

El règim jurídic del comerç internacional de serveis en el marc de la UE i l'OMC

RAMON TORRENT

L'article analitza la manera com el dret comunitari ha abordat el règim jurídic del comerç internacional de serveis, tot distingint entre les obligacions d'accés al mercat i de tracte nacional i la possibilitat que la Comunitat harmonitzi (o no) les normatives nacionals internes. A continuació, s'explica el contingut de l'acord sobre serveis de l'Organització Mundial de Comerç (OMC), i una noció tan confusa com és la de *comerç de serveis*, introduïda per aquest acord i que fa referència no tan sols als intercanvis internacionals de serveis, sinó també a les inversions estrangeres. Finalment s'aborda com, amb la Directiva Bolkenstein, s'ha volgut (i en part s'ha aconseguit) trastocar la lògica tradicional comunitària, i com l'Estat espanyol ha aprofitat la seva transposició per a establir, «com si vinguessin de Brussel·les», tot un seguit de disposicions que no tenen res a veure amb la directiva.



Intercanvis internacionals de béns i serveis des d'una perspectiva econòmica

Des d'una perspectiva estrictament econòmica, no hi ha diferències especials entre els intercanvis internacionals de béns i els intercanvis internacionals de serveis. Ambdós tenen la mateixa essència: la producció té lloc en un país (país A) i la demanda prové d'un altre país (país B). Tots els efectes vinculats a la producció (des de la localització de les unitats productives i l'ocupació fins als ingressos per vendes) tenen lloc a A, però tot el que fa referència a la gènesi de la demanda té lloc al país B. És indiferent que A produeixi i exporti cereals i cotxes o produeixi i exporti serveis hotelers o de comptabilitat.

No obstant això, hi ha una diferència material important entre els intercanvis internacionals de béns i els de serveis. En els primers, sempre és el bé el que «viatja» del país d'exportació o d'origen fins al país importador o de destí. En els intercanvis internacionals de serveis, en canvi, es poden produir dues situacions:

- ▶ Com en el cas dels intercanvis internacionals de béns, pot ser el mateix servei el que viatgi del país d'origen al país de destinació (transports internacionals, emissió de programes televisius, prestació de serveis comptables o d'enginyeria a una empresa d'un altre país, etc.).
- ▶ Però, en altres casos, el que viatja no és el servei sinó qui l'utilitza o el consumeix. Això es pot fer de manera física, com en el cas del turisme internacional, en el qual el servei es presta a A, la demanda prové de B, i és el consumidor de B qui es desplaça a A per consumir-hi el servei; o de manera virtual, si des de B es contracta una assegurança a A o s'utilitzen per telèfon o internet els serveis d'un banc establert a A. Des del punt de vista econòmic, en el segon cas no canvia essencialment res respecte al primer, però hi ha alguns aspectes significatius com, per exemple, el tema del desplaçament de persones físiques. En qualsevol cas, té sentit diferenciar entre el

subministrament o la prestació transfronterera de serveis –el servei és el que viatja– i el consum a l'estranger –el servei no viatja, sinó que, de manera física o virtual, és el consumidor qui es desplaça al país de prestació del servei.

Com es veurà més endavant, aquests són els modes 1 i 2 de subministrament de serveis diferenciats per l'acord sobre serveis de l'**Organització Mundial de Comerç**.

De vegades es diu que hi ha una altra diferència entre l'intercanvi internacional de béns i el de serveis: la prestació d'un servei estaria associada al contacte directe entre el prestador i el que utilitza o consumeix el servei. Però ni tan sols en el passat succeïa sempre així, com es pot comprovar en el cas de les activitats internacionals de reassegurança de les companyies d'assegurances, que sempre han existit i sempre s'han fet a distància. És evident que, avui dia i en el futur, les tecnologies de la informació afavoreixen aquesta separació entre producció o prestació del servei i la seva utilització.

El règim jurídic dels intercanvis internacionals de serveis

Si, des del punt de vista econòmic, els intercanvis internacionals de béns i serveis són substancialment similars, el seu règim jurídic, tant a nivell intern com internacional, ha estat completament diferent.

La millor manera de comprovar aquesta realitat és mitjançant la referència a les mesures que l'article XVI de l'acord sobre serveis de l'OMC, l'**AGCS/GATS** (Acord General sobre Comerç de Serveis/*General Agreement on Trade in Services*), identifica com a mesures restrictives de l'accés als mercats en matèria de serveis. La part més gran d'aquestes mesures no fa referència als intercanvis internacionals de serveis sinó que, com veurem més endavant, parla d'una qüestió completament diferent: les inversions estrangeres directes en els

sectors de serveis, és a dir, les condicions en què un prestador de serveis pot establir-se en un país estranger o fer-se càrrec del control d'una empresa de serveis d'aquell país. En tot cas, les mesures fan més referència al prestador del servei que no pas al servei prestat.

Les úniques mesures que afecten directament els intercanvis internacionals de serveis (les compres en l'apartat c d'aquell article)¹ se situen més aviat en la perspectiva de restriccions quantitatives si les comparem amb les mesures aplicables al comerç internacionals de béns.

L'instrument restrictiu de l'accés al mercat que és més típic del comerç internacional de béns, l'arancel, no té aplicació en els intercanvis de serveis. És un dels misteris de les relacions internacionals.

Així, doncs, ens trobem que l'instrument restrictiu de l'accés al mercat que és més típic del comerç internacional de béns, l'arancel, no té aplicació en els intercanvis internacionals de serveis. La raó de tot això constitueix un dels misteris difícils d'explicar de les relacions internacionals. En ocasions s'ha argumentat que els aranzels no són aplicables als serveis perquè aquests no creuen fronteres; però és evident que l'argument manca de fonament ja que la realitat dels intercanvis internacionals de serveis el contradueix. D'altra banda, sembla indubtable que no hi ha la menor dificultat a pensar un impost, arancel o no, que s'apliqui, per exemple, a cada projecció en un cinema d'una pel·lícula importada o a les operacions de reassurances a l'estranger de les companyies d'assegurances nacionals.

Considero que l'explicació a la manca d'ús de l'arancel (o, més en general, de qualsevol impost) a la regulació dels intercanvis internacionals de serveis es deu sobretot a «l'efecte rutina» (o «no pensar» o «cut and paste» –tallar i enganxar–, ara a l'època dels programes d'ordinador) que explica tantes de les característiques dels nostres sistemes polítics (incloent-hi les relacions internacionals).

Perquè, fins i tot si ens situem en una perspectiva molt liberalitzadora, seria fàcilment aplicable als intercanvis internacionals de serveis un argument sobre el qual tothom està més o menys d'acord en relació amb el comerç internacional de béns: els aranzels són preferibles a les restriccions quantitatives (que continuen existint en matèria de serveis).

El cas és que, en matèria d'intercanvis internacionals de serveis, pel que fa referència a les limitacions a l'accés al mercat, la bateria d'instruments disponibles tendeix a ser molt més reduïda que en matèria de comerç de béns i pren sobretot la forma de restriccions quantitatives (i, en el límit, prohibicions). Potser és també per això que, a la pràctica, la limitació real a l'accés no prové tant de les restriccions directes aplicables a nivell fronterer, sinó de les que deriven indirectament de normes internes sobre les condicions de prestació de serveis (per exemple, diplomes en el cas dels professionals, o normativa financera en el dels serveis financers) que, encara que no siguin discriminatòries, acaben afavorint els nacionals (que per regla general s'adapten a les normes del seu propi país) i impedeixen la prestació de serveis a professionals i empreses estrangeres (que normalment s'adapten també a les normes del país d'origen i, per tant, incompleixen les del país estranger on voldrien dirigir els seus serveis).

El règim jurídic dels intercanvis internacionals de serveis en el marc del dret comunitari europeu² abans de la Directiva Bolkenstein

Per avançar en la recerca en matèria de serveis en un procés regional, no ens podem limitar a les normes d'accés al mercat, sinó que hem d'ocupar-nos de produir certes dosis de dret uniforme que harmonitzi les regles aplicables internament

a la prestació de serveis. Així ho ha fet el dret comunitari europeu des del 1957, amb un enfocament similar al que havia seguit el comerç internacional de béns.

D'una banda, ha introduït al dret primari (en les disposicions del mateix tractat) les obligacions de lliure accés al mercat i de tracte nacional, en virtut de les quals es prohibeix el següent:

- ▶ La introducció de barreres directes a les fronteres a l'accés al mercat de cada estat membre dels serveis subministrats des d'altres estats membres (Art. 56 TFEU –ex art. 49 TCE);
- ▶ Tractar de manera menys favorable els serveis importats que els serveis equivalents, iguals o similars produïts internament. Aquesta és una obligació general de l'article 18 TFEU –ex art. 12 TCE– i una obligació específica, en l'àmbit de la fiscalitat, de l'article 110 TFEU –ex art. 90 TCE.

Hi pot haver barreres indirectes si les normatives internes que regulen la producció/prestació i la comercialització de serveis són diferents entre els estats membres, tot i que no siguin discriminatòries.

Però el compliment d'aquestes obligacions no garanteix que els fluxos econòmics entre estats membres es duguin a terme com es faria dins el mercat intern de cada estat, encara que no estiguessin sotmesos a entrebancs. Efectivament, tal com hem vist, hi pot haver barreres indirectes si les normatives internes que regulen la producció/prestació i la comercialització de serveis (o de béns) són diferents entre els estats membres, tot i que no siguin discriminatòries. Per abordar aquest cas, el tractat ha atribuït a la Comunitat (ara a la Unió) la competència per a harmonitzar les normatives nacionals i evitar que apareguin aquestes barreres indirectes; l'exercici d'aquesta competència es duu a terme mitjançant la producció de dret secundari (sobretot de directives), tal com s'estableix als articles 56 i següents del TFEU.

Les barreres als intercanvis entre estats membres poden ser justificades per diferents causes, que el Tribunal de Justícia aplega sota la denominació d'*exigències imperatives*.

El Tribunal de Justícia va barrejar les qüestions referents a les barreres directes a l'accés al mercat i a l'existència de normatives internes no discriminatòries que, per les divergències existents, poden engendrar barreres indirectes, amb la coneguda *jurisprudència Cassis de Dijon*, aplicable al comerç de béns, i la jurisprudència equivalent en l'àmbit dels serveis. Això no obstant, com que sovint les barreres indirectes creades per les divergències en normatives internes eren justificades per exigències imperatives,³ reapareixia el doble enfocament assenyalat més amunt: les obligacions d'accés al mercat i de tracte nacional establertes pel dret primari, d'una banda, i la possibilitat de produir dret secundari que harmonitzi normatives internes i elimini barreres indirectes plenament conformes al dret comunitari, de l'altra.

El règim jurídic dels intercanvis internacionals de serveis en el marc de l'Organització Mundial de Comerç

L'Organització Mundial de Comerç (OMC) és una organització internacional sorgida de la *Ronda Uruguai* de negociacions desenvolupada en el marc de l'Acord General sobre Aranzels i Comerç (GATT). En la Ronda Uruguai (1988-1993/94) no tan sols es va modificar el règim internacional aplicable al comerç de béns. També es creà una veritable organització internacional (l'OMC) i s'adoptaren dos nous acords, radicalment diferents del GATT, l'un sobre serveis (l'AGCS/GATS) i l'altre sobre propietat intel·lectual (l'ADPIC/TRIPS: Acord sobre els aspectes dels Drets de Propietat Intel·lectual relacionats amb el Comerç). També es creà un nou mecanisme de solució de controvèrsies aplicable a tots els acords.

Les raons per les quals els serveis (i els drets de propietat intel·lectual) quedaren integrats en una ronda de negociacions en el marc d'un acord (el **GATT**) que només es referia al comerç de béns no són fàcils d'explicar. Si, d'una banda, es pot argumentar que els intercanvis internacionals de béns tenen molts punts en comú amb els de serveis, també es cert que, fins a la Ronda Uruguai, les disciplines jurídiques, tant internes com internacionals, en ambdós àmbits havien seguit vies diferents (i, com veurem a continuació, les continuen seguint perquè la noció de comerç, segons el GATT, només fa referència als intercanvis internacionals, mentre que la noció de comerç de l'AGCS/GATS fa referència també a les inversions estrangeres directes). Foren els països industrialitzats els que imposaren dins l'agenda negociadora aquestes dues noves àrees, en les quals tenien interès. L'acceptació pels països en desenvolupament fou comprada amb l'argument que la reintegració a les disciplines generals del GATT de dos sectors tan importants com l'agricultura i els tèxtils, que al llarg del temps se n'havien anat separant, aniria en benefici seu, i ja compensava les obligacions que havien d'acceptar en les dues noves àrees. Amb posterioritat a la conclusió de la Ronda, aquest argument sobre l'equilibri en les concessions ha estat vigorosament combatut des de la major part dels països en desenvolupament, que sostenen que van fer moltes més concessions que els països desenvolupats, la qual cosa explica que la nova ronda de negociacions –la llançada a Doha el 2001– s'hagués de posar sota el signe del desenvolupament (per reequilibrar els resultats massa favorables als països desenvolupats de la Ronda Uruguai).

També explica la integració de les dues noves àrees en la ronda de negociacions l'interès que sempre ha tingut la **Comissió Europea** per a expandir la noció de política comercial que defineix la competència exclusiva de la **Comunitat Europea** en l'àmbit de les relacions internacionals. La millor prova d'aquest interès rau en el fet que, ja en el mateix moment de la signatura dels acords OMC sorgits de la Ronda Uruguai, la Comissió va iniciar un procediment davant el **Tribunal de Justícia de les Comunitats Europees** per tal que, sobre la base de la nova noció de comerç

dels acords OMC, el Tribunal reconegués que tots els temes tractats per aquests acords eren de competència exclusiva de la Comunitat. El Tribunal, en el seu dictamen 1/94 de 15 de novembre de 2004, va rebutjar les tesis de la Comissió i va acollir les del Servei Jurídic del Consell en el sentit que la noció de comerç en dret OMC (sobretot en el marc dels acords sobre serveis i sobre propietat intel·lectual) no coincidía amb la de política comercial en dret comunitari europeu i que, per tant, els estats membres continuaven essent parcialment competents pel que fa a les matèries tractades per aquells dos acords.

Sigui com sigui, la noció de comerç de serveis introduïda pel GATS ha tingut efectes molt negatius sobre la coherència i la transparència dels sistema de relacions comercials internacionals. En efecte, aquesta noció tracta no solament dels intercanvis internacionals de serveis, sinó també de les inversions estrangeres en el sector dels serveis, que són un tema completament diferent des del punt de vista jurídic, econòmic i polític.

La noció de comerç de serveis introduïda pel GATS tracta no solament dels intercanvis internacionals de serveis, sinó també de les inversions estrangeres en el sector dels serveis.

El GATT s'ocupa, per exemple, del règim aplicable als cotxes Ford produïts als Estats Units i exportats a Espanya, però no s'ocupa de les activitats de l'empresa Ford en la seva fàbrica a Espanya. Per al GATT, els cotxes Ford fabricats a Espanya són cotxes espanyols i, en la mesura que són comercialitzats a l'Estat espanyol, cauen fora del seu abast. El GATT s'ocuparà d'aquests cotxes només si són exportats (però, aleshores, els tractarà com a cotxes espanyols). En canvi, l'AGCS/GATS s'ocupa (i de manera prioritària) del règim aplicable dins d'Espanya a una filial d'una empresa dels Estats Units del sector serveis. Per al GATS, aquesta empresa, tot i ésser una empresa de dret espanyol, continua essent una empresa nord-americana.

En efecte, l'article I del GATS defineix quatre modes de prestació de serveis.⁴ El primer (subministrament des de l'estranger) i el segon (consum a l'estranger) corresponen, com hem vist abans, als intercanvis internacionals de serveis. Però el tercer mode, la *presència comercial*, no es refereix als intercanvis internacionals de serveis sinó a les inversions estrangeres directes en els sectors de serveis (encara que no s'exporti ni un sol dels serveis que presten en el país de destinació perquè tots siguin consumits internament).⁵

En el marc de l'actual procés de globalització, la noció de nacionalitat d'una empresa perd el sentit i queda obsoleta, atès l'augment d'activitats transnacionals i la distribució de la propietat del capital entre institucions financeres.

Aquest enfocament del GATS condueix a introduir una definició revolucionària de la nacionalitat d'una empresa que se separa del criteri de la sentència Barcelona Traction del Tribunal Internacional de Justícia, segons el qual una empresa és o pertany al país en el qual s'ha constituït, establert o opera.⁶

El conjunt de definicions inclòs a l'article XXVIII del GATS trenca amb aquest principi tot establint que la nacionalitat d'una empresa és la de les persones que són propietàries de l'empresa o que en mantenen el control. És a dir, que una empresa constituïda a A, que sigui propietat o estigui controlada per persones de B, és una empresa amb la nacionalitat del país B.

L'aproximació del GATS contradiu també la tesi, sovint afirmada, que en l'actual fase del procés de globalització la noció de nacionalitat d'una empresa perd el sentit i queda obsoleta, atès l'augment d'activitats transnacionals i la distribució de la propietat del capital entre institucions financeres (fons de pensions i d'inversions, per exemple) la propietat de les quals també està distribuïda internacionalment. Els defensors d'aquesta tesi han d'admetre que l'únic principi

segons el qual el GATS ha estat capaç d'organitzar les seves disposicions és el de definir la nacionalitat d'una empresa a partir de la nacionalitat d'aquells que la controlen o que en són els propietaris.

D'altra banda, el concepte de serveis utilitzat pel GATS és molt ampli (més ampli que no pas l'utilitzat pel dret comunitari europeu). No tan sols «comprèn tot servei de qualsevol sector, excepte els serveis subministrats en l'exercici de les facultats governamentals», sinó que l'excepció (els serveis subministrats en exercici de facultats governamentals) és definida de manera summament restrictiva: «un servei subministrat en l'exercici de les facultats governamentals significa tot servei que no se subministri en condicions comercials ni en competència amb un o diversos proveïdors de serveis». És a dir: la televisió pública a Espanya és un servei cobert per l'acord GATS perquè és un «servei de qualsevol sector» i no es pot considerar exceptuat com a «servei subministrat en l'exercici de les facultats governamentals» perquè no es pot negar que «se subministra... en competència amb un o diversos proveïdors de serveis».

El resultat d'aquestes dues circumstàncies –la inclusió de les inversions estrangeres directes dins la noció de comerç de serveis i la noció àmplia de servei– és que l'abast del GATS és molt més ampli que el del GATT.

Una vegada establert l'abast universal del GATS, hom es podria preguntar com és possible que els estats participants en les negociacions de la Ronda Uruguai acceptessin obligacions tan vastes i que poden limitar tan àmpliament l'exercici del seu poder legislatiu. La resposta rau en el fet que l'acord GATS és certament molt vast, però també és poc profund en les obligacions que imposa; en part és, fins i tot, una mena d'acord «a la carta».

El GATS no pretén crear un dret uniforme general aplicable a les empreses o prestadors individuals de serveis; és a dir, no pretén harmonitzar les legislacions dels estats membres de l'OMC. Tampoc no pretén aconseguir de seguida i de manera immediata una liberalització completa del

sector dels serveis (liberalització, no en el sentit de públic o privat, sinó en el de l'accés possible d'estrangers; cal subratllar això perquè hi ha hagut molts malentesos sobre aquest tema). El GATS pretén dues coses:

- ▶ Consagrar, en el sector dels serveis, el principi del multilateralisme.
- ▶ Iniciar el procés de liberalització del sector.

El GATS pretén consagrar el principi del multilateralisme i iniciar la liberalització dels serveis.

Per a fer-ho, distingeix dos tipus d'obligacions:

- ▶ Obligacions generals. La principal obligació general és l'acceptació del principi del multilateralisme. Cada estat membre de l'OMC ha de tractar igual els prestadors de serveis dels altres estats membres, incloses les filials d'empreses estrangeres que té establertes en el seu territori. Com sempre que parlem del principi del multilateralisme, l'obligació és la de no discriminar entre estrangers; no s'està obligat a tractar els estrangers igual que els nacionals. Però per fer més acceptable l'acord, fins i tot aquesta obligació general pot ser objecte d'excepcions. En primer lloc, s'autoritzen, com en el GATT, i sota certes condicions, les zones d'integració regional. En segon lloc, els estats membres de l'OMC van poder establir una llista d'excepcions a l'obligació de no discriminar entre estrangers (una llista tancada el 1994 i no ampliable).
- ▶ Obligacions específiques. Les dues principals són la liberalització de l'accés al mercat i l'obligació de donar el tracte nacional una vegada les empreses o prestadors de serveis d'altres estats han entrat en el mercat d'un país.

Però aquestes dues obligacions específiques tan sols s'apliquen als sectors i als aspectes del règim jurídic de les empreses o prestadors individuals de serveis inclosos en una llista de compromisos elaborada per cada estat membre de l'Organització Mundial del Comerç.

La Directiva Bolkenstein i la seva transposició en dret espanyol

Com hem vist més amunt, l'existència de divergències en normatives internes aplicables a la prestació de serveis no és contrària als principis del dret comunitari europeu per tal que estigui mínimament justificada sobre la base dels criteris establerts pel Tribunal de Justícia. Més encara: almenys en teoria, la Comunitat només podia harmonitzar aquestes normatives si aquesta harmonització estava justificada pel principi de subsidiarietat. Aquesta situació jurídica generava un procés polític necessàriament lent, treballós i no exempt de frustracions: el d'anar harmonitzant de mica en mica les normatives que resultessin més convenientes per a aprofundir la integració en el mercat interior.

Al començament del segle XXI, la Comissió Europea decidí tirar per la via del mig. Sobre la base de l'article del tractat que permet harmonitzar les normatives nacionals sectorials, decidí presentar una proposta de directiva, l'anomenada Directiva Bolkenstein, que en realitat no pretenia harmonitzar res sinó simplement evitar l'aplicació de les normatives nacionals als serveis prestats des d'altres estats membres. Era el que s'anomenava «principi del país d'origen»: n'hi havia prou que els serveis prestats des de l'estat membre A es conformessin a la normativa d'aquest estat per tal de poder ésser prestats a tots els altres estats de la Unió Europea.

El que ha succeït amb la proposta de **Directiva Bolkenstein** és ben significatiu del present mal estat actual de la integració europea.

En primer lloc, la seva discussió en el marc de les institucions europees fins a esdevenir la **directiva 2006/123** de 12-XII- 2006 va ser extraordinàriament confusa, sense que quedés clar allò que és tan fàcil d'explicar i ja s'ha explicat en el paràgraf anterior: que, sobre la base de l'article del tractat que permet harmonitzar les normatives nacionals sectorials, la proposta en realitat no pretenia

harmonitzar res sinó simplement evitar l'aplicació de les normatives nacionals als serveis prestats des d'altres estats membres.

En segon lloc, el text resultant ha estat un veritable poti-poti fet de trossos de la proposta original i d'excepcions i nous textos amb una altra orientació vinguts de totes bandes.

En tercer lloc, la seva transposició ha estat utilitzada per a coses que no tenen res a veure amb les

seves disposicions. És cert que el preàmbul de la «**Ley omnibus**» espanyola (Llei 25/2009, de 22 de desembre) ho diu en enunciar els continguts i objectius: “*En segundo lugar, con objeto de dinamizar en mayor medida el sector servicios y de alcanzar ganancias de competitividad ..., extiende los principios de buena regulación a sectores no afectados por la Directiva, siguiendo un enfoque ambicioso que permitirá contribuir ... a la supresión efectiva de requisitos o trabas...*”. Però en són conscients, d'això, els qui es troben afectats negativament per la Llei?

RAMON TORRENT

És catedràtic d'Economia Política i director de l'Observatori de la Globalització de la UB, i coordina la Càtedra Internacional OMC/Integració Regional i l'Observatori de Relacions UE-AL (OBREAL).

Fou membre del Servei Jurídic del Consell Europeu, i director de Relacions Internacionals del mateix organisme.



Notes

1. c) limitacions al nombre total d'operacions de serveis o a la quantia total de la producció de serveis, expressades en unitats numèriques designades, en forma de contingents o mitjançant l'exigència d'una prova de necessitats econòmiques (aquest apartat no comprèn les mesures d'un membre que limiten els *inputs* destinats al subministrament de serveis).
2. El tractat de Lisboa ha fusionat finalment la Comunitat Europea i la Unió Europea fent desaparèixer la primera. Això no obstant, és millor, per als objectius d'aquest article, referir-se al dret comunitari europeu i no al dret de la Unió Europea, ja que és el Tractat de la Comunitat Europea el que va establir el marc jurídic que es comenta a continuació. A continuació se cita com a TFU el Tractat sobre el Funcionament de la Unió Europea, nova versió i títol del vell Tractat Constitutiu de la Comunitat Europea –TCE– segons el tractat de Lisboa.
3. Exigències imperatives que el Tribunal està molt més disposat a apreciar en el cas de barreres indirectes que en el cas de les directes.
4. El mode 4, «moviment de persones físiques», no és un «mode diferent» de prestació de serveis sinó un aspecte dels altres tres.
5. Efectivament, la «presència comercial» és definida, en l'article XXVIII, com «tot tipus d'establiment comercial o professional, a través, entre d'altres mitjans, de i) la constitució, adquisició o manteniment d'una persona jurídica i ii) la creació o manteniment d'una sucursal o una oficina de representació».
6. En realitat, la sentència Barcelona Traction tracta el problema des de la perspectiva inversa: quin és l'estat «nacional» d'una empresa i que, per tant, està legitimat per a actuar internacionalment defensant els seus interessos. La sentència va tancar la llarga sèrie de litigis derivats de l'operació de presa de control per part del financer March de l'empresa belgocanadenca establerta a Catalunya Barcelona Traction i que havia emès obligacions sobretot al Regne Unit) i la seva transformació en FECSA. Aquesta operació és la millor demostració possible que a) la globalització ve de molt lluny i és consubstancial a una economia capitalista, i b) les operacions politicofinanceres dels anys immediatament posteriors a la Segona Guerra Mundial no tenen res a envejar a les dels anys 2000. Vegeu <http://www.icj-cij.org/docket/index.php?p1=3&p2=3&k=1a&case=50&code=bt2&p3=5&PHPSESSID=f4ae22d7885ebbc33e015375270c9ce3>.