más afectados son los profesionales provenientes de países en desarrollo, debido a los obstáculos que se les oponen para acceder a los mercados, en particular las reglamentaciones nacionales en materia de registro, concesión de licencias, certificación, reconocimiento y acreditación, además de los requisitos de residencia, nacionalidad o ciudadanía. Los países desarrollados han comprobado la repercusión negativa que tienen en su competitividad y sus exportaciones de servicios ciertas prácticas anticompetitivas como la fijación de precios y las restricciones a la publicidad. Además, existen obstáculos derivados de las prácticas anticompetitivas de las partes interesadas que de manera organizada dominan los mercados en los países desarrollados, que pueden tener repercusiones para los proveedores de países en desarrollo anulando entre otras cosas los efectos positivos de la liberalización comercial, especialmente para las PYMES y los consumidores. En cuanto a la política de liberalización de los países en desarrollo, el espacio que ofrece esa política para estimular la capacidad de suministro y la competitividad nacionales, así como el acceso a los servicios esenciales, es particularmente válido, pero la transferencia de competencia técnica, la promoción de las inversiones y la posibilidad de conectarse con las redes mundiales son condiciones necesarias para maximizar la contribución del comercio al crecimiento y al desarrollo.

- *Reducción de la pobreza, equidad de género y bienestar, interés público, generación de empleos, formación profesional y valor añadido, difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones, e innovación tecnológica.* Los servicios profesionales pueden, desmintiendo así su imagen elitista, sacar a la gente de la pobreza, y a su vez unos servicios profesionales eficientes y ampliamente difundidos contribuyen al interés público, atenuando los efectos negativos de la pobreza, facilitando por ejemplo el acceso a unos mejores servicios sanitarios, educativos y sociales. El fomento de los servicios profesionales es una fuente de nuevos empleos bien remunerados en el sector estructurado en los países en desarrollo. Ese fomento se ve impulsado por la adquisición de aptitudes técnicas y contribuye al valor añadido en la producción de bienes y servicios y en el comercio. En la mayoría de los países en desarrollo, los servicios profesionales se suministran de manera sumamente positiva y atendiendo a las consideraciones de género. Por ejemplo, las mujeres ejercen como enfermeras, profesoras y trabajadoras sociales, a nivel tanto nacional como internacional. Se reconoce que la difusión de tecnologías de la información y de las comunicaciones es, además de un servicio profesional por sí mismo, un indicador del grado de modernización de una sociedad. Los servicios profesionales, en particular los de investigación y desarrollo y de ingeniería, contribuyen a la innovación.

II. Aparición de nuevos marcos reglamentarios y obstáculos con que tropiezan los países en desarrollo

9. Los servicios profesionales suelen estar reglamentados de manera diferente según los países y, a veces, dentro de un mismo país. El campo de aplicación de esa reglamentación puede incluir tanto a los proveedores de servicios como a los servicios propiamente dichos, abarcando

desde la formación exigida a los profesionales hasta los requisitos en materia de concesión de licencias a las empresas o para su certificación, pasando por el establecimiento de normas obligatorias para el suministro del servicio o para el propio producto final. Tanto el campo de aplicación como las modalidades de la reglamentación difieren ampliamente de unos países a otros. Determinadas actividades profesionales están a veces reglamentadas en un país pero no en otro. Es posible que ciertas actividades estén autorizadas en un país y restringidas por ley en otro o que su realización corra a cargo de profesiones totalmente distintas. En la mayoría de los países, el poder reglamentario es una facultad compartida por las autoridades públicas y las privadas (por lo general asociaciones profesionales), pero el grado de equiparación entre unas y otras varía ampliamente de unas naciones a otras. Además, puede que las profesiones estén reglamentadas a nivel nacional en algunos países y subnacional en otros.

10. En todos los países, los organismos de reglamentación tropiezan con dificultades para adaptarse a la evolución comercial y tecnológica, que es aún más rápida en los países en desarrollo. Incluso los mejores sistemas de reglamentación se ven constantemente obligados a adaptarse a las nuevas realidades. La mayoría de los países están luchando con la reforma reglamentaria, y los servicios profesionales que se beneficiaron al principio de una política de desreglamentación y liberalización se están volviendo a reglamentar cada vez más. Es un proceso particularmente largo y complejo, que necesita además el empleo de cuantiosos recursos. La conexión entre los profesionales es creciente en el mundo entero, tendencia que viene reflejada por el número creciente de prácticas y normas adoptadas en el plano internacional y por el interés que éstas suscitan, así como por los acuerdos de reconocimiento mutuo. Es cada vez mayor el número de normas, prácticas óptimas y directrices que han venido elaborando de manera armonizada para determinadas profesiones las federaciones internacionales o regionales de asociaciones profesionales. Se está caminando al parecer hacia un arbitraje reglamentario mundial. La aparición de normas internacionales que regulan el suministro de diferentes servicios profesionales -muchas de ellas privadas-, la innovación tecnológica y el comercio electrónico, así como el creciente número de compromisos internacionalmente vinculantes, reducen la flexibilidad normativa de los gobiernos para elaborar y aplicar determinadas clases de normas internas y dificultan su observancia. A este respecto, sería útil ver hasta qué punto puede considerarse que los organismos encargados de establecer normas tienen en cuenta y representan toda la diversidad de intereses de los países que se encuentran en niveles diferentes de desarrollo. También puede plantear un problema la adopción de enfoques reglamentarios normalizados y armonizados sin tener plenamente en cuenta las particularidades institucionales y nacionales y las necesidades de desarrollo de los países interesados. Los países en desarrollo deberán participar en el establecimiento de las normas, de forma que éstas tengan en cuenta sus necesidades y situación particulares. Conviene favorecer y asegurar la participación efectiva de dichos países en los órganos e instituciones encargados de establecer normas.

11. Los gobiernos tienen un interés creciente por reglamentar las profesiones para asegurar entre otras cosas la calidad y seguridad del suministro y el acceso universal a los servicios esenciales, además de la independencia y la integridad de sus proveedores, entre otros objetivos públicos. Se observa una tendencia a regular el mercado con miras a favorecer una competencia exenta de hostilidad, pero habrá que llegar a un equilibrio entre la garantía de la calidad de los servicios y la disponibilidad de un número suficiente de proveedores en un mercado competitivo. Sin embargo, el intento por lograr ese objetivo podría conducir a un exceso de reglamentación.

Las federaciones internacionales de asociaciones profesionales, que participan en la elaboración de normas y de prácticas óptimas para determinadas profesiones, pueden ayudar a los gobiernos a asegurar el equilibrio entre las necesidades del mercado y las consideraciones públicas.

12. En varios países en desarrollo, los servicios profesionales han ido evolucionando en un vacío jurídico y reglamentario, únicamente regidos por las directrices de política general aplicables a toda la economía de servicios. El reto a que tienen que hacer frente no pocos países en desarrollo consiste en establecer políticas y marcos reglamentarios adecuados y en reforzar los medios institucionales de que disponen para velar por su observancia en el sector de los servicios profesionales. Se ha observado que la situación de los países en desarrollo es también muy diversa en lo que respecta al grado de institucionalización de las asociaciones profesionales, y en algunos de esos países, sobre todo en los países menos adelantados, ni siquiera existen asociaciones profesionales. La mayoría de los países menos adelantados no tienen procedimientos o acuerdos sobre el reconocimiento de las calificaciones (títulos de aptitud profesional). Con frecuencia esos países ni siquiera forman parte de asociaciones profesionales internacionales. En muchos países en desarrollo, las asociaciones profesionales -que pueden no ser obligatorias, autorreglamentarse y ejercer o no sus facultades por delegación- fijan las condiciones de acceso, expiden certificados que autorizan la práctica de la profesión, se ocupan de cuestiones disciplinarias y establecen normas, incluidas las reglas deontológicas. En ese contexto, a los países en desarrollo les resulta difícil asegurar la independencia de los organismos de reglamentación cuando éstos son entidades distintas de los proveedores de servicios y no están obligados a rendirles cuentas. Otro reto consiste en asegurar que los profesionales extranjeros que suministren servicios en sus países cumplan los reglamentos de carácter disciplinario y ético aprobados por sus órganos profesionales.

13. El reconocimiento creciente de la importancia de los servicios profesionales y del comercio de servicios, unido a la integración regional cada vez mayor entre los países en desarrollo y las iniciativas regionales, ha dado lugar a la creación de asociaciones profesionales de ámbito regional. La tecnología ha creado condiciones favorables para una mayor eficacia de esas organizaciones en sus operaciones. También ha servido de estímulo el establecimiento de vínculos nacionales y regionales entre las profesiones con miras a una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio internacional y en las negociaciones comerciales en el marco de la OMC.

14. Se subrayó la importancia de adoptar un enfoque basado en la participación de numerosas partes interesadas en la formulación de políticas y de marcos de reglamentación apropiados y con la intervención de negociadores comerciales, organismos de reglamentación, legisladores, asociaciones profesionales y la sociedad civil para asegurar que se tengan en cuenta sus preocupaciones especiales, particularmente en lo que respecta a la apertura del mercado a la competencia extranjera.

III. Experiencias nacionales en el comercio de servicios profesionales

15. Durante la reunión, los expertos dieron cuenta de las experiencias nacionales y pusieron de relieve las grandes tendencias y los principales problemas con que tropiezan los países en desarrollo en el sector de los servicios profesionales. Se consideró que los vínculos intermodales e intersectoriales eran en particular decisivos para la exportación de servicios profesionales.

Limitaciones internas

16. El desarrollo de los servicios profesionales y su exportación por los países en desarrollo tropiezan con limitaciones de orden tanto interno como internacional. En el plano interno, se reconoció que la exportación de servicios se ve entorpecida por los siguientes factores:

- a) Los servicios en general, y los servicios profesionales en particular, no se han integrado plenamente en la corriente general de las políticas comerciales nacionales, y no hay políticas y estrategias adecuadas para promover y acompañar su suministro.
- b) En algunos casos, las políticas adoptadas en materia de tributación, tipos de cambio y crédito no son propicias para facilitar el suministro interno competitivo y las exportaciones de servicios, y no hay mecanismos de financiación apropiados para apoyar esas exportaciones, sobre todo en el caso de las PYMES. Los países en desarrollo, y en particular los países menos adelantados, no suelen ser partes en los acuerdos fiscales destinados a evitar la doble imposición. Como consecuencia, sus proveedores de servicios se ven sometidos a esa doble imposición -en el país de acogida y en su propio país-, costo que grava la transacción en detrimento de los proveedores de servicios.
- c) Hay una falta de infraestructuras adecuadas, sobre todo de servicios de telecomunicación.
- d) No hay conciencia de exportación ni normas de calidad internacionales en lo que respecta a las empresas del sector privado y las asociaciones profesionales.
- e) La cobertura de responsabilidad y riesgos es inexistente. En muchos casos, la posible exigencia de responsabilidades es un obstáculo importante al suministro de servicios profesionales que debería tenerse en cuenta. Entre los factores que entorpecen el suministro de esos servicios cabe mencionar la posibilidad de que se exijan responsabilidades a los proveedores extranjeros de servicios; la aplicabilidad del derecho interno a los proveedores de servicios; la distribución de los riesgos entre el proveedor extranjero de servicios y el consumidor; y las cuestiones relativas a la intimidad y a la seguridad.
- f) No hay un amplio apoyo del Estado a las instituciones docentes de nivel superior, que es necesario para reforzar la capacidad y la competitividad nacionales en el sector de los servicios profesionales.

Esas cuestiones deben ocupar un lugar prioritario entre las preocupaciones de los países en desarrollo si desean aumentar su participación en el comercio internacional de servicios profesionales.

17. En Kenya, hasta fecha reciente se prestaba poca atención al comercio de servicios, salvo en el caso de los más evidentes, como son los servicios de turismo, de telecomunicaciones y de transporte y los financieros. Esa situación cambió cuando el país se percató del enorme beneficio que le reportaría un sector de servicios bien organizado y que contara con el debido apoyo. En el último decenio, Kenya ha exportado un volumen considerable de servicios

profesionales en el Modo 4, especialmente hacia los países del África meridional, y también hacia países desarrollados. Sólo en muy contados casos se han realizado esas exportaciones a nivel oficial, de forma que los exportadores han procedido por su propia cuenta y sin ningún tipo de apoyo. Ello significa que, entre otros sectores de servicios, el comercio de servicios profesionales apenas se ha tenido en cuenta en la política comercial de Kenya. Se estima que las remesas de los kenianos que trabajan en el extranjero constituyen una proporción importante de las entradas de divisas y han superado los ingresos procedentes de la exportación tradicional de café.

18. En Bhután, habida cuenta de la magnitud y del grado de desarrollo de la economía, hasta la fecha se han elaborado instrumentos jurídicos adaptados al nuevo entorno económico de los servicios profesionales sólo para reglamentar la profesión médica y sanitaria. También en este sector debe aplicarse aún la reglamentación, cuyo objeto principal consiste en velar por la calidad de los servicios y establecer el código de deontología y los buenos usos que han de observar los profesionales médicos y sanitarios.

19. En el caso de Madagascar, los proveedores de servicios profesionales han tenido dificultad para ajustarse a las normas y responder a las expectativas de sus clientes extranjeros. Para remediar esta situación será necesario aumentar la capacidad humana y proporcionar recursos financieros. Las dificultades actuales obedecen a la debilidad del sistema docente de Madagascar, que forma profesionales cuya calidad es bastante deficiente. Cierta grado de aislamiento intelectual no hace sino agravar esta situación. Entre otras cosas, una infraestructura inadecuada y la falta de equipo de laboratorio y telecomunicaciones han limitado también el desarrollo de la capacidad nacional.

Importancia de todos los modos de suministro y vínculos intersectoriales

20. Si bien los Modos 1 y 4 son los que principalmente permiten aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios profesionales, hay indicios de que los Modos 2 y 3 también desempeñan un papel considerable y creciente en la participación de dichos países en ese sector. Las exportaciones se realizan combinando diferentes modos de suministro, y las limitaciones que dificultan uno de ellos podrían hacer inoperantes los esfuerzos de los exportadores de los países en desarrollo. Por ejemplo, el crecimiento de la subcontratación de servicios a escala mundial va indisolublemente vinculado con el movimiento de personas físicas que suministran servicios en el mercado de exportación. En cierta medida, esos dos modos de suministro de servicios son intercambiables. Por ejemplo, el trabajo realizado *in situ* por las empresas de tecnología de la información de la India ha disminuido recientemente del 62 al 39%, mientras que el trabajo deslocalizado ha aumentado del 30 al 52%. Al mismo tiempo, la naturaleza de la relación existente entre los Modos 1 y 4 ha cambiado, y el Modo 4 suele ser más decisivo, pues el trabajo *in situ* ha pasado a ser más breve y más frecuente y necesita un suministro puntual de los servicios. El aumento del comercio mundial de servicios mediante su externalización ha dado gran impulso a la presencia comercial en los mercados de exportación o a la llegada a la India de empresas extranjeras para asociarse con sus homólogos indios. La posibilidad de mantener el ritmo de crecimiento del comercio de servicios mediante su externalización dependerá en gran medida de la garantía que se dé a las empresas de los países en desarrollo de que podrán elegir el modo de suministro de servicios que mejor responda a sus intereses comerciales.

21. A pesar de que muchos de los países menos adelantados han registrado déficits considerables en sus intercambios de servicios -por ejemplo, las exportaciones de Rwanda representan sólo el 30% de sus importaciones-, sus proveedores de servicios han venido exportando servicios profesionales en los Modos 1 y 4 hacia los países de la región. Por ejemplo, los mercados de exportación de Rwanda son Burundi y la República Democrática del Congo. En cambio, son los Modos 3 y 4 los principales medios adoptados para importar esos servicios del extranjero.

22. En Mauricio, el creciente comercio de servicios financieros ha creado una demanda de servicios de contabilidad, que está sirviendo de estímulo para mejorar su competitividad internacional. Las empresas locales se ven obligadas a competir en condiciones de plena competencia en los mercados exteriores. Por consiguiente, el suministro de servicios contables a dichas empresas tenía que ajustarse a las normas internacionales y a las mejores prácticas adoptadas en otros países.

Superar los obstáculos al comercio

23. En sus exportaciones de servicios profesionales, los países en desarrollo hacen frente a importantes restricciones que entorpecen su acceso e incorporación a los mercados extranjeros. En los mercados de los países desarrollados tropiezan con obstáculos cuya complejidad dificulta considerablemente el acceso. También en el comercio entre países del Sur existen restricciones al comercio de servicios profesionales. Entre las principales restricciones que limitan notablemente las posibilidades de exportación de los países en desarrollo figuran las cuestiones relativas al reconocimiento de las calificaciones profesionales, las pruebas de necesidades económicas y las relativas al mercado de trabajo, el elevado costo de la obtención de visados y licencias y la opacidad de los procedimientos correspondientes, la necesidad de obtener permisos de trabajo, las limitaciones al establecimiento y a la presencia local, y las prescripciones en materia de ciudadanía y residencia. Cabe mencionar además, entre los obstáculos con que tropiezan los exportadores de servicios profesionales de los países en desarrollo, un entorno reglamentario carente de transparencia, la repercusión de los impuestos y las cuestiones relativas a la responsabilidad. Para aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios profesionales y beneficiarse de dicho comercio en su desarrollo, será preciso abordar efectivamente el problema de los obstáculos con que tropiezan para incorporarse al mercado, además de levantar las restricciones que limitan su acceso al mismo.

24. Se señaló que, si bien las clases de medidas antes mencionadas obstaculizan efectivamente el acceso de los exportadores de los países en desarrollo a los mercados, los exportadores de los países desarrollados que exportan hacia los países en desarrollo encuentran con frecuencia la manera de eludir las medidas de éstos. En Rwanda, por ejemplo, es necesario obtener un visado y un permiso de trabajo, que se conceden para tres años, período durante el cual el profesional debe recibir formación para obtener la calificación pertinente. El permiso de trabajo es renovable y, una vez en el empleo, el profesional recibe el mismo trato que los nacionales. Al mismo tiempo, el empleador que desee contratar a un profesional extranjero deberá probar que no encuentra a un nacional debidamente calificado para el puesto. Pero en Rwanda, a pesar de esas medidas reglamentarias, los proveedores de servicios extranjeros dominan muchas profesiones. El marco jurídico es liberal para el comercio de servicios profesionales, pues no se exige ninguna forma de establecimiento particular y el mercado puede fijar libremente sus

precios. Sobre todo, no existe una normativa especialmente destinada a regular las cuestiones relativas a la competencia. Otro ejemplo de la posibilidad de eludir las restricciones al acceso al mercado en los países en desarrollo es la presencia impuesta por los donantes mediante operaciones de ayuda global que incluyen el recurso a profesionales de países desarrollados.

25. Los países en desarrollo tratan de ocupar un lugar elevado en la cadena de valor, pues es la mejor manera de obtener el máximo beneficio de su participación en la externalización mundial de servicios. La externalización ha resultado ser ventajosa para todas las partes, ya que ha dado lugar a aumentos de productividad, a una mayor competitividad y al crecimiento general del empleo. El temor a perder empleos en los países desarrollados suscitado por una reciente reacción de hostilidad a la externalización y las tentativas para restringirla en relación con el empleo de fondos públicos era infundado y económicamente perjudicial. Las ventajas económicas resultantes para todos los interlocutores comerciales han sido cuantificadas en numerosos estudios. Según un reciente estudio de McKinsey, por ejemplo, cuando una empresa estadounidense deslocaliza sus actividades a la India, de cada 1,45 dólares de los EE.UU. de valor creados, 33 centavos quedan en la India y el resto se transfiere a los Estados Unidos. El posible efecto en el mercado de trabajo guarda relación con el desplazamiento natural de los trabajadores, que de todos modos se produce cuando éstos van pasando de las industrias más maduras a las que lo son menos. Por otra parte, las medidas encaminadas a restringir el comercio mediante la subcontratación a otros países han privado de oportunidades comerciales a las empresas indias con la consiguiente pérdida de contratos en posibles mercados de exportación. También se las priva de oportunidades de exportar hacia los países europeos que adoptan leyes destinadas a proteger la intimidad que prohíben transferir datos personales fuera de Europa a menos que se adopten estrictas salvaguardias. Al mismo tiempo, las empresas indias buscan nuevas oportunidades en los mercados regionales y adoptan medidas graduales para lograr que otros países en desarrollo de la región intercambien con ellas sus respectivos logros.

26. La realización de estudios en el extranjero entraña un esfuerzo humano y financiero considerable. Los estudiantes de los países en desarrollo que han tenido la oportunidad de estudiar en universidades de países desarrollados pueden verse penalizados doblemente. En primer lugar, una vez terminados sus estudios suelen verse obligados a abandonar el país donde estudiaron, pues con frecuencia no pueden satisfacer los requisitos de calificación mediante la debida formación y experiencia de trabajo, viéndose así privados de la oportunidad de trabajar en ese país. En segundo lugar, puede que tropiecen con dificultades si tratan de incorporarse al mercado profesional de su país de origen, pues las oportunidades de trabajo y la remuneración tal vez sean muy inferiores a sus expectativas.

Cuestiones relacionadas con la competencia

27. Las asociaciones profesionales restringen con frecuencia la competencia y reservan las oportunidades comerciales a los proveedores de servicios nacionales. Esto ocurre sobre todo con las profesiones autorreglamentadas. En algunos casos, sin embargo, las restricciones que afectan a los proveedores extranjeros tienen principalmente por objeto mantener la calidad de los servicios. Así ocurre en el caso de Tailandia, donde sólo los abogados tailandeses pueden representar a los clientes en los tribunales, habida cuenta de la necesidad de conocer a fondo la legislación del país y dominar el idioma tailandés. No obstante, algunos abogados extranjeros han ejercido en Tailandia su profesión durante más de cuatro décadas proporcionando asesoría

jurídica y ayudando a los clientes a redactar contratos, sin tropezar con ningún tipo de obstáculo para proporcionar servicios de esa naturaleza. En la Unión Europea, los proveedores de servicios pertenecientes a profesiones homologadas se ven a menudo confrontados a cinco clases de reglamentos potencialmente restrictivos: fijación de precios, precios recomendados, normas sobre la publicidad, condiciones para la incorporación al mercado y derechos reservados, y normas que rigen la estructura empresarial y las prácticas multidisciplinarias. A veces, esa reglamentación suprime o limita la competencia entre diferentes proveedores de servicios, repercute negativamente en los consumidores, reduce la eficiencia y desestimula la reducción de precios y la innovación.

28. Los proveedores de servicios profesionales de los países en desarrollo se enfrentan a rigurosas condiciones financieras que imponen un nivel de recursos elevado para poder incorporarse al mercado, que no pueden permitirse debido a su limitado acceso a los recursos financieros. Como consecuencia de otras medidas, los pequeños proveedores nacionales de servicios profesionales se encuentran a veces en desventaja frente a las firmas internacionales que operan en todo el mundo. Por ejemplo, en Rwanda, donde las firmas nacionales no están autorizadas a hacer publicidad de sus productos en el país, las empresas internacionales eluden esa prohibición recurriendo a los canales de distribución y redes de información internacionales. Las empresas locales de los países en desarrollo se enfrentan también a la fijación de precios de transferencia, mecanismo en virtud del cual las empresas internacionales fijan centralmente sus honorarios por los servicios que suministran a nivel internacional, lo que pone en desventaja a los países en desarrollo y limita su margen de maniobra.

29. Los grandes proyectos técnicos entrañan riesgos considerables, por la posible exigencia de responsabilidades a las que sólo pueden hacer frente las grandes empresas. Eso explica la reducción radical del número de pequeñas y medianas empresas de servicios técnicos, en comparación con una década atrás, cuando estaban presentes en el mercado muchas de esas empresas. Al mismo tiempo, el tamaño de las empresas ha aumentado de manera espectacular, pues algunas emplean hasta 50.000 profesionales. Evidentemente, competir con esas empresas, que es ya extremadamente difícil para las más grandes empresas de los países en desarrollo, lo es aún más para las pequeñas y medianas. Sin embargo, éstas representan la mayoría en los países en desarrollo. Además, se espera cada vez más de los proveedores de servicios que propongan conjuntos integrados de servicios diferentes o conjuntos que incluyan a la vez bienes y servicios. También en esta esfera son principalmente las grandes empresas las que se hallan en condiciones de satisfacer esas solicitudes. Los expertos señalaron que las políticas adoptadas a nivel nacional e internacional tienen que promover activamente la participación de las empresas de los países en desarrollo en la planificación y ejecución de los proyectos de construcción en sus propios mercados. Las instituciones financieras multilaterales y los países donantes deberían apoyar las políticas nacionales encaminadas a aumentar la capacidad interna, en particular mediante asociaciones de empresas, y proporcionar el estímulo necesario mediante programas específicos relacionados con la transferencia de tecnología.

Contratación pública

30. Las prácticas de contratación pública, que discriminan a favor de los proveedores nacionales, repercuten considerablemente en el comercio de servicios profesionales. Los organismos encargados de contratar esos servicios tratan de obtener la máxima rentabilidad

de los fondos públicos, es decir, la mejor relación costo-calidad. Al propio tiempo, es posible que los organismos estatales, dada su preocupación por otras cuestiones de índole social, den preferencia a los pequeños productores locales para ayudarlos a adquirir experiencia técnica y aumentar su capacidad, creando a la vez oportunidades de empleo local. Es posible también que esos contratos públicos se otorguen con sujeción a determinadas condiciones, por ejemplo la utilización de recursos locales. Según estimaciones, alrededor del 50% de los servicios técnicos comercializados consiste en servicios suministrados al Estado mediante contratación pública, y probablemente ocurra lo mismo en el caso de otros mercados de servicios profesionales.

Los gobiernos tienen sus propios criterios para elegir a sus proveedores y a menudo favorecen a los locales. Sin embargo, se observa una tendencia en sentido opuesto en el caso de los países en desarrollo. De hecho, los proveedores locales rara vez logran ser elegidos para proporcionar servicios en el marco de la contratación pública, lo cual da lugar a la utilización de cuantiosas sumas de dinero para contratar profesionales extranjeros. Las condiciones impuestas por las instituciones de crédito multilaterales también perjudican a veces los intereses de los licitadores locales.

31. Aunque cuentan en la mayoría de los casos con la experiencia técnica y logística necesaria para suministrar los servicios que puedan solicitarse en el mundo, las grandes empresas de los países desarrollados no conocen las particularidades locales. Dicho de otro modo, no están familiarizadas con las necesidades sociales, culturales, ambientales y de otro tipo que contribuyen de manera importante a configurar el producto final solicitado. Por ejemplo, si bien desde un punto de vista técnico un aeropuerto tiene características similares sea cual fuere el lugar, las necesidades y expectativas de los usuarios pueden variar de un país a otro. Es ahí donde las empresas locales pueden aportar una contribución considerable y original, por lo que se debería hacer el mayor uso posible de la capacidad profesional local.

Obstáculos de índole informativa y estadística

32. La falta de información estadística detallada y pertinente para medir el comercio de servicios profesionales se subrayó en todas las experiencias nacionales. Tanto las autoridades como los profesionales y los negociadores comerciales se veían en la necesidad de generar y reunir datos con mayor regularidad. Era éste uno de los principales obstáculos para establecer estrategias nacionales y evaluar las diferentes opciones de política disponibles para los países en desarrollo, particularmente en las negociaciones comerciales. Se necesita pues una información más detallada que permita comprender mejor los mercados de servicios profesionales, las limitaciones que entorpecen el crecimiento sostenido, y los puntos fuertes y débiles de los proveedores de servicios profesionales de los países en desarrollo. Esa información es también decisiva para determinar las políticas públicas y los métodos de reglamentación que pueden favorecer el crecimiento y promover más eficazmente las exportaciones de servicios profesionales. Los puntos de contacto establecidos de acuerdo con el artículo IV del AGCS facilitarían el acceso de los proveedores de servicios de los Miembros que son países en desarrollo a la información relacionada con sus respectivos mercados sobre los aspectos comerciales y técnicos del suministro de servicios, el registro, el reconocimiento y la obtención de títulos de aptitud profesional, y la disponibilidad de tecnología en materia de servicios.

IV. Experiencias en materia de integración regional y acuerdos de reconocimiento mutuo

Importancia de la integración regional de los servicios

33. En la actualidad existen enormes posibilidades en las regiones en desarrollo para el comercio regional de servicios profesionales. Esta situación se pone de manifiesto por la presión creciente que ejercen los profesionales en varios países para conseguir una mayor liberalización. Esa evolución podría dar lugar a importantes ahorros. Además, los proveedores de una misma región pueden utilizar el mismo idioma y trabajar en marcos jurídicos similares y están generalmente familiarizados con la manera en que se realizan las actividades comerciales en la región. Por lo tanto, debería alentarse y facilitarse el comercio regional. Los miembros de acuerdos comerciales regionales han reconocido este hecho y han incorporado disciplinas para liberalizar el comercio de servicios entre los miembros. Los servicios profesionales se tratan mediante una combinación de diferentes disposiciones que se ocupan de: a) la eliminación de las restricciones para el acceso a los mercados, incluido el acceso a la presencia comercial extranjera; b) el aumento de la movilidad de las personas físicas; y c) la promoción del reconocimiento de las calificaciones y de las licencias. El grado de liberalización comercial de los servicios profesionales ha sido diverso en los diferentes acuerdos comerciales regionales. No obstante, muchos de ellos mantienen programas de trabajo para avanzar más en ese sentido.

Facilitación de la circulación de profesionales

34. El análisis de las experiencias de la Comunidad Andina, la CARICOM y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) puso de relieve diferentes enfoques para la liberalización del comercio de servicios profesionales en el plano regional. El objetivo de todos esos acuerdos es alcanzar la plena liberalización del comercio de servicios, en particular la liberalización de los servicios profesionales. Se han aplicado medidas para permitir la circulación transfronteriza de personas físicas y facilitar los procedimientos de entrada. Por ejemplo, el MERCOSUR ha introducido un visado válido para múltiples entradas a fin de facilitar la circulación temporal de proveedores de servicios. En ese contexto, el MERCOSUR suprimió la aplicación de las pruebas de las necesidades económicas, los requisitos de permiso de trabajo previo, el requisito de proporcionalidad en lo que respecta a la nacionalidad y los requisitos de paridad salarial. Además de la facilitación de la entrada, la CARICOM y la Comunidad Andina han adoptado otras medidas para garantizar el derecho de establecimiento de ciudadanos de los Estados miembros en el territorio de otros Estados miembros, contribuyendo así considerablemente a aumentar la movilidad de los proveedores de servicios profesionales. En este sentido, conviene mencionar el Programa de circulación de personal calificado, de la CARICOM, y el Instrumento de migración andina. Esos acuerdos comerciales regionales han puesto en práctica programas para eliminar progresivamente todas las restricciones existentes para el acceso a los mercados. La CARICOM y la Comunidad Andina lo han hecho mediante una lista negativa y el MERCOSUR mediante una lista positiva, y se han fijado plazos muy ambiciosos para alcanzar ese objetivo. Se ha producido cierto retraso en la negociación entablada para eliminar las restricciones en la CARICOM y en la Comunidad Andina. El Protocolo de Servicios del Mercosur todavía no ha entrado en vigor y está pendiente de la ratificación por tres miembros, aunque se ha continuado trabajando, mediante cinco rondas de negociaciones, para la adopción de acuerdos de liberalización, que se aplicarán una vez que el Protocolo entre finalmente en vigor.

Cuestiones de reconocimiento

35. Se considera que las cuestiones de reconocimiento son el principal obstáculo que afecta de manera concreta al comercio de servicios profesionales, y la mayoría de los acuerdos comerciales regionales incorporan disposiciones para tratar esa cuestión a fin de que el libre comercio de servicios profesionales sea una realidad. El caso de la Comunidad Andina en relación con el reconocimiento es especialmente interesante. En sus reglamentos se establece que todos los miembros deben reconocer las licencias, las certificaciones y las calificaciones y acreditaciones profesionales que hayan concedido los otros países miembros para cualquier actividad del sector servicios sujeta a esos requisitos. Por lo tanto, el reconocimiento es una obligación vinculante general para los países miembros. Los miembros deberán cumplir esa obligación una vez que se adopte una decisión para establecer los criterios para el reconocimiento regional. En la actualidad se trabaja a este respecto. Los proyectos iniciales para establecer la equivalencia de las calificaciones para el reconocimiento han sido abandonados debido a su complejidad y al tiempo y a los costos que implicaban. La Comunidad Andina examina actualmente la posibilidad de adoptar un enfoque diferenciado en función de las características de los diferentes servicios profesionales, en particular la forma de prestación (individual o colectiva); el tipo de conocimiento que se precisa (universal o específico de un país); y los clientes principales (consumidores o empresas); y según el nivel de riesgo para la sociedad. Este enfoque considera la posibilidad de que el reconocimiento se haga tanto mediante acreditación como mediante evaluación. Se ha puesto en práctica un proyecto experimental para la contabilidad y la agronomía. Sin embargo, en el caso del MERCOSUR los miembros están siguiendo un enfoque de equivalencia promueven la participación de asociaciones profesionales en la creación de sistemas y criterios para el reconocimiento de las acreditaciones y las licencias. Por su parte, la CARICOM trabaja con miras a la creación de una oficina regional de acreditación.

Experiencia en la esfera de los servicios de contabilidad

36. Los progresos limitados que se han realizado para alcanzar el reconocimiento aunque sólo sea en el plano regional muestran la complejidad del proceso. Por ejemplo, en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se necesitaron más de diez años para concluir un acuerdo de reconocimiento mutuo sobre contabilidad. Por el momento, ese es el único acuerdo en vigor entre el Canadá, los Estados Unidos de América y México. Las diferencias entre los sistemas nacionales de reconocimiento y acreditación, las distintas funciones que desempeñan el Estado y las asociaciones profesionales privadas y la diversidad en lo que respecta a la responsabilidad de los diferentes niveles administrativos explican esa complejidad. En los Estados federales, como los Estados Unidos de América y Australia, los proveedores nacionales necesitan acuerdos de reconocimiento mutuo para poder ejercer su profesión en un estado diferente del que concedió las calificaciones académicas y profesionales.

37. México, los Estados Unidos de América y el Canadá firmaron en septiembre de 2002 en el marco del TLCAN un acuerdo de reconocimiento mutuo para contables. Un problema importante al que tuvieron que hacer frente los negociadores para llegar a ese acuerdo fue que, mientras que en los Estados Unidos de América y el Canadá los exámenes eran competencia de las asociaciones profesionales, en México éstos dependían de las universidades, es decir, del Estado. Por lo tanto, México tuvo que aplicar un sistema similar de examen profesional, del que se ocupa el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP). El examen es muy parecido a

los del Canadá y de los Estados Unidos. En la actualidad, los contables de los países miembros del TLCAN que quieran ejercer su profesión en otro país miembro deben pasar un examen para demostrar su familiaridad con la reglamentación sobre contabilidad del país de acogida.

Experiencia en la esfera de los servicios jurídicos

38. La experiencia de la Comunidad Europea, especialmente en lo que respecta a los servicios jurídicos, pone de relieve que, si existe la voluntad de avanzar en el terreno del reconocimiento mutuo, se pueden encontrar formas y medios que permitan la integración efectiva de los mercados para los servicios profesionales. El reconocimiento mutuo en lo que respecta a los abogados ha avanzado considerablemente en la Unión Europea (UE), a pesar de las divergencias entre los sistemas jurídicos nacionales. Dos directivas regulan la circulación de abogados entre los Estados miembros. En el marco de la denominada directiva de servicios jurídicos, que entró en vigor en 1977, los profesionales de la abogacía pueden prestar sus servicios en otros países de la UE con el título del país de origen y sin necesidad de registrarse en el país de acogida. Esa directiva se refiere a los servicios jurídicos prestados ocasionalmente, sin la creación de una entidad. En cambio, la segunda directiva se refiere a los letrados que quieren establecerse en otro Estado miembro de la UE para ejercer su profesión. La directiva entró en vigor en 1999. Exige que los abogados se registren en el país de acogida y que durante los tres primeros años ejerzan con el título del país de origen. El país de acogida puede exigirles que cuando representen y defiendan a sus clientes ante los tribunales estén asistidos por un abogado nacional. Transcurridos esos tres años, los abogados tienen derecho a ejercer plenamente su profesión con el título del país de acogida sin necesidad de realizar un examen de calificación. Ambas directivas han tenido consecuencias importantes para la circulación de abogados, en particular los que se trasladan de una gran ciudad europea a otra y los que se establecen en zonas fronterizas y ejercen su profesión a ambos lados de la frontera. Aunque las directivas se negociaron en el plano gubernamental, las asociaciones nacionales de abogados apoyaron y alentaron decididamente el proceso. La forma en que se realiza la circulación de abogados puede servir de base para reglamentar la circulación de otros profesionales en la UE. En otras palabras, el principio de que los profesionales puedan ejercer su profesión en el país de acogida utilizando el título de su país de origen -sin necesidad de homologar los currículos, ni de capacitación o registro- puede ampliarse a otras profesiones. Esto crearía una situación análoga al principio que rige la circulación de bienes en la UE.

Experiencia en la esfera de los servicios de enfermería

39. Las nuevas tendencias en lo que respecta a los marcos reguladores han suscitado un creciente interés entre los profesionales de la enfermería, en particular en la promoción de acuerdos de reconocimiento mutuo, aunque los gobiernos tendían a elaborar leyes generales. Todas las partes interesadas en la profesión de la enfermería siguen decididas a mantener y garantizar como una cuestión fundamental la competencia de los proveedores de esos servicios. A este respecto, se está prestando más atención a la enseñanza y a los contextos en que se ejerce la profesión. Además, las reglamentaciones tienden a evolucionar hacia la regulación del ejercicio especializado y de nivel superior, lo que permite una mayor participación de personas no especializadas en la reglamentación. En general, se ha prestado más atención a las competencias que a las credenciales. Entre los principales factores del cambio normativo figuran la escasez de personal de enfermería a escala mundial, las condiciones que rodean al ejercicio de la profesión, las expectativas y exigencias crecientes por parte del público en general, la

percepción cambiante de los gobiernos acerca de la manera de regular las profesiones, la insuficiente financiación pública de los servicios de salud, el interés de la profesión en que haya una visión de conjunto y oportunidades para el comercio y la prestación de servicios de enfermería en todo el mundo, la nueva capacidad empresarial en la profesión, y la buena disposición y la capacidad de los profesionales para prestar servicios de enfermería en el extranjero.

40. La enfermería, como otras profesiones, sigue transformándose con la incorporación de nuevos conocimientos y tecnologías y de conformidad con las necesidades de los consumidores, es decir, de los pacientes. En todos los países, los gobiernos se enfrentan al problema de adoptar un enfoque normativo suficientemente amplio y flexible que permita la libertad de innovación, el crecimiento y el cambio; facilite principios sólidos en el proceso de reglamentación; y prever un trato equitativo a los afectados por la reglamentación. Mediante normas legislativas adecuadas que otorguen a la profesión un alto grado de autorregulación se puede ayudar a los gobiernos a cumplir sus tareas de regulación, centrarse en la protección de los ciudadanos y mejorar la atención de salud. Las entidades profesionales que se autorregulan deberían mantener elevados niveles de transparencia y responsabilidad. A este respecto, los países en desarrollo podrían beneficiarse si los países desarrollados con marcos reguladores sólidos les ayudaran a fortalecer su infraestructura reguladora. Es importante asegurarse de que la reforma normativa no debilita la infraestructura profesional establecida ni los derechos y condiciones relativos a los servicios, reduciendo así en la práctica el ritmo de los progresos realizados.

Factores que influyen en los progresos hacia acuerdos de reconocimiento mutuo

41. Se destacó, como elemento determinante que posibilitaba el avance hacia el reconocimiento de las calificaciones y las licencias, la función activa desempeñada por las asociaciones profesionales en el fomento de la liberalización del comercio de servicios profesionales y en la coordinación necesaria con los encargados de adoptar decisiones en la esfera pública. Otra cuestión a la que debe prestarse la atención adecuada en relación con las cuestiones de reconocimiento es la acreditación de las entidades acreditadoras. Esto plantea retos interesantes en los planos nacional y regional.

42. La negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo es con frecuencia un proceso largo, complejo, costoso y al que hay que dedicar mucho tiempo, por lo que no pueden negociarse en el vacío y deben basarse en la confianza mutua. Muchos acuerdos de reconocimiento mutuo se concluyen entre países vecinos y son un componente de iniciativas más amplias de cooperación regional, en las que a veces participan tanto países desarrollados como en desarrollo. Otros forman parte de acuerdos culturales y a menudo reflejan afinidades lingüísticas u otro tipo de afinidades culturales entre los países que participan. Al tratar del entorno cultural de las profesiones hay que ser muy prudentes, dado que puede variar mucho de un país a otro. Los distintos países reconocen a menudo las calificaciones de los profesionales de los países con los que existen relaciones históricas y que se ajustan a su propio sistema jurídico y comercial. Es importante que en esos casos se conceda el reconocimiento de las calificaciones a los profesionales de los países en desarrollo, como se prevé en el artículo VII del AGCS. Algunos países otorgan unilateralmente el reconocimiento de las calificaciones profesionales, generalmente en el caso de los países en los que se considera que las exigencias de su sistema educativo son similares.

43. La experiencia de la UE y del TLCAN muestra que, incluso en países con diferentes contextos culturales y marcos normativos y jurídicos, pueden alcanzarse acuerdos que permitan a los profesionales extranjeros ejercer en las jurisdicciones correspondientes. Tanto los gobiernos como las asociaciones profesionales pueden actuar como principales entidades responsables para iniciar negociaciones y concluir acuerdos de reconocimiento mutuo. En el caso de la UE, por ejemplo, los gobiernos de los Estados miembros han participado directamente en procesos de reconocimiento mutuo. Por otro lado, en el caso del TLCAN las asociaciones de profesionales son los principales impulsores de los acuerdos de reconocimiento mutuo. No obstante, los resultados de sus negociaciones deben presentarse para su aprobación a las autoridades intergubernamentales del TLCAN (esto es, a la Comisión de Libre Comercio del TLCAN). En el mismo sentido, en algunos países el Estado organiza, por ejemplo a través de las universidades, los exámenes que dan derecho a ejercer, mientras que en otros son las asociaciones profesionales las que asumen esa función. Las diferentes formas en que los países organizan el acceso al ejercicio profesional puede crear dificultades en la negociación de acuerdos comerciales regionales.

44. Las directrices para los acuerdos de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad de la OMC son un ejemplo de la labor realizada por los miembros de la OMC en el marco del artículo VII.5 del AGCS. Sin embargo, a pesar de algunos esfuerzos iniciales para extender las directrices a otras profesiones, hasta el momento no se han obtenido resultados concretos. Además, las directrices no se han aplicado eficazmente para facilitar a los países en desarrollo el acceso a los acuerdos de reconocimiento mutuo existentes, lo que afecta a las ventajas derivadas del trato de la nación más favorecida. Los países en desarrollo no tienen el poder que confiere el mercado para negociar esos acuerdos bilateralmente, por lo que se deben fijar unas reglas de juego más equitativas a ese respecto. Se alentó a los gobiernos a avanzar en el terreno de los acuerdos de reconocimiento mutuo en interés del creciente comercio de servicios profesionales de los países en desarrollo.

V. Los servicios profesionales en el AGCS y el interés de los países en desarrollo

45. Las ofertas iniciales presentadas en las negociaciones en curso del AGCS abarcan diferentes categorías de servicios profesionales. Hasta el momento, sólo suponen algunas mejoras limitadas en lo que se refiere al aumento de las oportunidades de acceso a los mercados para los países en desarrollo. Por lo que respecta al Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional, de la OMC, y a la labor que en él se ha realizado, se indicó que podía servir como instrumento para mejorar la regulación y facilitar el acceso efectivo a los mercados, generando en última instancia beneficios para las empresas, los consumidores y los contribuyentes, y enriqueciendo el debate sobre las cuestiones más amplias de la buena gestión. Como se puso de manifiesto por el número de presentaciones y, en algunos casos, de propuestas concretas, los Miembros de la OMC han mostrado una buena disposición para avanzar en la elaboración de disciplinas sobre reglamentación nacional de manera práctica, concreta y sustantiva. Se expresaron diferentes opiniones en cuanto a si esas disciplinas deberían aplicarse únicamente a compromisos concretos o a todos los sectores de servicios, y si deberían elaborarse por sectores o adoptando un criterio horizontal.

Progresos realizados en el suministro de servicios profesionales en el Modo 4

46. A los países en desarrollo les preocupa que las disciplinas relacionadas con el Modo 4 (en particular las cuestiones relacionadas con el reconocimiento de las calificaciones y los visados), que harían efectivo el acceso a los mercados, sean hasta el momento el elemento que falta en las negociaciones. Las cuestiones mencionadas en ese contexto incluyen la facilitación de la circulación de personas con elevada calificación profesional (para aumentar la transferencia de tecnología) y la facilitación de la circulación en el plano regional (para aprovechar las características culturales comunes y la proximidad geográfica). Se subrayó que las consideraciones sobre la seguridad y otros requisitos administrativos (en particular los permisos de trabajo y los visados y las pruebas de las necesidades económicas) no deberían utilizarse como instrumentos proteccionistas. También se examinaron las consecuencias que las prescripciones y procedimientos en materia de calificación tenían sobre el reconocimiento -la manera en que actúan como obstáculos para el comercio de servicios profesionales (por ejemplo, permitiendo la multiplicidad de niveles administrativos, procedimientos de examen y temas)-, así como los posibles elementos de disciplinas futuras para tratarlos.

47. Entre esos elementos podrían figurar los siguientes mecanismos para la verificación de las calificaciones educativas y la competencia profesional; vinculación de las pruebas de examen con temas relacionados con el ejercicio de la profesión; criterios para reconocer las calificaciones extranjeras tomando como base la equivalencia; el establecimiento previo de requisitos; una prueba de necesidad; disposiciones sobre la transparencia de las normas administrativas y de procedimiento; la necesidad de que los exámenes requeridos sean imparciales y se realicen con una periodicidad razonable; la posibilidad de hacer los exámenes en el país de origen o a través de medios electrónicos; la necesidad de garantizar que todos los solicitantes que tengan derecho (incluidos los extranjeros) puedan realizar los exámenes; y la propuesta de que las tasas estén directamente relacionadas con los costos administrativos y no se utilicen como un obstáculo. Se expusieron otras ideas, por ejemplo garantizar plazos razonables para verificar la competencia de los profesionales extranjeros, permitir que las solicitudes se vuelvan a presentar y crear un mecanismo de recurso o revisión en caso de que no se conceda el reconocimiento. Esas cuestiones se pueden promover mediante la labor emprendida en el marco del artículo VI.4 del AGCS, pero también, entre otras maneras, mediante los compromisos adicionales en virtud del artículo XVIII del AGCS.

48. Los permisos de trabajo y los visados que afectan a la capacidad para proveer servicios son un obstáculo fundamental para la circulación de profesionales que prestan servicios en los mercados regionales, y más aún para los que lo hacen en el plano mundial. Existen varias oportunidades para el suministro de servicios profesionales de los países en desarrollo. Ese suministro puede realizarse en el plano internacional o en el regional e implicar corrientes comerciales Sur-Sur o Norte-Sur, o ambas. Sin embargo, existen obstáculos para el acceso de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados en relación con las licencias, los permisos de trabajo y residencia y la capacidad limitada de los proveedores de servicios de países en desarrollo para establecer una presencia comercial en los mercados seleccionados. Deben suprimirse esos obstáculos para aumentar la participación de los países en desarrollo en los servicios profesionales y aplicar así de manera efectiva el artículo IV del AGCS.

Progresos realizados sobre las disciplinas en la esfera de las reglamentaciones nacionales

49. Las posibles futuras disciplinas sobre reglamentaciones nacionales deberían basarse en las actuales disposiciones del AGCS y sumarse a ellas. Por lo que respecta al enfoque de futuras disciplinas, las opiniones difieren en cuanto a si deberían aplicarse únicamente a acuerdos concretos o de manera más amplia. Del mismo modo, algunos Miembros de la OMC parecen preferir un enfoque horizontal, mientras que otros preferirían adoptar un enfoque por sectores o una combinación de éstos. El enfoque por sectores puede ajustarse a las especificidades de cada profesión, lo que facilitaría la aprobación de los grupos interesados en el plano nacional. Por lo que respecta al enfoque concreto para un sector, se considera que la arquitectura y la ingeniería son las profesiones más adecuadas para avanzar en ese sentido (las disciplinas de contabilidad podrían ser un punto de referencia en este contexto). Sin embargo, debido a la dinámica de la negociación y a las contrapartidas que cabría esperar de los países en desarrollo, basarse en ese enfoque podría dar lugar a nuevas obligaciones que condicionarían los beneficios previstos. Para algunos países este enfoque puede no ser práctico, dado el número de profesiones cuyo ejercicio está autorizado. Por lo que respecta al enfoque horizontal, las esferas en que se podría avanzar incluyen disciplinas horizontales sobre transparencia. También se expuso la opinión de que las disciplinas horizontales podrían incluir tanto los aspectos de transparencia como los de necesidad. De manera más amplia, las disciplinas horizontales sobre reglamentaciones nacionales crearían un punto de partida que permitiría a los Miembros de la OMC avanzar en esferas y sectores concretos, una vez que haya concluido la Ronda de Doha.

50. Los problemas surgen del interés de los países en preservar su derecho a reglamentar al tiempo que se hace efectivo el acceso a los mercados en los modos y sectores de exportación que tienen interés para ellos. Esos problemas se reafirman tras los recientes casos de solución de diferencias en la OMC en la esfera de los servicios. De hecho, la jurisprudencia de la OMC parece conceder más peso a los compromisos de acceso a los mercados tal como se perciben que al derecho de los Miembros a reglamentar.

51. La función de los gobiernos no se reduce a la elaboración de la reglamentación, sino que también incluye la buena gestión reglamentaria para garantizar el acceso a los servicios esenciales, la eficiencia (por ejemplo mediante una reglamentación que favorezca la competitividad), la transparencia, la adaptabilidad y la coherencia de las reglamentaciones. Aunque los acuerdos de reconocimiento mutuo pueden ser un instrumento óptimo, para que puedan negociarse es necesario que estén impulsados por la demanda y su negociación implica la utilización de muchos recursos (lo que puede explicar que todavía sean relativamente escasos). La necesidad de notificar todos los acuerdos de reconocimiento mutuo y permitir que los países en desarrollo se adhieran a los acuerdos de ese tipo existentes se destacó también como un elemento importante para facilitar las exportaciones de servicios de los países en desarrollo.

52. Se reconoció la importancia de la circulación temporal de profesionales. Además, los servicios profesionales pueden prestarse por empresas o por sus redes. Ambas esferas deberían tratarse en las negociaciones.

53. Se formularon preguntas sobre la importancia del AGCS, especialmente cuando se avanza lentamente y las realidades del mercado van por delante de las normas comerciales internacionales. La labor multilateral, en particular el principio de la nación más favorecida, proporciona beneficios, especialmente para los países en desarrollo. Por último, se puso de

relieve la necesidad de entender la naturaleza especial de cada profesión (en particular sus peculiaridades en los diferentes países): concretar las cuestiones que se plantean en el plano profesional y crear confianza entre los profesionales es un paso inicial y esencial para facilitar su circulación.

VI. Conclusiones y recomendaciones de política

54. Por lo general los países, en todos los niveles de desarrollo, no han reconocido plenamente en sus políticas oficiales la importancia y la complejidad del sector de los servicios y del comercio internacional en esta esfera. Por consiguiente, los negociadores comerciales, los profesionales y las autoridades de todos los países se hallan en una curva de aprendizaje de pronunciada pendiente, tratando de mejorar su comprensión de los problemas e interconexiones en lo que respecta al comercio de servicios profesionales.

55. Los servicios profesionales son un sector en el que los países en desarrollo intervienen de manera positiva sin limitarse a responder a la demanda de liberalización de sus interlocutores comerciales desarrollados. Por consiguiente, los países en desarrollo tienen muchas oportunidades para elaborar un plan de acción "receptivo" en el que todas las partes salgan ganando, es decir, tanto los países en desarrollo como los desarrollados. En ese contexto, es fundamental respetar el derecho a reglamentar el sector, teniendo a la vez en cuenta la necesidad de experimentar diferentes enfoques de reglamentación, sobre todo en los países en desarrollo. De hecho, estos países necesitan combinar de manera resuelta diversas políticas públicas con miras a desarrollar su sector privado. El desarrollo de este sector será decisivo para aumentar tanto la capacidad interna de los países en desarrollo como la competitividad de sus servicios profesionales en el plano internacional. Los gobiernos de estos países tienen que reconocer la importancia de fomentar el comercio de servicios y de complementar esa labor con estrategias concretas, proporcionando el debido apoyo financiero y presupuestario.

56. Hay que facilitar la circulación temporal de profesionales de unos países a otros a fin de mejorar la eficiencia en los países que los reciben y en los de origen. Se observó que los profesionales que circulan en el Modo 4 no entran en el mercado con miras a un empleo permanente ni se proponen inmigrar en los países receptores. Se subrayó la importancia de promover la transparencia de los procedimientos de obtención de visados y de subordinarlos a la prueba de la necesidad, reconociendo al mismo tiempo la necesidad de tener en cuenta las consideraciones relativas a la seguridad. Se expresaron algunas dudas en cuanto a la necesidad de condicionar la admisión de los profesionales que circulan en el Modo 4 a la obtención de un permiso de trabajo, requisito que es más apropiado en el caso de los profesionales que entran en el mercado con miras a un empleo permanente. Con respecto a la circulación de profesionales altamente calificados, no deben aplicarse pruebas de necesidad económica ni de mercado de trabajo. Dado que los profesionales que circulan en el Modo 4 lo hacen para prestar servicios especializados durante breves períodos, la paridad de salarios no debería plantear problemas. En cambio, habrá que tener en cuenta las consecuencias de la cotización a la seguridad social, pues la legislación y los instrumentos adoptados a ese respecto varían de unos países a otros.

57. Se deben eliminar los obstáculos inútiles al suministro de servicios profesionales mediante negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales, para las que las negociaciones emprendidas en el marco del AGCS constituyen un cauce adecuado. Es preciso que los países desarrollados se comprometan de manera comercialmente útil a abrir sus mercados a las

exportaciones de servicios profesionales de los países en desarrollo. Estos países podrán aprovecharse plenamente de la liberalización de sus mercados de servicios profesionales cuando esto tenga lugar a un ritmo adecuado y guarde estrecha relación con el desarrollo humano, con el aumento de su capacidad para suministrar servicios y con el fortalecimiento de sus marcos reglamentarios e institucionales internos. Entre los medios que permitirían hacer frente a ese desafío cabe mencionar los siguientes:

- Conciliar la necesidad de asegurar la calidad de los servicios con el fomento de la competencia (es decir, asegurar que haya suficiente número de proveedores de servicios en el mercado).
- Establecer una clara vinculación entre el reconocimiento de los títulos académicos y el derecho a ejercer la profesión, especialmente en el caso de las profesiones basadas en el conocimiento universal.
- Crear mecanismos para asegurar que los estudiantes extranjeros, una vez terminados sus estudios, dispongan de las mismas oportunidades que los estudiantes locales para ejercer la profesión.
- Estimular las transacciones conjuntas y la licitación en común para proyectos (con la participación de empresas de países en desarrollo y desarrollados), dada su utilidad para que los proveedores de servicios adquieran conocimientos y tecnologías complementarios.
- Prever mecanismos para resolver las cuestiones relativas a la responsabilidad (pues ello facilitaría el comercio de servicios profesionales en todos los modos, particularmente en el Modo 1).
- Estimular a los órganos profesionales autorreglamentados a elaborar mejores sistemas de información.
- En el caso de los países en desarrollo, y sobre todo los países menos adelantados, realizar una labor especialmente encaminada a crear marcos nacionales de reglamentación adecuados para los servicios profesionales. Al mismo tiempo, establecer sólidos sistemas de reglamentación como primer paso para fomentar la capacidad de suministro nacional. Además, reforzar la función que cumplen los órganos profesionales en esos países, para lo cual deberá prestarse el apoyo necesario.

Los órganos profesionales pueden desempeñar una función decisiva en la elaboración de marcos reglamentarios e institucionales. Estos órganos responderían a la creciente complejidad de los mercados, velarían por el fomento de la capacidad nacional y en última instancia favorecerían la competitividad de las exportaciones. Si bien las asociaciones profesionales pueden promover una deontología respetuosa del interés público y contribuir a la elaboración de normas rigurosas y prácticas óptimas para las profesiones más allá de las fronteras nacionales, no se constituyen con esa finalidad única o principal. En algunos casos se puede considerar que son órganos establecidos para defender los intereses de sus miembros y preservar la escasez de sus miembros.

58. Otra cuestión tiene que ver con las obligaciones jurídicas resultantes de los acuerdos de reconocimiento mutuo negociados por órganos profesionales con facultades no conferidas por los poderes públicos. Es una cuestión que deberá abordarse, así como la relativa a la capacidad de los países en desarrollo para adherirse a ese tipo de acuerdos.

59. Con frecuencia, las autoridades de los países en desarrollo tienen que atender una amplia serie de prioridades contrapuestas, que van desde las impuestas por consideraciones políticas y económicas hasta las relacionadas con la reforma social. Dada la limitada capacidad humana existente en el sector público, es a menudo imposible hacer un análisis detallado antes de formular enfoques normativos. La falta de recursos financieros, institucionales y reglamentarios complica aún más la aplicación de las políticas. Es preciso dar prioridad a las políticas de reglamentación que puedan generar mayores beneficios y repercutan más favorablemente en el desarrollo humano. Los métodos de reglamentación que tienen en cuenta la necesidad de atenuar la pobreza y las desigualdades de ingresos, a la vez que aumentan las oportunidades, especialmente para los grupos sociales desfavorecidos, revisten una importancia decisiva en este contexto.

60. Se alienta a los países desarrollados a que cooperen con miras a aumentar la participación de los países en desarrollo, sobre todo los menos adelantados, en el comercio internacional. Los acuerdos de cooperación podrían prever desde el envío de personal en comisión de servicio hasta la supresión de los obstáculos al comercio en los mercados de interés para la exportación, pasando por el reconocimiento mutuo o unilateral de las calificaciones. Con objeto de estimular la transferencia de conocimientos y tecnología, las empresas internacionales deberían recurrir al mayor número de profesionales locales cuando lleven a cabo misiones sobre el terreno. Deben estimularse los acuerdos sobre doble imposición entre interlocutores comerciales. Convendría aumentar el número de becas para estudiantes de los países en desarrollo. Se podría invitar a las empresas que empleen a estudiantes cuyos estudios estén financiados por gobiernos de países en desarrollo, sobre todo de países menos adelantados, a pagar una tasa para contribuir a la formación de otros profesionales.

61. Debería alentarse a los países que disponen de sólidos marcos reglamentarios e institucionales a que ayuden a los países en desarrollo a reforzar sus reglamentaciones nacionales, dada la necesidad de contar con sólidos sistemas reglamentarios institucionales como condición indispensable para realizar progresos en su futura labor de reforma. La creación de marcos internacionales modelo podría ser útil para orientar a los países en sus esfuerzos encaminados a mejorar la capacidad de reglamentación nacional. En la labor relativa a las disciplinas del AGCS sobre la reglamentación interna debería tenerse en cuenta que sólo los países dotados de una sólida infraestructura normativa estarían en condiciones de aplicar esas disciplinas futuras y que los países en desarrollo necesitarían un grado de flexibilidad adecuado para poder aplicarlas. Al mismo tiempo, las disciplinas multilaterales que puedan adoptarse en el futuro deberán preservar la autonomía nacional en materia de reglamentación y no debilitar la observancia de las normas ni las infraestructuras profesionales existentes o los derechos y condiciones relativos a la prestación de servicios.

62. Es importante que los organismos multilaterales y bilaterales de desarrollo presten más atención a los servicios y al comercio de servicios para que la comunidad internacional pueda cumplir realmente su compromiso de alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio, especialmente en materia de reducción de la pobreza.

63. El cumplimiento de varias condiciones previas es indispensable para que los países en desarrollo puedan aumentar sus exportaciones mediante la subcontratación de servicios a escala mundial. Entre esas condiciones figuran la creación de una infraestructura de telecomunicaciones eficiente, la implantación de un sistema de enseñanza acorde con las necesidades del mercado, una mayor conciencia de las empresas en lo que respecta a la disponibilidad de mecanismos de certificación para los servicios en sus mercados de exportación (sobre todo para los países desarrollados), y el seguimiento de las novedades y tendencias observadas en el mundo en lo que se refiere al respeto de la intimidad y a cualesquiera otras cuestiones pertinentes en los países de notable interés comercial. A medida que vayan cobrando impulso las negociaciones emprendidas en el marco del AGCS, es importante combatir las tendencias proteccionistas manteniendo el grado de apertura que actualmente caracteriza al comercio transfronterizo de servicios y asegurar su constante crecimiento mediante ese modo de suministro.

VII. Contribución y labor futura de la UNCTAD

64. La UNCTAD debería proseguir e intensificar la labor emprendida en materia de servicios profesionales en varias esferas. Por ejemplo, con miras a alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio, la UNCTAD debería:

- Facilitar la evaluación de los servicios profesionales a nivel subsectorial. Se ayudaría así a los países en desarrollo, sobre todo a los menos adelantados, a determinar sus opciones de política nacionales y definir sus posturas y estrategias negociadoras en las negociaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales, y a tener en cuenta la necesidad de alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio.
- Ayudar a mejorar, además de su disponibilidad y calidad, la comprensión de la clasificación de la información y los datos estadísticos pertinentes.
- Proseguir la labor que ha emprendido para elaborar indicadores de referencia de comercio y desarrollo para los servicios profesionales. De esa manera se podría evaluar la eficacia con la que los países en desarrollo se van integrando en el sistema de comercio internacional y en las negociaciones comerciales, así como los beneficios para ellos resultantes de esa integración, de acuerdo con su contribución previsible al desarrollo.
- Identificar, sobre la base de las deliberaciones y análisis anteriores, elementos para las disciplinas sobre las prescripciones y procedimientos en materia de calificación y para la obtención de licencias, así como normas técnicas con respecto a los servicios profesionales. Ello permitiría tener en cuenta los intereses y preocupaciones de los países en desarrollo y sería útil para llegar a un consenso, en particular en las negociaciones emprendidas en el marco del AGCS y sobre la reglamentación nacional.
- Velar por que la circulación de profesionales no se vea entorpecida por procedimientos restrictivos, examinar los componentes de esos procedimientos y estudiar la manera de facilitar la circulación de profesionales en el Modo 4 del AGCS y en el contexto de los acuerdos comerciales de ámbito regional.

- Analizar las oportunidades comerciales que ofrece la externalización mundial de servicios profesionales y los medios y formas de facilitar ese comercio y promover así las exportaciones de los países en desarrollo.
- Analizar las actuales prácticas más apropiadas para reforzar la capacidad interna en el sector de los servicios profesionales, en particular mediante la externalización, y para aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio internacional en ese sector.
- Analizar los obstáculos con que tropiezan para su acceso a los mercados los proveedores de servicios profesionales de los países en desarrollo.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

65. La Reunión de Expertos en los aspectos de los servicios profesionales y los marcos normativos relacionados con el comercio y el desarrollo se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 17 al 19 de enero de 2005.

B. Elección de la Mesa (Tema 1 del programa)

66. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Excmo. Sr. Fernando de Mateo (México)

Vicepresidenta-Relatora: Sra. Clare Kelly (Nueva Zelanda)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos (Tema 2 del programa)

67. En esa misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.1/EM.25/1. El programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Aspectos de los servicios profesionales y los marcos normativos relacionados con el comercio y el desarrollo.
4. Aprobación del informe de la Reunión.

D. Documentación

68. Para su examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos dispuso de una nota de la secretaría de la UNCTAD titulada "Aspectos de los servicios profesionales y los marcos normativos relacionados con el comercio y el desarrollo" (TD/B/COM.1/EM.25/2).

E. Aprobación del informe de la Reunión (Tema 4 del programa)

69. En su sesión de clausura, la Reunión de Expertos autorizó a la Relatora a preparar el informe final de la Reunión.

Anexo

ASISTENCIA *

1. Asistieron a la Reunión Expertos de los siguientes Estados Miembros de la UNCTAD:

Angola	Lesotho
Australia	Lituania
Bangladesh	Madagascar
Barbados	Malí
Bhután	Mauricio
Brasil	México
Canadá	Nepal
Chile	Nueva Zelanda
China	Pakistán
Colombia	Panamá
Ecuador	Perú
El Salvador	Polonia
Eslovenia	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
España	República de Corea
Estados Unidos de América	República Dominicana
Etiopía	República Unida de Tanzania
Federación de Rusia	Rwanda
Filipinas	Senegal
Ghana	Sudáfrica
Guatemala	Sudán
Honduras	Suiza
India	Tailandia
Indonesia	Trinidad y Tabago
Irán (República Islámica del)	Ucrania
Italia	Yemen
Japón	Zambia
Jordania	
Kenya	

2. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Mercado Común del África Meridional y Oriental
Comisión Europea
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
Organización Internacional de la Comunidad de Habla Francesa
Centro del Sur.

* Véase la lista de participantes en TD/B/COM.1/EM.25/INF.1.

3. Estuvo también representada en la Reunión la Organización Mundial del Comercio.
4. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres
Red del Tercer Mundo.

Ponentes

Sr. Greg McGuire, Asesor de Comercio Exterior, UNSFIR

Sr. Peter Boswell, Federación Internacional de Ingenieros Consultores

Sr. Bamrung Tanchittiwatana, Director, Comité de Legislación Empresarial, Junta de Comercio, Bangkok (Tailandia)

Sr. James A. Scheeler, Unión Internacional de Arquitectos

Sr. Salvador Ruiz de Chávez, Director General, Grupo Mexicano de Consultores en Educación, México

Sra. Judith Oulton, Consejo Internacional de Enfermeras

Sr. Mariano Jordán, "Architectural services in Mercosur"

Sra. María Esperanza Dangond, ANDEAN

Sr. Ramesh Chaitoo, Caribbean Regional Negotiating Machinery

Sr. Hans-Jürgen Hellwig, Presidente, Council of the Bars and Law Societies of Europe.

Invitados especiales

Sr. Charles P. Heeter, Deloitte & Touche, Estados Unidos de América

Sr. Elliott Paige, Organización de Estados del Caribe Oriental

Sr. Roderick Sanatan, University of the West Indies, Bridgetown (Barbados).
