

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.934
29 de octubre de 1990
ESPAÑOL
ORIGINAL: ENGLISH

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LOS SERVICIOS DE CONSTRUCCION Y LA RONDA URUGUAY: PRINCIPALES
ASPECTOS DE INTERES PARA AMERICA LATINA */**

*/ El presente estudio fue preparado por el señor Reinaldo Gonçalves, consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, para el Proyecto UNCTAD/CEPAL/PNUD, RLA 87/019, "Asistencia para el desarrollo del comercio y las negociaciones comerciales". Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. No ha sido sometido a revisión editorial.

90-10-1574

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. DEFINICION Y CARACTERISTICAS ESENCIALES	3
II. EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION	7
1. Evolución y estrategias recientes	8
2. Fuentes de ventajas competitivas y modos de prestación	14
3. Prácticas y barreras contractuales en el plano internacional	18
III. LA APLICACION DE CONCEPTOS, PRINCIPIOS Y NORMAS GENERALES	22
1. Transparencia	22
2. Liberalización progresiva	23
3. Trato nacional	25
4. Nación más favorecida/no discriminación	25
5. Participación creciente de los países en desarrollo	26
6. Salvaguardias y excepciones	27
7. Situación reglamentaria	28
IV. COOPERACION E INTEGRACION REGIONAL	30
V. CONCLUSIONES	35
Notas	37
Cuadro 1	39
BIBLIOGRAFIA	40

INTRODUCCION

La finalidad del presente documento es proporcionar material de referencia a los negociadores latinoamericanos que participan en las negociaciones comerciales multilaterales sobre servicios de construcción.

Considerada en el contexto del proceso de desarrollo, nunca se insistirá lo suficiente en la importancia estratégica de la construcción. Es uno de los componentes esenciales de la capacidad tecnológica nacional y es un componente destacado del proceso de acumulación de capital. Al mismo tiempo, tiene un efecto determinante sobre el empleo de mano de obra calificada y no calificada. Además, un sector de la construcción poderoso puede tener efectos positivos sobre el balance de pagos gracias a las exportaciones directas de servicios y bienes.

La formación de una capacidad nacional en materia de servicios de construcción implica el desarrollo de un conjunto complejo de eslabonamientos en toda la economía, que inciden en los sectores rural e industrial. La participación promedio de la industria de la construcción en el producto interno bruto total de las economías de mercado desarrolladas bordea el 6%. En el mundo en desarrollo las cifras correspondientes varían bastante, aunque es muy posible que la participación promedio no sea muy diferente a la observada en las economías de mercado desarrolladas. Por ejemplo, en América Latina y el Caribe la participación promedio de la industria de la construcción en el PIB total era de 5.7% en 1975, 6.3% en 1980 y 5.3% en 1986 (SELA.a, 1990, p. 93 y p. 100).

En este documento, se han privilegiado los intereses de los países en desarrollo en general, y los de América Latina en particular. La sección 1 presenta una definición básica de los servicios de construcción y se ocupa de algunas características de dicho sector. La sección 2 trata de las características esenciales del mercado mundial de la construcción, con especial referencia a tendencias, cambios estructurales, modos de prestación de servicios, fuentes de capacidad competitiva, barreras y prácticas contractuales internacionales. La sección 3 examina la aplicabilidad y las repercusiones, respecto de los servicios de construcción, de los conceptos, principios y normas generales contenidos en el texto de Montreal y en marco

multilateral del SELA (SELA, 1990.b). En la sección 4, se plantean algunos elementos estratégicos generales en el contexto de la cooperación y la integración regional de los países en desarrollo. La última sección presenta algunas conclusiones y perspectivas generales sobre las transacciones internacionales de servicios de construcción de América Latina.

I. DEFINICION Y CARACTERISTICAS ESENCIALES

La construcción se distingue de los demás servicios en la medida en que genera un producto tangible. La industria de la construcción posee una función "integral" de producción: aglutina a todos los factores de la producción (mano de obra, tierras, capital, tecnología y gestión) y a otros insumos (equipo, materiales, servicios ...) a fin de obtener un producto de naturaleza física (material). El producto de la industria de la construcción puede clasificarse, stricto sensu, en tres grupos:

- a) construcción civil: edificaciones residenciales (casas y departamentos) y no residenciales (por ejemplo, oficinas y tiendas);
- b) construcción pesada: obras de infraestructura económica y social (por ejemplo, centrales eléctricas, carreteras y sistemas de alcantarillado); y
- c) construcción industrial: plantas industriales (por ejemplo, refinerías e instalaciones manufactureras) y el montaje e instalación de equipos --en su mayoría en estas plantas.

En estos grupos se incluyen además las actividades relativas a la restauración, el mejoramiento, la reparación y el mantenimiento de obras y edificios (Hillebrandt, 1985, p. 19).

La construcción civil ocupa con creces el lugar más destacado, tanto en las economías de mercado desarrolladas como en los países en desarrollo. A título ilustrativo, a comienzos de los años ochenta las constructoras civiles estadounidenses absorbían el 36% del ingreso total de la industria, mientras que la construcción pesada lo hacía en un 20% (Estados Unidos, 1986, p. 58). Las cifras correspondientes a Brasil son de 43% y 25%, respectivamente (Gonçalves, 1990.a, p. 29).

Los servicios para la ejecución de un proyecto, comprenden la adquisición de materiales, la movilización de mano de obra, la preparación de terrenos, el movimiento de tierras, la supervisión y el ensayo de materiales y equipos, el control de calidad, etc.

En general, durante la primera etapa de elaboración de los proyectos de construcción, el "proceso de producción" requiere de varios servicios sucesivos: estudio de viabilidad de proyectos, diseño conceptual, análisis

técnico, evaluación financiera, etc. Estos pueden clasificarse como servicios de ingeniería y diseño o servicios comerciales.

La industria de la construcción está también estrechamente vinculada con los servicios de ejecución de proyectos (la etapa de la puesta en marcha), como la elaboración de operaciones, los procedimientos de mantención, la capacitación de mano de obra y los servicios de gestión.

Asimismo, esta industria supone todo un conjunto de complejas relaciones con la totalidad de las principales industrias de la economía. En un proyecto de construcción en gran escala pueden participar más de 100 subcontratistas y más de 1 000 proveedores. En este sentido, los eslabonamientos entre los servicios de construcción y las industrias manufactureras son muy importantes. Esta interdependencia de las actividades económicas involucra a los bienes de capital, las piezas de repuesto y recambio, los productos básicos para esta actividad (por ejemplo, madera, cemento y acero) y otros productos manufacturados (por ejemplo, tuberías).

En cuanto a la organización de los servicios nacionales de construcción cabe destacar algunos aspectos. Primero, las industrias nacionales parecen caracterizarse por una diversificación de las actividades de las empresas constructoras hacia los servicios de ingeniería y diseño y demás servicios comerciales. Esto es más evidente en el caso de la mediana y gran empresa. La diversificación se da dentro del mismo campo de especialización y está estrechamente vinculada con la "base tecnológica" de la empresa. Puede explicarse por el hecho de que la ejecución de proyectos es sólo una fase del proceso de la construcción: las grandes empresas constructoras presentan tanto una integración "regresiva" y comienzan produciendo servicios de ingeniería y diseño como una "progresiva" y producen servicios de gestión.^{1/}

Segundo, la construcción es una industria muy heterogénea hasta el punto de que se observa que coexiste un gran número de empresas pequeñas y medianas con unas pocas empresas grandes e incluso gigantescas. Por ende, la estructura del mercado se caracteriza por una hiperconcentración relativa. Por ejemplo, a comienzos de los años ochenta, en los Estados Unidos las 4 000 constructoras más grandes (de un total de 1.4 millones de empresas) representaban el 36% del ingreso total de la industria (OTA, 1986, p. 58). En Francia, la participación de las 14 empresas más grandes en el ingreso total de la industria era de 33%

a fines de los años setenta (Lee y Walters, 1989, p. 7). En Brasil, las 500 empresas más grandes representaban a principios de los años ochenta casi el 70% del ingreso total de la industria (Gonçalves, 1990.a, p. 35).

En este sentido, cabe señalar que la concentración de mercado es mucho mayor en la construcción pesada por las barreras que impiden el ingreso a este sector. En cambio, los servicios de ingeniería, de diseño y consultoría, así como los demás servicios comerciales conexas, presentan una baja concentración de mercado y tienden a predominar las empresas pequeñas (Lee y Walters, 1989, p. 3).

Tercero, las empresas nacionales tienden a predominar en la industria. Por ejemplo, las empresas extranjeras representan el 4.3% y el 0.8%, respectivamente, del empleo total en la industria de la construcción en Brasil y en Estados Unidos, respectivamente.^{2/} Además, los antecedentes disponibles sugieren que la participación de este sector en el volumen total de inversión extranjera directa no es muy significativa (SELA, 1990, p. 36; JUNCAC, 1988, p. 14). En realidad, las empresas constructoras extranjeras prefieren prestar sus servicios afincándose temporalmente en el país, aspecto que se examina en la sección siguiente. Al respecto, cabe señalar que en las obras civiles y de ingeniería los factores inherentes a la propiedad, que son los determinantes básicos del proceso de internacionalización de la producción, desempeñan un papel secundario. En general, esta parte de la industria es bastante competitivo y se caracteriza por pocas barreras al ingreso. En los países en desarrollo, por ejemplo, la construcción de unidades habitacionales la realizan en cierta medida las "cuasi empresas" del sector informal.

Por otra parte, la construcción pesada e industrial tiene estructuras de mercado oligopolísticas en que predominan las grandes empresas o conglomerados nacionales, y en general, las barreras al ingreso son mayores. Sin embargo, las empresas extranjeras pueden sortear estas barreras con las ventajas que les significan los factores inherentes a la propiedad (por ejemplo, tecnología, financiamiento y especialización en gestión). Empero, puede que aquí la razón principal del dominio de las empresas nacionales emane de la "economía política" de la industria de la construcción. Es decir, en la mayoría de los países los gobiernos tienden a patrocinar la formación de

capacidades nacionales debido a las ventajas tecnológicas y a los poderosos eslabonamientos que conlleva el sector.

Cuarto, los grandes grupos nacionales, públicos y privados, que intervienen en la industria ejercen una influencia significativa sobre las políticas gubernamentales. Esto se explica en parte porque, en general, los contratistas tienen una presencia "física" difundida por todo el país y, por tanto, están en situación de desarrollar una compleja red de contactos políticos a diferentes niveles de gobierno (distrital, urbano, estadual y nacional) y en diferentes regiones. Además, los grandes grupos de empresas constructoras ejercen una poderosa influencia debido a su riqueza y poder económico. Huelga recordar que las grandes empresas constructoras figuran entre los grupos de presión más poderosos, tanto en los países en desarrollo como en las economías de mercado desarrolladas.

Por último, la construcción se transforma paulatinamente en una industria de alta tecnología, aunque todavía hace un uso intensivo de la mano de obra no calificada y semicalificada (Estados Unidos, 1987, p. 121). Hay adelantos tecnológicos en materia de diseño, métodos de construcción, materiales, equipo especializado y sistemas de gestión. La mayor productividad ha estado vinculada con el empleo de computadoras de uso cada vez más generalizado en la industria: dibujo y diseño con ayuda de computadoras, automatización por computadoras de procesos y equipos, y sistemas de gestión mediante computadoras (por ejemplo, programación de proyectos, rastreo de materiales y control de costos) (Estados Unidos, 1987, pp. 139-143).

II. EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION

Las transacciones internacionales de esta industria están relacionadas en su mayoría con la construcción pesada e industrial. Se recuerda que la abrumadora mayoría de las obras de ingeniería civil y edificación en general (unidades residenciales y no residenciales) están a cargo de la industria nacional debido a las pocas barreras al ingreso.

Sin embargo, las barreras al ingreso desempeñan un papel determinante en las estructuras de mercado nacionales e internacionales de la construcción pesada e industrial. En líneas generales, dichas barreras pueden provenir de las ventajas que ofrecen las operaciones en gran escala, especialmente las de aquellas empresas orientadas a las obras públicas, los sistemas de transporte y las obras de infraestructura. Respecto a las transacciones internacionales, lo primordial es la capacidad de los grandes grupos constructores transnacionales para movilizar y utilizar los recursos (mano de obra, financiamiento, equipo y gestión) a escala mundial. No obstante, la dinámica de la internacionalización de la producción de servicios de construcción depende no sólo de la interacción de factores inherentes a la propiedad (a nivel de la empresa), sino también de elementos propios de la ubicación (a nivel del país de origen y de destino del flujo de servicios). Este asunto se examina con detalle en la sección 2.

En consecuencia, las transacciones internacionales de servicios de construcción las efectúan en general grupos relativamente reducidos de empresas gigantescas. A título ilustrativo, en 1985 ocho empresas con sede los Estados Unidos, cada una con nuevos contratos ascendentes a más de mil millones de dólares, representaban el 83.7% del volumen total de nuevos contratos para obras en el exterior obtenidos por los 43 contratistas principales de ese país (Niosi, 1988, p. 74).^{3/} Ese mismo año, 16 empresas europeas, cada una con nuevos contratos equivalentes a un mínimo de 500 millones de dólares, de una muestra de los 116 contratistas principales de Europa, representaban el 51.2% del total de las facturas despachadas. En cuanto a las transacciones internacionales de los japoneses, las seis empresas más grandes con nuevos contratos ascendentes a un mínimo de 500 millones de dólares en 1985, representaban el 49.2% del valor total de los contratos.

Los datos disponibles de algunos países en desarrollo corroboran la elevada concentración de las transacciones internacionales de servicios de construcción. En la República de Corea, por ejemplo, los contratos extranjeros adjudicados a las tres empresas más grandes ascendían a 72.0% del total de las facturas despachadas en 1985 (Niosi, 1988). Respecto a Brasil, los tres contratistas principales absorbían el 78% del financiamiento total otorgado por el gobierno brasileño en apoyo de la exportación de servicios de construcción en el período 1976-1983 (Guimaraes, 1984, pp. 59-60).

En realidad, los exportadores de servicios de construcción de los países en desarrollo han estado vinculados con los grandes grupos industriales (por ejemplo, Taiwán, provincia de China y Turquía) o forman parte de grandes conglomerados (por ejemplo, República de Corea y Brasil). Los exportadores europeos y japoneses de estos servicios integran también grandes conglomerados y han participado en adquisiciones y fusiones en el último decenio (Niosi, 1988, pp. 76-78).

1. Evolución y estrategias recientes

El mercado mundial de la construcción se ha caracterizado por un notorio descenso de la actividad en el último decenio. El aspecto más relevante ha sido la caída abrupta de las transacciones internacionales desde que comenzara la crisis de la deuda externa de los países en desarrollo en 1982. Los nuevos contratos adjudicados a los 250 contratistas internacionales más destacados declinaron de 134 mil millones de dólares en 1981 a 74 mil millones de dólares en 1986-1987 (cuadro 1). Hacia fines del decenio los servicios de construcción experimentaron una modesta recuperación, aunque los contratistas siguen encarando un mercado mundial atónico.

¿Cuáles son las razones principales para que haya una contracción del mercado mundial de la construcción en un período de un crecimiento excepcionalmente rápido del comercio y la producción mundial?

La evolución del mercado internacional de la construcción depende sobremanera del desempeño económico del mundo en desarrollo. Del lado de la demanda, los países en desarrollo representaban más de 80% del total del mercado mundial de la construcción a comienzos de los años ochenta. En el

período 1980-1981 las participaciones en el mercado de América Latina y el Oriente Medio eran de 34.3% y 13.9%, respectivamente. La caída de los precios de los productos básicos y la crisis de la deuda externa, que afectaron a todo el mundo en desarrollo, fueron los determinantes principales de la violenta baja del mercado internacional de los servicios de construcción.

Con la excepción de las economías de Asia meridional y sudoriental, los países en desarrollo han tenido un mal desempeño económico en los años ochenta. Los países latinoamericanos y africanos han experimentado un deterioro de su capacidad para lograr un proceso de crecimiento sostenido debido a la transferencia neta de recursos financieros para servir la deuda externa y al debilitamiento de los precios de los productos básicos. América Latina y el Caribe tuvieron un crecimiento negativo del PIB por habitante de 1.2% en el último decenio, mientras que el Africa Su-sahariana también presentó una tasa de crecimiento negativo de 2.2%. Los coeficientes de inversión y la acumulación de capital han caído a niveles ínfimos.

El entorno externo desfavorable fue otro determinante que deterioró el déficit del sector público en los países en desarrollo. Los gobiernos y las empresas de propiedad pública de los países en desarrollo no sólo representan el grueso de la deuda externa, sino que son también los consumidores más importantes de servicios de construcción, tanto en los países en desarrollo como en las economías de mercado desarrolladas. En el contexto de los programas de estabilización macroeconómica los gobiernos han aplicado medidas para reducir el gasto. La reducción de la demanda agregada ha significado contraer los gastos de inversión del sector público y privado en los países en desarrollo durante el último decenio. En este sentido, para casi todos los países del mundo en desarrollo la década de 1980 fue un período de contracción muy severa de la inversión en infraestructura económica y social. Se la ha considerado como el fin de la era de los megaproyectos.

A pesar de la extraordinaria disminución de la demanda de servicios de construcción en el mundo en desarrollo, todavía absorbe gran parte del mercado internacional de esta actividad. Incluso en 1986 y 1987, cuando éste tocó fondo, la participación de los países en desarrollo en la demanda total de servicios de construcción en el mercado mundial era de 73.4% y 61.2%, respectivamente (Lee y Walters, 1989, p. 35; CET, 1989, p. 12).

Cabe señalar que entre el auge (1980-1981) y la caída (1986-1987) del mercado internacional de la construcción el valor nominal de los nuevos contratos disminuyó en 38.0%. En este período el valor nominal total de los contratos nuevos otorgados a los contratistas extranjeros en América Latina y el Oriente Medio se redujo en 63.0%, mientras que en el resto del mundo la baja correspondiente fue de 14.2%. La participación de ambas regiones declinó de 48.3% en 1980-1981 a 28.5% en 1986-1987. Por tanto, más de cuatro quintos de la tasa de crecimiento negativa del mercado mundial de la construcción en este período obedece a la contracción de las transacciones en el Oriente Medio y América Latina. El primero se vió muy afectado por la caída de las exportaciones y los precios del petróleo, en tanto que esta última vió cómo la crisis de la deuda externa obstaculizaba su desarrollo durante el último decenio.

Del lado de la oferta, un aspecto notable del mercado internacional de la construcción ha sido la abrupta caída de la participación de los Estados Unidos, de más de 40% a comienzos del decenio a menos de 30% a fines del mismo. Esto mismo se debe a dos razones. En primer lugar, las empresas con sede en los Estados Unidos, que representaban el 70% del mercado mundial de servicios de construcción a fines de los años sesenta (Estados Unidos, 1987, p. 132), tuvieron que encarar la competitividad creciente de los contratistas europeos y japoneses. Algunas grandes empresas del mundo en desarrollo también se pusieron al día en tecnologías y métodos de construcción y comenzaron a ingresar al mercado mundial.

La otra es que el colapso de los mercados del Oriente Medio y América Latina ha afectado severamente la construcción estadounidense en el exterior. Durante los años ochenta, las empresas con sede en los Estados Unidos estuvieron mucho más expuestas a estos mercados en contracción que las empresas constructoras de Europa y Japón. En el máximo del ciclo depresivo del último decenio (1986-1987), la participación promedio de los mercados nacionales de ambas regiones en la producción externa de las empresas con sede en los Estados Unidos era de 42.0%, mientras que las cifras correspondientes a los contratistas europeos y japoneses eran de 23.0% y 12.0%, respectivamente.^{4/}

En contraste con el mal desempeño de las empresas con sede en los Estados Unidos, los contratistas europeos han conseguido aumentar su participación en el mercado mundial, pasando de menos de 40% a comienzos de los años ochenta a casi 50% a fines del decenio. Las empresas constructoras japonesas duplicaron con creces su participación, de aproximadamente 5% a casi 13% durante el decenio.

Los contratistas de los países en desarrollo, que comenzaron a mostrar una capacidad competitiva durante los años setenta, han experimentado una reducción de su participación total en el mercado mundial, de 18% a comienzos de los años ochenta a cerca de 8% a fines del decenio. La República de Corea, que es con mucho el mayor exportador entre los países en desarrollo, redujo su participación en el mercado mundial de un promedio de 9.5% en 1980-1981 a 2.5% en 1987-1988. Esta abrupta caída se explica porque la construcción de la República de Corea en el exterior depende casi en forma absoluta del mercado del Oriente Medio.^{5/}

En este sentido, cabe señalar que entre el auge del mercado mundial de la construcción (fines de los años setenta y comienzos de los ochenta, hasta 1982) y su caída (1986 y 1987), hay una notoria reducción del número de empresas constructoras de los países en desarrollo que figuran entre las 100 empresas constructoras más grandes del mundo, conforme al valor de los nuevos contratos en el exterior (CET, 1989, p. 17). El hecho más notable es que el número de contratistas de la República de Corea disminuyó de 11 en 1978 a 4 en 1986; mientras que el número de contratistas de otros países en desarrollo que era de 11 en 1978 se mantenía igual en 1986. Cabe señalar que entre los principales contratistas de América Latina y el Caribe, había dos empresas (de Argentina y Brasil) en 1978 y ninguna en 1986 (CET, 1989). Aunque hay una redistribución entre los demás países en desarrollo en cuanto a su presencia en la lista de las 100 empresas constructoras principales, la mayoría de los países sólo figuran con un contratista en esta lista. Las excepciones son --aparte de la República de Corea-- Yugoslavia y Turquía, ambas con tres empresas.

Aunque es difícil generalizar fundándose en este tipo de datos, puede sostenerse provisionalmente que la construcción en el exterior efectuada por empresas de países en desarrollo se caracteriza en general por el ingreso a

bolsones muy limitados del mercado. La excepción la constituye el desempeño de las empresas de la República de Corea en el Oriente Medio entre 1976 y 1985 (Kim, 1988). Aunque es efectivo que los contratistas de países en desarrollo tienen importantes ventajas en materia de costos en los proyectos de construcción con uso intensivo de la mano de obra, no es menos cierto que las relaciones de gobierno a gobierno tienen una influencia decisiva sobre las transacciones internacionales de servicios de construcción.^{6/} Este postulado se examina en la sección 2.

Algunas grandes constructoras de los países en desarrollo, que habían llegado a ser bastante competitivas debido a la experiencia recogida en su mercado nacional, procuraron penetrar el mercado internacional como parte de sus estrategias de expansión durante los años setenta. Estos grupos están muy especializados en proyectos basados en mano de obra no calificada orientados en su mayoría a la construcción de obras públicas y de transporte en los mercados de países en desarrollo. Además de la contracción de la demanda de inversión en estos tipos de servicios, los contratistas de países en desarrollo han encarado una competencia cada vez más intensa, incluso entre ellos mismos. En efecto, los exportadores de servicios de construcción de países en desarrollo han tenido que definir sus estrategias comerciales en el contexto de una contracción de sus mercados internos y una violenta caída del mercado mundial.

En respuesta a un entorno comercial desfavorable, los grupos de empresas constructoras de los países en desarrollo parecen haber elegido dos estrategias diferentes para expandirse. La primera, apunta a una mayor penetración del mercado mundial teniendo en cuenta los cambios estructurales del último decenio. La otra, hace hincapié en la diversificación en el país de origen, pese a esforzarse por construir en el exterior.

Respecto a la primera, la escasa información disponible parece sugerir que las empresas constructoras que forman parte de grandes conglomerados industriales o financieros en su país de origen (por ejemplo, República de Corea, Taiwán, Provincia de China y Turquía) han profundizado el proceso de internacionalización. Pese a la caída de las tasas de rentabilidad de la construcción en el exterior, estos grupos se han dedicado a adquirir y establecer filiales en las economías de mercado desarrolladas, con una

"preferencia manifiesta" por los Estados Unidos (Kim, 1988, p. 236; Niosi, 1988, pp. 79-81). Cabe señalar en este sentido que estos grupos han tenido un éxito más bien limitado en sus tentativas de avanzar en su proceso de internacionalización.

La otra estrategia implica la transformación de grandes contratistas en conglomerados importantes dentro del mercado interno. Considerando las malas perspectivas de los mercados nacionales y mundiales, estas empresas buscaron oportunidades de mercado en su propio país y se dedicaron a producir una amplia variedad de bienes y servicios. Es el caso de Brasil, en que las grandes empresas, especializadas en un principio en la construcción pesada, diversificaron sus actividades e ingresaron a las finanzas, las manufacturas, el transporte, la agricultura, la minería, y un sinnúmero de sectores (Gonçalves, 1990b). Esto no quiere decir que estos grupos hayan renunciado a construir en el exterior. Dadas las condiciones desfavorables del mercado externo y la existencia de un conjunto de oportunidades de mercado rentables en el país (no relacionadas con los servicios de construcción) las grandes empresas constructoras fueron lo bastantes flexibles como para adaptar sus estrategias y mostrar un rendimiento notable durante el último decenio.

Respecto a la reacción de los contratistas de las economías de mercado desarrolladas frente a las condiciones cambiantes del mercado, cabe mencionar que las empresas estadounidenses y canadienses han aplicado también una estrategia de diversificación (por ejemplo, la minería, la banca y los productos químicos) mediante adquisiciones, fusiones y el establecimiento de empresas conjuntas. Estas empresas buscan nuevas oportunidades en industrias de alta tecnología (Estados Unidos, 1987, p. 147). En el caso concreto de las empresas con sede en los Estados Unidos, se ha hecho hincapié en las tecnologías de procesos industriales y en el desarrollo de tecnología patentada vinculada con los servicios de gestión. Además, las empresas constructoras norteamericanas han desplegado esfuerzos conjuntos con las empresas manufactureras para desarrollar tecnologías patentadas y, por ende, aumentar su competitividad internacional.

Las empresas europeas que construyen en el exterior forman parte de grandes conglomerados industriales o financieros, públicos o privados. En el último decenio han promovido su crecimiento mediante adquisiciones y fusiones,

aunque no parecen haber hecho grandes esfuerzos para seguir diversificándose (Niosi, 1988, pp. 75-76). La penetración del mercado estadounidense también es un aspecto importante de las estrategias de crecimiento de los contratistas europeos (Estados Unidos, 1987, p. 148).

Asimismo, las empresas constructoras japonesas con operaciones en el exterior han orientado cada vez más sus inversiones hacia América del Norte (en su mayoría al mercado estadounidense), cuya participación en el volumen total de la inversión extranjera directa japonesa en la industria de la construcción era de 43.6% en 1986 (CET, 1989, p. 23). Este hecho puede explicarse no sólo por el gran tamaño y estabilidad del mercado estadounidense, sino también por las oportunidades de construir plantas industriales para las empresas transnacionales japonesas que operan en ese mercado. Las empresas constructoras japonesas con operaciones en el exterior también están vinculadas con los grandes conglomerados (por ejemplo Mitsui y Mitsubishi).

2. Fuentes de ventajas competitivas y modos de prestación

Los exportadores de servicios de construcción encaran una competencia encarnizada en el mercado internacional, con perspectivas de que la lucha por participar en el mercado se siga intensificando. Este hecho se da sobre todo en el caso de los proyectos basados en mano de obra no calificada. La extrema competitividad que reina en el mercado mundial de la construcción se explica en gran medida por la dinámica de las fuentes de capacidad competitiva de las empresas y los países.

La capacidad competitiva depende de la interacción entre las ventajas inherentes a la propiedad de los contratistas con las ventajas inherentes a la ubicación de los países de origen y extranjeros. Las primeras emanan de la influencia primordial del poder monopólico (por ejemplo, la tecnología patentada), el tamaño, la capacidad y el uso de recursos. Las últimas se refieren más que nada a los recursos existentes en un país, las bases institucionales (por ejemplo, políticas gubernamentales), el tamaño y crecimiento del mercado.^{7/}

En líneas generales, esta interacción entre las ventajas inherentes a la propiedad y las ventajas inherentes a la ubicación es el determinante básico de las tres fuentes esenciales de ventajas competitivas en el mercado mundial de la construcción, a saber el costo de la mano de obra, la tecnología y el financiamiento.

Los costos de la mano de obra tienen especial importancia en la construcción pesada. En la medida en que los contratistas de países en desarrollo utilizan la mano de obra de sus países de origen, cuentan con una ventaja competitiva. No obstante, cabe destacar al respecto que las empresas de las economías de mercado desarrolladas que construyen en el extranjero pueden contrarrestar hasta cierto punto los grandes diferenciales de costos salariales si contratan mano de obra no calificada y semicalificada en los mercados del país huésped o en terceros países con bajos salarios. Además, las ventajas inherentes a la propiedad en materia de conocimientos especializados en gestión y tecnología pueden reducir aún más la importancia de los costos salariales.

Los últimos adelantos tecnológicos relacionados con métodos de construcción, procesos industriales, la aplicación de materiales y equipo han tenido una influencia creciente en los patrones de ventajas comparativas en la industria de la construcción. Al respecto, la poca información disponible sugiere que las empresas con sede en los Estados Unidos han seguido desarrollando su capacidad competitiva sobre la base de técnicas de gestión con ayuda de computadoras (Estados Unidos, 1987, p. 138 y ss.). En realidad, estas empresas utilizan la capacidad nacional en informática (un factor inherente a la ubicación). Una industria electrónica altamente desarrollada en los Estados Unidos produce externalidades, de modo que los contratistas estadounidenses insisten en la aplicación de computadoras en sus estrategias competitivas. En general, las empresas constructoras europeas y japonesas muestran mayores ventajas en el desarrollo de técnicas de construcción, habida cuenta de su experiencia con proyectos de construcción en sus mercados internos.

Cabe señalar en este sentido que una fuente importante de ventajas competitivas a nivel de la empresa, es decir, un componente de las ventajas inherentes a la propiedad, es la experiencia acumulada en la solución de

problemas, tanto en la producción interna como externa. Se ha señalado que los grandes contratistas de los países en desarrollo lograron ingresar al mercado mundial --especialmente en el propio mundo en desarrollo--, debido a su experiencia previa en la adaptación de tecnologías apropiadas a las condiciones de su mercado interno. Otra ventaja de los contratistas de países en desarrollo inherente a la propiedad parece ser la relacionada con la gestión de proyectos en gran escala y con uso intensivo de mano de obra. La interacción de los factores inherentes a la propiedad y de los elementos propios de la ubicación es bastante evidente en el caso de la tercera fuente de ventajas competitivas de las empresas constructoras, a saber, su capacidad para reunir paquetes financieros a fin de ejecutar proyectos en el exterior.

Si bien es cierto que la competencia de precios es muy importante en un mercado mundial en contracción, también lo es que el financiamiento desempeña un papel decisivo, sobre todo en el otorgamiento de contratos para ejecutar proyectos de construcción a gran escala en América Latina, Asia y África (Lee y Walters, 1989, pp. 53-54). La capacidad para reunir paquetes financieros a fin de ejecutar proyectos en el exterior es un factor inherente a la propiedad (debido, por ejemplo, al tamaño o al acceso preferencial a los recursos), lo que otorga a las empresas individuales una ventaja competitiva en el mercado mundial. Sin embargo, hay que señalar que el financiamiento de la construcción en el exterior depende sobremedida de los organismos del gobierno nacionales y las organizaciones financieras multilaterales.

Los gobiernos nacionales han suministrado asistencia técnica (más específicamente, ayuda vinculada) y créditos a las exportaciones que han ejercido una gran influencia en el desempeño exportador de los contratistas. Respecto a los programas de asistencia bilateral, la experiencia histórica de las tres últimas décadas ha demostrado que las donaciones o préstamos para el desarrollo han estado vinculados a la exportación de bienes y servicios por empresas del país donante.^{8/}

Asimismo, los gobiernos han aportado financiamiento subvencionado en la forma de créditos a las exportaciones. Las condiciones favorables (por ejemplo, tasas de interés inferiores a las del mercado) de los créditos oficiales para financiar las exportaciones han conducido indudablemente a la subvención generalizada de las exportaciones de servicios de construcción.

Los subsidios del gobierno involucran no sólo a los costos del financiamiento de largo plazo, sino que comprenden también seguros y subsidios para estudios de factibilidad, costos de licitación, y servicios de consultoría e ingeniería. Además, según los observadores, los subsidios financieros oficiales a las empresas que operan en terceros mercados van en aumento en la industria internacional de la construcción. (Lee y Walters, 1989, p. 73). Esta aseveración no resulta en modo alguno una sorpresa, habida cuenta de que la competencia seguirá siendo intensa en el mercado mundial de la construcción.

A estas alturas, hay que decir que las ventajas inherentes a la propiedad y a la ubicación, no sólo son los determinantes esenciales del proceso de internacionalización de la producción, sino que su interacción es también un determinante decisivo de las formas que adopta dicho proceso, a saber comercio (de exportaciones) e inversión extranjera directa.

En lo que se refiere concretamente a las modalidades de prestación de servicios de construcción en el mercado internacional, la situación es más compleja. Las transacciones internacionales en esta esfera pueden consistir en el movimiento transfronterizo de servicios de construcción (comercio) y el movimiento transfronterizo de capital con control extranjero (inversión extranjera directa en filiales, sucursales, oficinas de representación, sociedades mixtas y asociaciones). La construcción en el exterior puede significar también un movimiento transfronterizo de mano de obra. Es decir, puede que en las actividades internacionales de la construcción no participen ni el comercio ni la inversión extranjera directa.

En la industria de la construcción, el movimiento transfronterizo de servicios desempeña un papel secundario y en general se limita a la prestación de diferentes tipos de servicios comerciales en materia de consultoría, diseño, ingeniería, gestión e información (por ejemplo respecto a financiamiento). En este caso, el comercio transfronterizo se realiza mediante las telecomunicaciones: un informe comercial, una carta, una llamada telefónica, un disquete, etc. En cuanto al movimiento transfronterizo de servicios que conlleva el equipo especializado, debería considerarse como comercio de bienes.

Nótese que el establecimiento de una red de oficinas de representación en otros países puede constituir una fuente importante de ventajas competitivas.

Asimismo, las empresas constructoras internacionales pueden verse obligadas a formar sociedades comerciales mixtas de carácter internacional, con una participación en capital inferior al 50%, debido a las políticas y reglamentaciones del gobierno del país receptor. Cuando un mercado determinado tiene oportunidades comerciales importantes y un potencial de crecimiento, los contratistas internacionales pueden establecer una filial o sucursal extranjera. Por ejemplo, esta es la estrategia actual de algunos grandes contratistas internacionales respecto a su ingreso al mercado estadounidense mediante adquisiciones.

No obstante, el grueso de la construcción en el exterior se da en función del movimiento transitorio transfronterizo de factores de producción (GATT, 1989, p. 4; Soubra, 1989, p. 201). En general, involucra el movimiento transfronterizo de mano de obra no calificada y calificada. La transferencia de conocimientos especializados en gestión, que es un elemento clave en la construcción, puede considerarse como un servicio que se traduce en personal especializado o bienes (computadoras, disquetes, manuales) o ambos.

3. Prácticas y barreras contractuales en el plano internacional

Los procedimientos de licitación varían bastante en el mercado internacional de la construcción. Un procedimiento esencial (diseñar-construir) involucra un contrato único para las diversas fases secuenciales de un proyecto de construcción. Otro procedimiento (diseñar-licitar-construir) implica dos procesos de licitación: uno, para la fase inicial del proyecto (servicios de consultoría e ingeniería) y el otro para la construcción propiamente tal. Los procedimientos de licitación pueden involucrar asimismo una lista de empresas invitadas y varias "rondas". Los criterios que se utilizan en la licitación extranjera varían de un país a otro y de un proyecto a otro. Las decisiones se toman sobre una base caso por caso, pero los elementos fundamentales de la licitación son el precio, la competencia (experiencia) técnica y el financiamiento.

La característica primordial del proceso mundial de la construcción es que los gobiernos, que son los clientes más importantes, tienen una "preferencia manifiesta" por los contratistas locales. Al respecto, cuando los

mercados nacionales no están cerrados a la competencia extranjera debido a la existencia de un sinnúmero de barreras, los gobiernos exigen que los contratistas extranjeros empleen mano de obra local e integren consorcios internacionales. Otra práctica habitual es exigir la formación de sociedades mixtas y la adquisición en el país de equipos y materiales.

En realidad, las imperfecciones del mercado desempeñan un papel dominante en la industria de la construcción. Dichas imperfecciones emanan de la conducta de los (grandes) contratistas en sus mercados nacionales y de las reglamentaciones gubernamentales que afectan las exportaciones e importaciones. La primera se examinó en la sección 1 y estas últimas se analizarán en los párrafos siguientes.

Reviste importancia fundamental el hecho de que la construcción sea una de los servicios más protegidos, tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo. Aunque las barreras comerciales difieren de un país a otro, existe consenso de que la subvención de las exportaciones y las políticas gubernamentales de adquisición son las distorsiones predominantes en las transacciones internacionales de servicios de construcción.^{9/}

Respecto a los subsidios del gobierno a las exportaciones de servicios de construcción, se distinguen los siguientes tipos básicos: a) subsidios financieros directos e indirectos; b) subsidios tributarios; y c) garantías y seguros contra pérdidas en el exterior.

El primer tipo de refiere a la subvención de los créditos para las exportaciones, en su mayoría en términos de tasas de interés favorables, vinculados con estudios de viabilidad, propuestas de licitación y costos de explotación. El segundo tipo se refiere a las exenciones tributarias para los ingresos de exportación y para las exportaciones de maquinaria, equipo y materiales. Por último, las garantías del gobierno en materia de utilidades provenientes de la producción en el exterior y las contragarantías del financiamiento de exportaciones también son determinantes importantes del margen competitivo. El apoyo del gobierno consiste también en seguros y reaseguros contra los riesgos financieros y políticos que corre la producción en el exterior.

Las reglamentaciones del gobierno en materia de importaciones desempeñan también un papel decisivo como barreras que impiden el ingreso a los mercados nacionales. Las barreras más importantes son:

a) política de adquisiciones del gobierno: los gobiernos tienen una "preferencia manifiesta" por los contratistas locales, o los contratos sólo se otorgan a empresas nacionales, en tanto que las empresas extranjeras sólo son aceptadas como subcontratistas, o tienen que encarar la ausencia de licitaciones extranjeras;

b) restricciones monetarias: hay limitaciones respecto a la repatriación de capitales, remesas de utilidades y convertibilidad de la moneda; el trueque y el comercio compensado también se han empleado como métodos de pago de servicios de construcción;

c) restricciones en el otorgamiento de licencias: en materia de requisitos de registro y procedimientos discriminatorios en el otorgamiento de licencias;

d) discriminación tributaria: se refiere a los impuestos a las utilidades e importaciones de bienes y servicios;

e) barreras al comercio de bienes: las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a las importaciones de equipo y materiales; la exigencia de adquirir en el país a fin de maximizar el uso del equipo y los materiales locales; las normas técnicas que pueden utilizarse también como barreras no arancelarias;

f) procedimientos de licitación: las grandes diferencias de los procedimientos de licitación entre los países así como la no transparencia de dichos procedimientos;

g) normas técnicas: las reglamentaciones sobre normas arquitectónicas, de ingeniería y técnicas, sanitarias y de seguridad;

h) reglamentaciones sobre el movimiento de la mano de obra: los requisitos en materia de visados, permisos de trabajo, idoneidad del personal y capacitación del personal local (a fin de maximizar el empleo de la mano de obra local);

i) barreras a la inversión: dificultad para establecer filiales u oficinas, exigencia de formar asociaciones con contrapartes locales y limitaciones en cuanto al porcentaje de participación en el capital.

Por último, cabe señalar la asimetría básica que se observa en la industria de la construcción de los países desarrollados. Por una parte, la inmigración de trabajadores de la construcción a los países desarrollados ha sido un determinante importante del proceso de formación de las capacidades nacionales pertinentes en dichos países.^{10/} Por otra, los gobiernos de los países desarrollados han conseguido restringir el acceso de los contratistas extranjeros a sus mercados nacionales. Concretamente en lo que se refiere a las exportaciones de servicios de construcción desde los países en desarrollo hacia el mundo desarrollado, la situación puede describirse como sigue: el factor capital es inmóvil, pero el factor mano de obra es móvil. Sin embargo, el hecho más importante es que el movimiento transfronterizo de mano de obra hacia la industria de la construcción está controlado estrictamente por las leyes y políticas de inmigración. El objetivo es regular la oferta de mano de obra no calificada y poco calificada a la industria nacional de la construcción, mediante la presencia del trabajador inmigrante.

La asimetría mencionada posee dos implicaciones importantes. En primer lugar, si bien los países en desarrollo representan el grueso de la demanda total de servicios internacionales de construcción, el mercado potencial más grande es el mundo desarrollado --siempre que no existan barreras ni restricciones a la movilidad de los factores de producción. En segundo lugar, las negociaciones comerciales multilaterales sobre servicios de construcción tendrán que ocuparse de esta asimetría esencial.

III. LA APLICACION DE CONCEPTOS, PRINCIPIOS Y NORMAS GENERALES

Las transacciones internacionales de servicios de construcción dependen en gran medida de las reglamentaciones sobre el movimiento de mano de obra y capital. Las negociaciones para reducir o eliminar las restricciones que obstaculizan el acceso al mercado tienen que ocuparse directamente de estos aspectos, aunque la modalidad preferida de prestación de servicios de construcción haya sido el movimiento temporal de capital y mano de obra.

En cuanto a la industria de la construcción, conforme a la definición de comercio de servicios, lo fundamental no es tanto lo esencial del movimiento de los factores de producción o lo distinto de toda transacción, sino la dimensión cronológica de los movimientos transfronterizos de mano de obra y capital. El tratamiento asimétrico de esta dimensión cronológica (movimiento temporal versus movimiento permanente) influye en la interacción entre los elementos inherentes a la propiedad y los factores propios de la ubicación y, por tanto, en las fuentes de ventajas competitivas a escala mundial.

Teniendo presente las consideraciones expuestas, en esta sección se evalúan los conceptos, principios y normas generales contenidos en el texto de Montreal y en el marco del SELA, en el contexto de las transacciones internacionales de servicios de construcción.

1. Transparencia

Considerando que las reglamentaciones desempeñan un papel decisivo en la industria de la construcción, la transparencia constituye un elemento clave de un acuerdo futuro sobre comercio de servicios de construcción. Todas las leyes, reglamentaciones y directrices administrativas deberían publicarse y ponerse a disposición de todas las partes contratantes y de los posibles contratistas extranjeros.

Dado que la mayoría del progreso técnico en la industria de la construcción deriva de los departamentos universitarios de ingeniería civil, los laboratorios gubernamentales, los centros de investigación e información y los proveedores de equipo y materiales especializados, interesa que toda la información se ponga a disposición no sólo de los gobiernos y las empresas

constructoras, sino también de toda empresa y centros de información interesados. Esto cobra especial relieve para el proceso de cooperación e integración de los países en desarrollo. Por ejemplo, los programas regionales de asistencia técnica podrían beneficiarse de una mayor transparencia.

Cabe señalar que la transparencia esta vinculada no solo con los sistemas reglamentarios, sino también con la aplicación de procedimientos y normas. Además, debe haber transparencia en las reglamentaciones de las autoridades federales, regionales y locales así como en las normas definidas por las organizaciones privadas y las asociaciones profesionales.

Los gobiernos deberían establecer centros de consulta que proporcionaran información sobre la base de solicitudes concretas. Habría que definir acuciosamente procedimientos para solicitar y suministrar información, a fin de contar con ella a la brevedad y a bajo costo.

Respecto a la industria de la construcción, debería hacerse hincapié en la transparencia de los procedimientos de licitación. Asimismo, debería haber información detallada sobre las políticas de adquisición del gobierno.

Respecto a las normas sobre el movimiento de capitales, cabe señalar que la evidencia disponible para las economías de mercado desarrolladas muestra que los mayores obstáculos no se encuentran en las leyes relativas a la inversión extranjera directa. (Safarian, 1983, p. 1). El trato discriminatorio se da mediante procedimientos administrativos concretos que no se publican. Por ende, son estos procedimientos los que deberían publicarse.

Por último, los gobiernos deberían suministrar información completa sobre las condiciones y posibilidades relativas a la migración internacional de mano de obra en la industria de la construcción. Esta información debería abarcar tanto la mano de obra no calificada como calificada. Respecto a esta última, deberían estipularse claramente los requisitos académicos para todas las categorías profesionales que establecen las normas de inmigración.

2. Liberalización progresiva

Las barreras que inhiben el acceso al mercado deberían reducirse o eliminarse gradualmente. La liberalización progresiva es un proceso a largo plazo que los gobiernos deben acordar en rondas periódicas de negociaciones. Dichas rondas

incluirían mecanismos para revisar los métodos de evaluación del proceso de liberalización en marcha así como las normas, modalidades y procedimientos para llevar a cabo la liberalización en el plano nacional.

Respecto a la industria de la construcción debería haber un equilibrio entre la liberalización de las barreras a la inversión y las normas sobre el movimiento internacional de mano de obra.

Dado el principio de la reciprocidad relativa, el establecimiento de contratistas extranjeros en los países en desarrollo debería hacerse de conformidad con los requisitos legales y de desempeño que rigen el sector. En forma más concreta, a los contratistas extranjeros que operan en países en desarrollo se les podría exigir comprar en el país, capacitar al personal local y formar asociaciones con empresas locales.

Hay que reducir la reglamentación sobre el movimiento temporal o permanente de la mano de obra. La entrada de miembros de las profesiones liberales se ve afectada por reglamentaciones en materia de visados, permisos de trabajo, permisos de residencia, requisitos de nacionalidad, requisitos académicos (diploma profesional, pruebas de certificación laboral, etc.) y normas técnicas. La migración de trabajadores poco calificados, sobre una base temporal o permanente, implica un contrato de trabajo con una empresa nacional o extranjera que reliza proyectos de construcción. Los problemas se refieren también a los procedimientos desleales y discriminatorios en materia de visados, y permisos de trabajo y residencia. (SELA, 1990.b, pp. 45-53). La liberalización progresiva podría producirse en el caso de las reglamentaciones en materia de visados y permisos de trabajo transitorios.

La liberalización progresiva debería ocuparse concretamente de las políticas de adquisición del gobierno. Debería reducirse o eliminarse la exigencia de comprar lo nacional. La liberalización del mercado mundial de la construcción entraña asimismo reducir o eliminar los subsidios a las exportaciones de servicios de construcción que otorgan la mayoría de las economías de mercado desarrolladas.

La liberalización progresiva de los servicios de construcción debería darse a la par con la disponibilidad de financiamiento externo, sobre todo si se trata de proyectos en gran escala con un impacto decisivo sobre el balance de pagos. En este sentido, el mecanismo de "liberalización con financiamiento

externo" es compatible con los objetivos de desarrollo a largo plazo y, por tanto, debería ser un componente de la liberalización progresiva del comercio de servicios en el mundo en desarrollo.

3. Trato nacional

Los proveedores extranjeros deberían recibir el mismo trato que reciben los proveedores nacionales. Este es un principio esencial pues implica igualdad efectiva de oportunidades para acceder al mercado.

En la industria de la construcción hay varias barreras que discriminan contra las exportaciones de servicios o los exportadores. Los subsidios a las exportaciones, las políticas de adquisición gubernamentales y las normas sobre el movimiento internacional de los factores de producción figuran entre las prácticas discriminatorias más importantes.

Respecto a las operaciones de empresas extranjeras en países en desarrollo, los compromisos adquiridos en materia de trato nacional o acceso al mercado no excluyen la posibilidad de establecer ciertas condiciones (Soubra, 1989, p. 205). Estas condiciones podrían referirse a los mecanismos de transferencia de tecnología (por ejemplo, programas de capacitación, eslabonamientos con las empresas locales de ingeniería y consultoría) y la formación de capacidades nacionales.

4. Nación más favorecida/no discriminación

Este principio confiere a todos los países beneficios que se confieren a cualquier otro país, sin discriminación y en forma incondicional. Las excepciones a la cláusula de la nación más favorecida se refieren a los acuerdos especiales de comercio e integración entre países en desarrollo y a las oportunidades preferenciales de acceso al mercado para los países en desarrollo.

En general, en la industria de la construcción no hay acuerdos recíprocos ni reglamentaciones nacionales recíprocas. No obstante, hay ejemplos de acuerdos bilaterales sobre el registro y los requisitos para ejercer de profesiones liberales (por ejemplo, para los arquitectos británicos y

estadounidenses).^{11/} Al respecto, cabe señalar que es probable que la integración económica de Europa durante los años noventa signifique la suscripción de acuerdos bilaterales o multilaterales en materia de registro y ejercicio profesional.

En la industria de la construcción sigue existiendo discriminación, ya que los contratos de producción en el exterior los negocian los gobiernos. Se cuestiona la medida en que los gobiernos intervienen en la adjudicación de contratos de construcción en el extranjero con su política exterior y el empleo del poder y la influencia internacional.

5. Participación creciente de los países en desarrollo

Considerando las asimetrías entre el mundo desarrollado y en desarrollo, las partes contratantes del GATT han convenido incrementar la participación de este último en el comercio internacional de servicios. La expansión de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo exige el fortalecimiento de su capacidad, eficiencia y competitividad en este campo a nivel nacional. Se estima que el mayor acceso a los canales de distribución y a las redes de información es una condición importante para lograr estos objetivos.

Respecto al mercado mundial de la construcción, las ventajas competitivas están determinadas en gran medida por el acceso privilegiado al financiamiento y la tecnología. Por ende, el potencial de crecimiento de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo está determinado por los acuerdos de mantenimiento de la situación existente y de desmantelamiento de las medidas proteccionistas en materia de facilidades y subsidios especiales de financiamiento disponibles para los contratistas de los países desarrollados.

Del lado de la oferta, la capacidad exportadora de los países en desarrollo dependerá de su aptitud para fortalecer los mecanismos de transferencia de tecnología (métodos de construcción patentados y conocimientos especializados en gestión). Dicha transferencia puede suponer el establecimiento de sociedades mixtas, la ejecución de programas de capacitación, el análisis de los acuerdos de licencias, etc.

Cabe señalar que para mejorar las capacidades nacionales en la industria de la construcción, los países en desarrollo necesitan apoyo financiero. En este sentido, cobra especial relieve la reversión de la situación actual en que estos países (América Latina, en particular) son exportadores netos de capital a las economías de mercado desarrolladas.

Por tanto, la liberalización del comercio de servicios de los países en desarrollo debería encararse con la flexibilidad apropiada. Esto implica, entre otras cosas, disponer de más tiempo para contraer los mismos compromisos que los países desarrollados. Los países en desarrollo deberían estar en situación de definir, en el contexto de sus patrones estáticos y dinámicos de ventajas comparativas, sus prioridades en materia de importaciones y exportaciones de servicios. Sólo unos pocos países en desarrollo podrían iniciar hoy la liberalización de su industria nacional de la construcción.

Los regímenes preferenciales para las exportaciones de servicios de países en desarrollo deberían ser también un instrumento para aumentar su participación en la industria mundial de la construcción. Las ganancias más significativas se obtendrían en las obras civiles y de ingeniería en que los países en desarrollo poseen la ventaja de una mano de obra barata. En este sentido, cabe señalar que deberían suscribirse acuerdos relacionados con el movimiento temporal de mano de obra calificada, semicalificada y no calificada.

Por último, la participación creciente de los países en desarrollo en la industria mundial de la construcción implica el principio de la reciprocidad relativa. Por ende, no debería esperarse que los países en desarrollo hicieran concesiones que no concordaran con sus propios objetivos de desarrollo.

6. Salvaguardias y excepciones

Un aspecto particularmente delicado en la ronda actual de negociaciones comerciales es que las perspectivas de los países en desarrollo para ajustar su balance de pagos no parecen ser favorables por ahora. Subsiste un desequilibrio debido a la crisis de la deuda externa, que afecta especialmente a América Latina y el Caribe. Por tanto, los países en desarrollo necesitan mecanismos de salvaguardia exclusivamente para ajustar su balance de pagos.

Las cláusulas de excepción fundadas en objetivos de seguridad nacional y política cultural son importantes cuando se trata de la industria de la construcción. La construcción de centrales nucleares, presas, aeropuertos e instalaciones defensivas puede entrañar restricciones fundadas en la seguridad nacional. También hay excepciones en materia de normas arquitectónicas.

También pueden aplicarse salvaguardias transitorias para enfrentar a la competencia abusiva y las prácticas comerciales restrictivas que afectan a la industria nacional. Asimismo, pueden utilizarse para encarar problemas estructurales (por ejemplo, la formación de capacidades nacionales en servicios de construcción, desarrollo tecnológico, etc.) y proteger la industria naciente.

Las salvaguardias y excepciones afectan las oportunidades de acceder al mercado y, por tanto, no cumplen con los principios de la liberalización progresiva y el trato nacional. No obstante, la situación actual del balance de pagos de la mayoría de los países en desarrollo y sus desequilibrios estructurales justifican que esos países apliquen con flexibilidad salvaguardias y excepciones, sobre todo en el caso de proyectos de construcción voluminosos y caros que tienen efectos importantes sobre las cuentas externas, la transferencia de tecnología, etc.

7. Situación reglamentaria

Hay una asimetría considerable entre las economías desarrolladas y los países en desarrollo en cuanto a sus sistemas reglamentarios --las primeras tienen sistemas reglamentarios mucho más complejos que estos últimos. Respecto a los países en desarrollo, esto significa que la liberalización y la desregulación no deben considerarse sinónimos. Por ende, los países en desarrollo tienen derecho a introducir nuevas normas relativas a la industria de la construcción. Esto reviste especial importancia porque la construcción es uno de los sectores más reglamentados en las economías desarrolladas.

La introducción de nuevas normas respecto a la industria de la construcción en los países en desarrollo puede estar relacionada, entre otras cosas, con la calidad de los servicios, la protección del consumidor, la protección ambiental, y los estándares técnicos y de seguridad.

Además, la competencia internacional en este campo involucra prácticas comerciales desleales como el dumping, la ayuda vinculada y los subsidios. Dichas prácticas han recibido el amplio respaldo de los gobiernos de países desarrollados. Además, respecto al comportamiento de los grandes contratistas, se señala a la atención el uso de prácticas comerciales restrictivas, como los acuerdos de licitación colusoria y de participación en el mercado.

En cuanto a los países desarrollados, no cabe duda que el aumento de la competitividad internacional de los servicios de construcción dependerá de la capacidad de los gobiernos para crear y consolidar instituciones reguladoras e introducir y aplicar la reglamentación apropiada.

IV. COOPERACION E INTEGRACION REGIONAL

La legitimidad de las disposiciones para suscribir acuerdos preferenciales de comercio de servicios entre los países en desarrollo está reconocida en el marco multilateral del SELA (Artículo 5). La materialización de los acuerdos de integración puede fortalecer las capacidades nacionales de servicios de los países en desarrollo y, por tanto, brindar mayores oportunidades para liberalizar el comercio sobre una base multilateral.

La inclusión de los servicios en los sistemas preferenciales existentes o el establecimiento de nuevos acuerdos debe atender a los marcos institucionales y legales apropiados así como los mecanismos operacionales.

Aunque los servicios sólo han recibido una atención mínima en los acuerdos preferenciales suscritos entre países en desarrollo, hay diferentes marcos institucionales y legales que pueden mejorarse, adaptarse o ampliarse a fin de ocuparse de aspectos específicos que plantea el comercio de servicios (Abugattas, 1989, p. 439).

Dentro de los acuerdos preferenciales de comercio de servicios, la aplicación de principios, conceptos y normas generales suele referirse al trato nacional, el derecho al establecimiento y el libre movimiento de los factores de producción (JUNAC, 1988, p. 16; SELA, 1990.b, p. 81). Para fomentar la cooperación e integración del comercio de servicios entre países en desarrollo, los gobiernos tienen que mostrar un decidido compromiso político frente al acceso al mercado en los planos regional, subregional e interregional. Por tanto, los marcos institucionales tienen que incorporar los principios de transparencia, no discriminación, trato nacional y liberalización progresiva. La liberalización gradual de las restricciones al libre movimiento de los factores de producción es también un aspecto importante de los acuerdos de cooperación.

En cuanto a los mecanismos operativos, debería haber comités sectoriales permanentes que pudieran definir un programa de trabajo a largo plazo. Dichos comités sectoriales deberían ser tripartitos con la participación del gobierno, las asociaciones comerciales del sector privado y los representantes de sindicatos y/o asociaciones profesionales de cada país signatario. La ventaja que ofrece este modelo es que pueden aglutinarse diferentes intereses

y perspectivas en negociaciones bilaterales o multilaterales en el plano regional o subregional.

Los diferentes acuerdos de cooperación e integración regionales y subregionales han mostrado una experiencia más bien limitada en cuanto al establecimiento de mecanismos operacionales. Esto es válido tanto para el comercio de servicios en general, como para la construcción en particular. Puede afirmarse que hay sólo unas pocas disposiciones o acuerdos sectoriales especialmente relacionados con la construcción en los acuerdos preferenciales entre países en desarrollo. En este sentido, cabe destacar la disposición del Mercado Común Centroamericano en virtud de la cual se otorga un trato nacional a los contratistas de los países miembros. Esta disposición está relacionada exclusivamente con la ejecución de proyectos de infraestructura (Abugattas, 1989, pp. 448-449).^{12/}

En cuanto a la construcción, hay algunos aspectos y mecanismos operacionales importantes que podrían incluirse en los acuerdos preferenciales entre países en desarrollo.

En primer lugar, los países en desarrollo deberían armonizar sus sistemas nacionales de reglamentación. Habida cuenta que la construcción es una de las industrias más reglamentadas en todo el mundo, la consolidación y armonización de las reglamentaciones nacionales permitiría que los países en desarrollo mejoraran sus estándares técnicos, de seguridad y de salud. El perfeccionamiento de las reglamentaciones nacionales debería incluir también la legislación antimonopolio. Este es un aspecto muy importante en la medida en que la construcción en el exterior está dominada por las grandes empresas. La reducción o eliminación de las prácticas comerciales desleales y de las prácticas comerciales restrictivas debería ser una prioridad en los acuerdos preferenciales. La mayor competitividad internacional de los contratistas de países en desarrollo depende de un mercado intrarregional no permisivo.

En segundo lugar, los gobiernos deberían tratar de establecer sistemas para intercambiar información y experiencia en el contexto de los acuerdos preferenciales. Suponiendo que el establecimiento de lugares de consulta contribuirá a la mayor transparencia de las reglamentaciones de servicios en los países desarrollados, interesa que los países en desarrollo aprovechen este mecanismo. Al respecto, los países en desarrollo deberían trabajar en

forma cooperativa a fin de maximizar la eficiencia de su acceso a dicho mecanismo. En el plano sectorial, los países miembros de un acuerdo preferencial podrían establecer centros de información que serían los intermediarios entre los lugares de consulta y los miembros de una red de información en el plano regional o subregional. Esto tendría un efecto positivo sobre las capacidades de construcción de los países en desarrollo puesto que esta actividad es una industria muy reglamentada y, por tanto, hay grandes oportunidades para las economías de escala respecto al acceso a la información y a los canales de comercialización.

En tercer lugar, junto con el establecimiento de centros de información, y en el contexto de los acuerdos de cooperación e integración, los países en desarrollo deberían crear centros técnicos orientados a la investigación conjunta de métodos de construcción, equipo especializado, materiales, normas técnicas y sistemas de gestión. Dichos centros deberían formar parte activa de las comunidades científicas y tecnológicas de los países, y trabajarían en proyectos conjuntos con las universidades y los laboratorios de las empresas privadas y públicas. Las actividades de investigación y desarrollo se concentrarían en proyectos concretos financiados por los gobiernos, las empresas y las organizaciones internacionales. Asimismo, desempeñarían un papel importante en los programas de asistencia técnica.

La experiencia de los centros técnicos de los países desarrollados, como instrumentos de cooperación industrial, sugiere que ellos no reemplazan a las universidades y los departamentos de investigación y desarrollo de las grandes empresas. Por el contrario, dichos centros deberían regirse por la lógica de los mercados --nacionales, regionales e internacionales (Muller, 1990). Como estos centros operan a escala regional o subregional cuentan con ventajas excepcionales.

En cuarto lugar, los gobiernos deberían estar preparados para cambiar sus políticas de adquisición en el contexto de los acuerdos de cooperación e integración. En este sentido, los países miembros podrían establecer un margen de preferencia para las licitaciones internacionales. En cuanto a la construcción, el margen de preferencia es la diferencia expresada en puntos porcentuales entre el precio propuesto por un contratista extranjero (es decir, una empresa proveniente de fuera de la zona de comercio preferencial) y

el precio propuesto por una empresa de un país miembro. Por ende, si no hay diferencias significativas en materia de conocimientos especializados o competencia técnica y de acuerdos de financiamiento, las empresas o consorcios de los países miembros tendrán preferencia en la adjudicación de contratos, incluso si sus precios son, por ejemplo, un 15% más elevados que los de los contratistas extranjeros. Dentro del acuerdo preferencial de integración debería haber una especie de mecanismo de compensación; por ejemplo, los países miembros podrían negociar entre sí y con los organismos internacionales o regionales de desarrollo un fondo especial para ese fin.

En quinto lugar, los países en desarrollo que participan en acuerdos regionales de cooperación e integración, deberían esforzarse por modificar la "preferencia manifiesta" de las instituciones financieras internacionales por los grandes contratistas de las economías desarrolladas. Los países miembros deberían constituir grupos de presión a fin de cabildear para modificar la conducta de las instituciones financieras internacionales.

Por último, no cabe duda que el financiamiento desempeñará un papel clave en el éxito de los acuerdos preferenciales regionales o subregionales de servicios de construcción. La mayoría de los países en desarrollo, sobre todo los de América Latina y el Caribe, encaran dos problemas críticos: el déficit público y el servicio de la deuda externa. El primero está íntimamente vinculado con este último. Por tanto, el éxito de todo acuerdo concreto relativo a la construcción dependerá de la capacidad de los países para superar esos problemas. El interrogante esencial es: ¿hasta qué punto podrán los países en desarrollo aportar financiamiento a su proceso de acumulación de capital y, por tanto, a la ejecución de proyectos de construcción en el futuro?

Para sortear las restricciones financieras los países en desarrollo pueden emplear soluciones "subóptimas" en el contexto de los acuerdos preferenciales. El comercio compensado y el trueque de bienes y servicios pueden utilizarse como método de pago. Sin embargo, estos métodos tienen costos de transacción significativos y, por tanto, vulneran la cooperación e integración entre los países en desarrollo. Al respecto, la industria de la construcción es un ejemplo conspicuo de los poderosos lazos que existen entre

la liberalización del comercio y la disponibilidad de recursos financieros
--tanto internos como externos.

V. CONCLUSIONES

Al marco multilateral para el comercio de servicios se adjuntarán las anotaciones sectoriales convenidas. Dichas anotaciones incluirán aclaraciones y modificaciones de las disposiciones generales del marco básico. Dadas las características específicas de los servicios de construcción, es muy posible que las negociaciones futuras requieran un acuerdo sectorial.

Las negociaciones futuras sobre transacciones internacionales de servicios de construcción tendrán que abordar aspectos muy delicados como la migración internacional de la mano de obra, las políticas de adquisición gubernamentales, la subvención a las exportaciones y las prácticas comerciales restrictivas de los grandes contratistas.

Además, interesa tener presente, por una parte, que los servicios de construcción han sido un instrumento de la política exterior y, por otra, que los gobiernos han utilizado su influencia y poder para promover las exportaciones de servicios de construcción. Por tanto, los factores económicos están íntimamente ligados con los elementos políticos.

La evolución reciente de la industria internacional de la construcción ha demostrado que, aunque la competencia es encarnizada, las barreras al ingreso al mercado mundial son bastante considerables debido al papel clave que desempeña el financiamiento y la importancia creciente de la tecnología. Además, los grandes grupos comerciales que participan en las actividades de la construcción, tanto en los países desarrollados como en las economías en desarrollo, han utilizado diferentes estrategias para consolidar su dominio del mercado.

Se ha considerado que en los años ochenta concluyó la era de los megaproyectos. Asimismo, se estimó que había sido una "década perdida" para el proceso de desarrollo de la mayor parte del Tercer Mundo. La violenta caída de la inversión en nuevos proyectos de construcción y la contracción de los gastos para mantener la infraestructura existente durante el último decenio, sobre todo en los países muy endeudados, provocó un deterioro extraordinario de la infraestructura social y económica en los países en desarrollo. Además, el crecimiento demográfico y el proceso de urbanización han intensificado los desequilibrios de las necesidades humanas esenciales (vivienda, saneamiento,

abastecimiento de agua, hospitales, escuelas, etc.). En este sentido, la década actual posee un potencial de crecimiento excepcional para la industria de la construcción en los países en desarrollo, pues había que satisfacer las necesidades esenciales y/o invertir en la reconstrucción y modernización económica.

Aunque por ahora los países en desarrollo representan el grueso de la demanda internacional de servicios de construcción, cabe destacar que los mercados potenciales más grandes en esta esfera se hallan en el mundo desarrollado. En efecto, esta paradoja obedece en gran medida a la capacidad de los países desarrollados para restringir y controlar el acceso de capital y mano de obra extranjeros a sus mercados internos. En términos históricos, las transacciones internacionales de servicios de construcción "autorizadas" en los países desarrollados se han limitado, en general, a la migración internacional de trabajadores. Del lado de la demanda, la intervención de los gobiernos de países desarrollados se traduce en la aplicación de medidas proteccionistas que impiden el acceso a sus mercados nacionales de contratistas de países en desarrollo. Además, las leyes y reglamentos de inmigración de los países desarrollados procuran modificar las estructuras del mercado laboral, es decir, aumentar la oferta y reducir las rigideces de los mercados de mano de obra poco calificada que afectan a la industria nacional de la construcción. Las negociaciones concretas sobre servicios de construcción tendrán que ocuparse de estos problemas.

Por último, si bien es cierto que la liberalización del comercio puede ser un instrumento para aumentar la eficiencia de la industria de la construcción, todavía lo es más el hecho de que la formación de una capacidad nacional de servicios de construcción en los países en desarrollo depende de aplicar soluciones apropiadas a los problemas estructurales, como son los mecanismos de transferencia de tecnología y la crisis de la deuda externa. Estos son también determinantes decisivos de la creciente participación de los países en desarrollo en el sistema del comercio mundial.

Notas

1/ Según la OTA (Estados Unidos, 1987, p. 124), la mayoría de las grandes empresas de ingeniería y construcción ofrecen servicios de diseño y construcción.

2/ Los datos no son perfectamente comparables. Los datos de Estados Unidos se refieren a una encuesta de referencia realizada en 1987; véase Howenstine (1989) pp. 130-131. Los datos para Brasil corresponden a una muestra de grandes empresas en 1977; véase CEPAL (1983) p. 85.

3/ La mayoría de los datos sobre el mercado mundial de la construcción provienen de la publicación especializada "Engineering News Record". Se refiere a los nuevos contratos otorgados a los 250 contratistas internacionales más destacados; véanse las observaciones de la OTA Estados Unidos, (1987) p. 132, llamada 14.

4/ Estas observaciones se basan en las tabulaciones de datos del Engineering News Record, preparadas por Lee y Walters (1989) p. 35 y CET (1989) p. 13.

5/ Durante el período 1975-1985, la participación promedio del Oriente Medio en el valor total de los nuevos contratos otorgados a los contratistas de la República de Corea fue de 90%; véase Kim (1988) p. 227.

6/ Para un análisis excelente de las exportaciones brasileñas de servicios de construcción durante los años setenta, véase Ferraz Filho (1981). El enfoque de economía política empleado en este estudio destaca las estrechas relaciones que existen entre los grandes contratistas y el gobierno brasileño.

7/ El marco conceptual y analítico de esta sección está basado en la teoría moderna de la internacionalización de la producción; véanse, por ejemplo, Dunning (1981) y Caves (1982). Para una encuesta reciente y útil, véase Cantwell (1988).

8/ Para un análisis de la ayuda vinculada contenida en el programa estadounidense de asistencia al desarrollo para América Latina a fines de los años sesenta, véase Tendler (1975). Canadá, Gobierno (1984) p. 30 y Estados Unidos (1987) p. 137 formulan algunas consideraciones sobre las consecuencias de la ayuda vinculada para la industria internacional de la construcción.

9/ Los estudios nacionales presentados al GATT han sido una fuente importante de información sobre las barreras al comercio y las reglamentaciones gubernamentales (subsidios a las exportaciones). Para informarse sobre el tema, véanse, por ejemplo, Canada, Gobierno (1984) pp. 30-32 y Estados Unidos, Gobierno (1984) pp. 198-202. Véase, asimismo, Peat Marwick (1986) pp. 62-74.

10/ Ha habido prolongados debates sobre los problemas que surgen en relación con la migración internacional de la mano de obra en la industria de la construcción. Desde 1946 la Organización Internacional del Trabajo cuenta con un comité que se ocupa específicamente de este tema. Véanse, por ejemplo, OIT (1959) y OIT (1977).

11/ Con posterioridad al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Canadá y Estados Unidos, se permite la entrada de personas en visita de negocios, comerciantes, inversionistas, profesionales y de personal trasladado dentro de una misma empresa, a los que se les expide una autorización de empleo; véase Burn (1989) pp. 398-402.

12/ En 1986, la Asociación Latinoamericana de Integración aprobó resoluciones que otorgaron trato preferencial a las empresas constructoras, pero aún no se ha firmado ningún protocolo o acuerdo; véase Abugattas (1989) p. 468. El SELA (1990) p. 80, menciona un par de ejemplos relacionados con la intención de formar empresas constructoras binacionales o multinacionales en América Latina.

Cuadro 1

PARTICIPACION EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION

(Medida por los nuevos contratos otorgados a los 250
contratistas internacionales más destacados)

(En miles de millones de dólares; entre paréntesis
figura la participación porcentual)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos	48.3 (45)	48.8 (36)	44.9 (36)	29.4 (31)	30.1 (37)	28.2 (35)	22.6 (31)	18.1 (24)	25.9 (27)
Francia	8.1 (7)	12.1 (9)	11.4 (9)	10.0 (11)	5.4 (7)	6.7 (8)	7.1 (10)	8.6 (12)	11.1 (12)
República Federal de Alemania	8.6 (8)	9.9 (7)	9.5 (8)	5.4 (6)	4.8 (7)	5.4 (7)	5.5 (7)	5.9 (8)	8.1 (9)
Italia	6.2 (6)	9.3 (7)	7.8 (6)	7.2 (8)	7.8 (10)	8.7 (11)	7.4 (10)	9.2 (12)	13.3 (14)
Reino Unido	4.9 (5)	8.7 (6)	7.5 (6)	6.4 (7)	5.7 (7)	5.6 (7)	7.0 (9)	7.9 (11)	9.4 (10)
Resto de Europa	9.2 (8)	12.6 (9)	10.3 (8)	9.1 (10)	7.2 (9)	6.2 (8)	6.7 (9)	8.9 (12)	7.3 (8)
Japón	4.1 (4)	8.6 (6)	9.3 (8)	8.7 (9)	7.3 (9)	11.6 (14)	9.4 (13)	9.9 (13)	11.6 (12)
República de Corea	9.5 (9)	13.9 (10)	13.8 (11)	10.4 (11)	6.8 (8)	4.8 (6)	2.6 (4)	2.1 (3)	1.4 (2)
Todos los demás países	9.4 (9)	10.5 (8)	8.6 (7)	7.0 (7)	5.9 (7)	4.4 (5)	5.6 (8)	3.3 (4)	6.0 (6)
TOTAL	108.3	134.4	123.1	93.5	80.5	81.6	73.9	73.9	94.1

Fuente: Engineering News Record, varios números, McGraw-Hill Inc.

BIBLIOGRAFIA

Abugattas, Luis (1989), "Services as an element of co-operation and integration among developing countries: implications for the Uruguay Round of multilateral trade negotiations", Trade in Services: Sectoral Issues, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Nueva York, Naciones Unidas.

Burn, Peter (1989), "Professional services and the Uruguay Round: lessons from the Canada-United States Free Trade Agreement", Trade in Services: Sectoral Issues, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Nueva York, Naciones Unidas.

Canada, Gobierno (1984), Canada National Study on Trade in Services, Ginebra, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Cantwell, John (1988), Theories of International Production, Serie Discussion Paper, N° 122, Berkshire, Inglaterra, University of Reading, Department of Economics.

Caves, Richard E. (1982), Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge, Cambridge University Press.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1983), "La presencia de las empresas transnacionales en Brasil", Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil (E/CEPAL/G.1259), serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 31, Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.83.II.G.28.

CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1989), Transnational Corporations in the Construction and Design Engineering Industry (ST/CTC/60), Nueva York. Publicaciones de las Naciones Unidas, N° de venta: E.89.II.A.6.

Dunning, John H. (1981), International Production and the Multinational Enterprise, Londres, George Allen & Unwin.

Estados Unidos, Congreso, Office of Technology Assessment (1987), International Competition in Services: Banking, Building, Software, Know-How ..., Washington, D.C.

----- (1986), Trade in Services. Exports and Foreign Revenues. Special Report, Washington, D.C.

----- Gobierno (1984), U.S. National Study on Trade in Services. A Submission by the United States Government to the General Agreement on Tariffs and Trade, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office.

Ferraz Filho (1981), "A transnacionalização da grande engenharia brasileira", tesis de grado, Universidad de Campinas, mimeo.

GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1989), Servicios de Construcción e Ingeniería (MIN.GNS/W/53), Ginebra, 23 de mayo.

Gonçalves, Reinaldo (1990a), As operações de serviços no Brasil: construção e engenharia. Coleta de informações e análise, serie Relatorio EPICO, N° 15, Rio de Janeiro, Instituto de Planejamento Economico e Social, Instituto de Pesquisas (IPEA/INPES).

----- (1990b) "O setor de construção e engenharia e a inserção do Brasil na economia internacional", Estudos economicos, vol. 20, N° 1, Instituto de Pesquisas Economicas, Universidad de Sao Paulo (IPE/USP), enero-abril.

Hillebrandt, P. M. (1985), Economic Theory and the Construction Industry, Londres, The Macmillan Press.

Howenstine, Ned G. (1989), "U.S. affiliates of foreign companies: 1987 benchmark survey results", Survey of Current Business, vol. 69, N° 7, Washington, D.C., Departamento de Comercio, julio.

JUNAC (Junta del Acuerdo de Cartagena) (1988), "Posibilidades de cooperación e integración en el sector servicios", Grupo Andino, N° 177, Lima, enero-marzo.

Kim, Sooyong (1988), "The Korean construction industry as an exporter of services", The World Bank Economic Review, vol. 2, N° 2, Washington, D.C., mayo.

Lee, J. R. and D. Walters (1989), International Trade in Construction, Design and Engineering Services, Cambridge, Massachusetts, American Enterprise Institute, Ballinger Publishing Company.

Muller, A. (1990), "Les centres techniques, instruments de cooperation industrielle", Problemes économiques, N° 2184, Paris.

Niosi, J. (1988), "Du nouveau dans les services internationaux, les multinationales de l'ingnierie", Revue d'economie industrielle, N° 43, 1er. trimestre.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1977), Building, Civil Engineering and Public Works Committee, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

----- (1959), The International Migration of Labour in the Construction Industry, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

Peat Marwick (1986), A Typology of Barriers to Trade in Services, Nueva York, Peat Marwick Management Consultants.

Safarian, A. (1983), Governments and Multinationals: Policies in the Developed Countries, Washington, D.C., British-North American Committee.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (1990a), El comercio internacional de servicios de ingeniería y construcción de América Latina, Caracas, serie Estudios sobre Relaciones Económicas, N° 34, enero.

----- SELA (1990b), "Estructura de un marco multilateral para el comercio de servicios", Capítulos del SELA, N° 24, Caracas, enero-julio.

Soubra, Yehia (1989), "Construction and engineering design services: issues relevant to multilateral negotiations on trade in services", Trade in Services: Sectoral Issues, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Nueva York, Naciones Unidas.

Tendler, J. (1975), Inside Foreign Aid, Baltimore, Estados Unidos, The Johns Hopkins University Press.