Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1762
17 de noviembre de 1997

ORIGINAL: ESPAÑOL

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

EL ACCESO A LOS MERCADOS DE SERVICIOS: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE */

*/ Este documento ha sido preparado por el señor Mikio Kuwayama de la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

97-11-941

INDICE

Página

RESUMEN v

I. COMERCIO EN SERVICIOS: LA COMPLEJIDAD DEL TEMA, CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS RECIENTES 1

A. LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA DEFINICIÓN DEL COMERCIO EN SERVICIOS 1

B. EL COMERCIO DE SERVICIOS A NIVEL MUNDIAL Y EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 4

C. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SERVICIOS COMERCIALES 6

II. LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: SUS PRINCIPIOS E INSTRUMENTOS 8

A. LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS: SUS VÍNCULOS 8

B. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS 9

1. No discriminación 9
2. Discriminación (excepciones) 11

C. MEDIDAS QUE AFECTAN EL ACCESO AL MERCADO 13

1. Medidas cuantitativas 13
2. Medidas basadas en los precios 14
3. Obligación de establecerse y presencia en el mercado 15
4. Normas, reglamentación específica de la industria y exigencias de expedición de diplomas 16
5. Compras y subvenciones del sector público 16
6. Acceso discriminatorio a las redes de distribución 17

III. AVANCES EN LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 18

A. EL GRADO DE COMPROMISOS CONTRAÍDOS EN EL AGCS 18

1. Panorama global 18
2. El caso latinoamericano 20

Página

B. LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA 21

C. ACUERDOS REGIONALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS 23

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 26

BIBLIOGRAFÍA 32

ANEXO 37

RESUMEN

La liberalización del sector de los servicios, tema relativamente nuevo en las negociaciones internacionales, tiene que ser examinada no sólo desde la óptica del acceso a mercados con el fin de aumentar sus exportaciones, sino también desde el punto de vista del fortalecimiento de la "competitividad sistémica", la que apoya una mejor inserción internacional del comercio de bienes de los países de América Latina y el Caribe. El objetivo del presente documento es identificar la naturaleza y la dinámica del intercambio internacional de los servicios, resumir los resultados de las negociaciones recientes y plantear algunas líneas de política. Se tiene en cuenta el vínculo entre este sector y el resto del aparato productivo.

El Capítulo I examina los problemas relacionados con la definición del comercio en servicios y las distintas y complejas modalidades de su prestación. Señala que las técnicas modernas de comunicaciones están modificando sustancialmente el requerimiento de la proximidad física entre los productores y consumidores, aumentando así la "transabilidad" de varios servicios, por un lado, y haciendo más difícil la medición efectiva de sus flujos, por otro. Asimismo, analiza las tendencias recientes de los flujos comerciales mundiales y las correspondientes de América Latina y el Caribe. Dentro del comportamiento no dinámico del sector en su conjunto, destaca el aumento marcado de los servicios "empresariales".

El siguiente capítulo estudia los principios básicos de la liberalización comercial (e.g., trato de nación más favorecida, trato nacional, liberalización progresiva y transparencia, reciprocidad, y liberalización regional) y las medidas que afectan el acceso al mercado de los servicios y sus instrumentos regulatorios. Argumenta que la aplicación de estos postulados es mucho más problemática que en el caso de los bienes, porque sus restricciones tienden a asumir formas distintas a los aranceles, que no pueden convertirse en gravámenes arancelarios. Las regulaciones de un país importador, que suelen afectar el comercio de este rubro, tienen relación directa con el otorgamiento de trato nacional que se brinda a los proveedores extranjeros. Dada la compleja manera en la que el sector interactúa con las actividades económicas productivas de bienes, se sostiene que la liberalización de los servicios tiene que ser examinada desde un enfoque intersectorial.

La primera parte del Capítulo III analiza los resultados del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), negociado como parte de la Ronda Uruguay. Señala que la cantidad y el alcance de los compromisos contraídos fueron modestos. Después, se examinan brevemente los acuerdos regionales y subregionales que contienen disposiciones sobre el comercio de los servicios. Se sugiere la necesidad de un proceso de convergencia en la amplitud y la profundidad de las obligaciones liberalizadoras entre los distintos acuerdos en los cuales los servicios son un tema prioritario. A diferencia de lo que ocurre con los bienes, el régimen actual de las negociaciones sobre los servicios dejaría espacios de maniobra para que los países en desarrollo puedan aplicar cierta selectividad. En el último capítulo se consignan algunas conclusiones y se sugieren recomendaciones.

I. COMERCIO EN SERVICIOS: LA COMPLEJIDAD DEL TEMA, CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS RECIENTES

A. LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA DEFINICIÓN DEL COMERCIO EN SERVICIOS

Los servicios pueden ser definidos de distintas maneras: **positivamente,** como una actividad económica *intangible, invisible* y *perecedera*, características por las cuales se requiere la interacción directa entre el productor y consumidor o la proximidad entre ellos;1/ **residualmente**, como una producción no perteneciente a los bienes; y **funcionalmente**, como una actividad que produce un *cambio* en las condiciones de una persona o de un bien, previa aprobación entre el consumidor y el productor.2/

Las tres características de los servicios (intangibilidad, invisibilidad e imposibilidad de almacenamiento, junto con la necesidad de contacto directo entre el productor y consumidor), eran presentadas como las razones de su no-transabilidad internacional (Sampson y Snape, 1985; Sauvant, 1990). En los últimos años, empero, la aparición de nuevos servicios y/o el mejoramiento de los existentes, tales como las técnicas modernas de comunicaciones, y el almacenamiento computarizado de datos han modificado sustancialmente el requerimiento de la proximidad física, y por lo tanto, han incrementado la "transabilidad" de varios servicios.

Pese a las diferentes definiciones, los servicios incluyen una amplia gama de actividades y se prestan mediante distintas modalidades. En cuanto a las transacciones internacionales de servicios específicamente, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) negociado como parte de la Ronda Uruguay define cuatro maneras de prestaciones: i) suministro internacional (que no requiere el desplazamiento físico del proveedor o consumidor); ii) suministro que supone el desplazamiento del consumidor al lugar en que se encuentra el proveedor; iii) suministro de servicios que requieren el desplazamiento temporal de personas naturales; y iv) servicios vendidos en el territorio de un Estado Miembro por entidades (legales)

1/ Sin embargo, se pueden encontrar varios ejemplos contrarios a esas afirmaciones. Para mayores detalles sobre este tema, véase, UNCTAD y Banco Mundial (1994, Capítulo I). Bhagwati (1984) distingue dos tipos de interacciones: aquellas que son inseparables de las personas físicas del proveedor y del usuario de servicios y los que son separables y pueden ser prestados sin que sea necesario que el proveedor esté físicamente presente. Los servicios que no requieren la *proximidad* de productores y consumidores, aunque ésta podría ser útil, en términos de Bhagwati, podrían catalogarse como "servicios a larga distancia".

2/ Al concentrarse en el cambio, se evita caracterizar el servicio como intangible. Hill (1977), por ejemplo, señala que el hecho de que el proceso de *producción* de muchos servicios sea transitorio no debe considerarse como indicación de que el *resultado* de esa actividad sea transitorio. Sobre las críticas de esa definición, véase, (UNCTAD y Banco Mundial (1994, Capítulo I).

establecidas en él, pero que se originan en el territorio de otro Miembro.3/ En grosso modo, las primeras tres categorías constituyen el comercio transfronterizo, y la última son las transacciones realizadas por las subsidiarias y filiales entre los residentes del mismo país (llamadas "establishment trade").

Las informaciones relacionadas con la última no están cubiertas por las estadísticas de la balanza de pagos. Otras distorsiones estadísticas incluyen: algunos países simplemente no proporcionan estadísticas sobre determinados servicios; las estadísticas pueden contener cifras netas y no brutas (e.g., como resultado de acuerdos de compensación como los concertados en los sectores de transporte ferroviario o de telecomunicación);4/ una subestimación, o sobre estimación dependiendo de cómo se registran rentas de los factores, transferencias o comercio de mercancías ((e.g., la inclusión de la renta de la inversión extranjera directa (IED) en la cuenta de servicios)) (OMC, 1996, Vol.II., pp.165-167). Los servicios transmitidos por medios electrónicos no suelen registrarse, sobre todo cuando las transacciones se efectúan entre filiales y la matriz de las empresas transnacionales (ETs). Además, no se toma en cuenta cambios en *volúmenes* y/o los avances tecnológicos los cuales se traducen en la mejor *calidad* de los servicios con menores precios.

Cabe señalar que no es fácil distinguir los servicios de los bienes, porque más de las tres cuartas partes del valor de un producto manufacturero típico ya están constituidas por las actividades de servicios como los diseños, las ventas y la publicidad (The Economist, 1996, p.44). Lo anterior significaría que una creciente parte de las exportaciones mundiales de mercancías se constituirían por servicios, cuyos valores están incluidos sólo en la cuenta de los bienes. Un reciente estudio (François y Reinert, 1996) revela que para los países de alto ingreso, los servicios, tanto las transacciones entre entidades independientes (arm's-length) como las intra-firma o en la empresa (*in-house*), son responsables por cerca de 60-80% de las exportaciones totales, en comparación con un 20% de los países de ingreso bajo.

Como afirma Wyckoff (1996), las actividades manufactureras se asemejan cada vez más a las de servicios: los servicios de posventa se convierten en un factor importante de la competitividad manufacturera, y los productos cada vez más se hacen "a la medida" de los requisitos de los consumidores individuales. Las manufacturas se hacen cada vez más sensibles al tiempo, porque el acceso a las redes globales de telecomunicación y transporte tiende a acortar los "ciclos de vida" de los productos y se hace deseable la aplicación de técnicas del manejo de producción como el "just-in-time".

3/ La teoría de las ventajas comparativas pierde su validez ya que las transacciones de servicios involucran la movilidad transfronteras de los factores productivos (capital, trabajo, información o conocimiento).

4/ Lo mismo ocurre en los servicios de seguros, que se contabilizaban en la Cuarta Edición del Manual de Balanza de Pagos (MBP4), normalmente según las primas cobradas menos las indemnizaciones pagadas, mientras que en el MBP5 los servicios de seguros se registran contabilizando el cargo normal por los servicios administrativos y una parte de las ganancias; el resto de las primas netas o las primas de riesgo efectivas se registran en la partida de transferencias corrientes o en la cuenta financiera cuando se trata de seguros de vida.

Por otro lado, los servicios también asumen características de las manufacturas: debido a la creciente "transabilidad" y la posibilidad de almacenamiento, los primeros se pueden acumular como inventarios y se transan internacionalmente como los segundos. Todos estos elementos tienden a hacer los servicios más intensivos en capital.

La inadecuación de la separación de los servicios de los bienes se agudiza cuando los servicios se venden o se proveen como un paquete. Por ejemplo, las compras de recuerdos y regalos (bienes) por los turistas actualmente se contabilizan en la cuenta de viaje de la balanza de pagos.5/ En algunos casos, la categorización de una actividad como un bien o servicio depende de la organización de la producción: por ejemplo, la exportación de programas de ordenador preparados explícitamente para un cliente extranjero constituye la exportación de un servicio, mientras que los programas ya preparados para su comercialización masiva suelen corresponder más bien a la categoría de bienes, aunque sería más apropiado clasificar los últimos como servicios, debido a su fuerte componente de propiedad intelectual (Naciones Unidas, 1996, p.275).

Similarmente, una actividad se podría considerar como un servicio si es suministrado por una empresa especializada (e.g., una compañía de contabilidad o legal), mientras que no se lo considera así si la misma actividad se realiza dentro de la empresa productora del bien (*in-house*). Una situación similar ocurre con ciertos procesos intermedios de producción (e.g., cortadura, costura, teñidura de vestuarios): si se contratan afuera (*outsourcing*), se consideran como servicios. Cuando la subcontratación es transfronteriza, como en el caso de las actividades "maquiladoras", dependiendo de la manera como se registra estadísticamente, aumenta o disminuye los flujos comerciales de bienes o servicios.6/

Como observa Bahgwati (1984), a través del proceso de desmembramiento ("splintering"), las funciones de servicios pueden ser trasladadas a empresas especializadas, resultando que la composición del producto estadísticamente podría desplazarse hacia los servicios, sin que hubiera habido verdaderos cambios en la composición de las actividades que se requieren para producir el producto.

Para algunos sectores de servicios, las ETs prefieren la inversión y venta de servicios a través de sus propias filiales, como modo de prestación. De acuerdo a un documento de la

---

5/ Otros ejemplos son: i) el pago por el alquiler de una computadora de gran capacidad podría incluir pagos de distintos elementos, incluyendo la depreciación, interés, impuestos, seguros, servicios técnicos y mantención, los cuales representan costos de servicios otorgados sobre el uso de un bien; y ii) hasta hace poco, los bienes adquiridos en puertos, tales como combustibles y pertrechos, se incluían en la categoría de servicios de transporte (en el MBP4), pero ahora bajo en el MBP5, se clasifican como bienes.

6/ Por ejemplo, la mayoría de las transacciones de bienes para transformación se incluyen en el MBP5 dentro de la cuenta de bienes según su valor bruto, mientras en el MBP4 se incluían sólo el valor de los derechos pagados por la transformación en los servicios. El salto reciente en el comercio de mercancías de algunos países como México, que muestran una fuerte orientación hacia las exportaciones basadas en el procesamiento, tiene su raíz en esa redefinición.

Comisión Internacional del Comercio (ITC) de los Estados Unidos (1996a, Capítulo 2), en 1994, las exportaciones transfronterizas de servicios del país alcanzaron a 151 mil millones de dólares, mientras que las ventas de las filiales mayoritarias llegaron a 143 mil millones en 1993. Por el lado de las importaciones, las ventas locales de servicios en los Estados Unidos por filiales de ETs extranjeras, en 1993, superaban a las importaciones de servicios a dicho país (140 mil millones dólares frente a 110 mil millones). Si se incluyeran las ventas realizadas por las filiales no mayoritarias, los montos absolutos del *establishment trade* podrían ser aún mayores.

Por otro lado, aunque sea necesaria, la inclusión de las transacciones por las ETs en el comercio internacional de servicios también plantea varios interrogantes. En algunos casos, las filiales, a pesar de su propiedad extranjera, podrían considerarse simplemente como empresas locales, si sus operaciones no son de carácter internacional. Similarmente, las subsidiarias que están en el país receptor de la inversión desde hace mucho tiempo, aunque sean de propiedad extranjera, se podrían considerar como compañías locales. Adicionalmente, surgen dudas sobre la "nacionalidad" en aquellos casos en los cuales existen múltiples dueños de la empresa procedentes de distintos países, como consorcios internacionales o empresas mixtas, en la medida que sus ventas, los valores agregados y los factores de producción, no estén necesariamente prorrateados de acuerdo las nacionalidades respectivas de los dueños.

B. El COMERCIO DE SERVICIOS A NIVEL MUNDIAL Y EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Si bien la inadecuación del término "comercio en servicios" crea muchos problemas de definición y interpretación, los datos estadísticos básicos para medir el comercio internacional de servicios siguen siendo la balanza de pagos. Es decir, las importaciones (débitos) y las exportaciones (créditos) de servicios comerciales se derivan de las estadísticas sobre las transacciones internacionales de servicios relativas a la balanza de pagos facilitadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Los servicios comerciales definidos por la OMC, que excluyen los servicios del gobierno, n.i.p., han sido subdivididos en transporte, viajes y otros servicios comerciales.7/

7/ El último grupo corresponde a los siguientes componentes definidos en el MBP5 del FMI: i) servicios de comunicación (de telecomunicaciones, postales y de mensajeros); ii) servicios de construcción; iii) servicios de seguros (seguros de carga, otros seguros, comisiones de agentes); iv) servicios financieros; v) servicios de informática y de información (incluidos los servicios de las agencias de noticias) vi) regalías y derechos de licencia, que son pagos e ingresos por la utilización de activos intangibles no financieros y derechos de propiedad, como patentes, derechos de autor, marcas de fábrica o de comercio, procesos industriales y franquicias; vii) otros servicios prestados a las empresas, que comprenden servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos, agricultura, minería y elaboración *in situ*, y viii) servicios personales, culturales y de esparciamiento (incluidos los servicios audiovisuales).

Conforme a los datos de la OMC, el comercio internacional de servicios se mantiene como un segmento importante de los flujos de comercio, sin que se le pueda imputar un crecimiento elevado. Las exportaciones de los servicios comerciales representan cerca de 20% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios: 20.7% en 1993, 20.2% en 1994, 19.2% en 1995 y una cifra estimada de 19.0% en 1996 (OMC, 1996, 1997). Durante la década de los noventa, los servicios han crecido a una tasa ligeramente inferior a la correspondiente a los bienes, llegando a 1170 mil millones dólares en 1995. Por ende, contrario a lo que se imagina generalmente sobre el comercio de servicios, su participación en las exportaciones mundiales, la que subía ligeramente durante la década de los ochenta, empieza a estancarse.

Los países de la OCDE son los grandes exportadores e importadores de servicios, como lo son en bienes. Si bien la Unión Europea, en su conjunto representa más de 40% de las exportaciones mundiales, a nivel de países individuales, los Estados Unidos son el exportador más importante (16% del total), seguido por Francia, Italia, el Reino Unido, Japón y Alemania. En cuanto a la importaciones, la posición de los Estados Unidos es menos predominante: en realidad, en 1995, Alemania superó a los Estados Unidos, por un pequeño margen, como el país más grande importador de servicios (OMC, 1997). Junto con Japón, estos tres países explican más de 30% de las importaciones mundiales de servicios (véase anexo, Cuadro 1).

Los Estados Unidos, el país socio más importante de América Latina y el Caribe, muestra una tendencia creciente muy marcada en su superávit en la cuenta de los servicios en los últimos diez años, tanto con el resto del mundo como con la región latinoamericana (68 mil millones de dólares y 5 mil millones en 1995, respectivamente), así, compensando parcialmente el enorme déficit en la cuenta de los bienes (CSI Report, 1997).

Respecto a las regiones en desarrollo, Asia desempeña un rol significativo, con la más alta tasa de crecimiento registrada en la década de los noventa, en las exportaciones así como en las importaciones. Según las cifras de 1995, Hong Kong, Singapur, República de Corea, China, Provincia china de Taiwán, Tailandia, y Filipinas figuran ente los 30 más grandes exportadores. América Latina y el Caribe, por otro lado, representa 3.9% y 4.8% de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente. Sólo México figura entre los 30 más importantes países exportadores, mientras que en la lista de las importaciones, Brasil y México son los únicos países latinoamericanos. Entre 1985 y 1991, la región acumuló un superávit en el comercio de bienes, mientras que mantuvo un déficit en la cuenta de servicios (CEPAL, 1996a). Para el año 1994 se registra una posición deficitaria cercana a 10 mil millones de dólares.

En valores corrientes, la participación del comercio de servicios en el total de las exportaciones de bienes y servicios de América Latina y el Caribe aumentó de 14.1% en 1985 a un 16.7% en 1990 y a un 17.5% en 1994, inferior al promedio mundial del 20.2% en el mismo año. Para la mayoría de los países de América Central y del Sur la importancia relativa de los servicios en el total de las exportaciones es en general más reducida; salvo algunos casos como Panamá, Paraguay, Uruguay y Costra Rica que tienen una ponderación mucho mayor (arriba de

30%), y otros como Venezuela (7%) y Brasil (10%) muestran una menor dependencia de los servicios (véase anexo, Cuadro 2).8/

Como afirma un documento de la CEPAL (1996a, p.11), la mayor parte de los grandes exportadores latinoamericanos no ha presentado un aumento significativo de la proporción de los servicios en el total de sus exportaciones, principalmente en los años recientes, en el que el comercio de bienes ha crecido a tasas elevadas. En contraste, los países del Caribe se caracterizan como economías dependientes de los servicios, principalmente relacionados con el turismo. Con la excepción de Guyana, Suriname, y Trinidad y Tobago, los servicios explican por lo menos la mitad de las exportaciones totales.

C. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LOS SERVICIOS COMERCIALES

La mayoría de los grandes países exportadores de servicios aumentó de forma significativa su participación en las exportaciones totales, principalmente en los años recientes en los cuales el comercio de bienes ha crecido a un ritmo elevado. De acuerdo con las estimaciones de las Naciones Unidas (basadas en los datos del FMI) que incluyen a 86 países (Naciones Unidas 1996, Capítulo XII), las exportaciones mundiales de servicios comerciales en 1994 alcanzaron a 975 mil millones de dólares, representando cerca de 22% del valor de las exportaciones de bienes en el mismo año.9/ Ese porcentaje se compara con 21% en 1970, y 19% en 1980.

Por detrás de este coeficiente relativamente constante existe un cambio en la composición del conjunto, en el que se destaca la participación creciente de "servicios empresariales",10/ que ha compensado la decreciente de transporte, a consecuencia de la reducción de sus costos. Asimismo, el peso relativo del turismo ha tendido a disminuir para los países desarrollados (desde el 36% en 1970 al 23% en 1994) y se ha mantenido estable para los en desarrollo (alrededor de 23%).

8/ En Argentina, para el período de 1984-1993, las exportaciones de servicios han mantenido la misma tasa de crecimiento que la de bienes, mientras que para Brasil, Chile, México y Perú, la proporción se ha mantenido invariable desde 1990. Por otro lado, países como Uruguay, Paraguay, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Panamá, han registrado un coeficiente de servicios superior tanto al promedio de la región como al mundial (CEPAL, 1996a).

9/ La OMC (1996,Vol. II., cuadros anexos) estima que las exportaciones mundiales de los servicios comerciales para 1994 llegaron a 1037 mil millones de dólares, equivalente a 19.7% de las mundiales de bienes y servicios de 5,267 mil millones de dólares. La discrepancia entre las cifras citadas aquí y las de la OMC (citadas en el párrafo 14 del presente trabajo), obedece principalmente a la cobertura de los países tanto en servicios como en bienes.

10/ Comprenden un grupo heterogéneo de actividades en materia de comunicaciones, servicios financieros, programas de ordenador, administración de bases de datos, servicios de informática, derechos por el uso de información o patentados, servicios contables, construcción e ingeniería, publicidad, servicios jurídicos, y asesorías técnicas y administrativas.

En 1994, los "servicios empresariales" representaban el 42% del total de los servicios comerciales con una suma cercana a 410 mil millones de dólares (véase anexo, Cuadro 3), de los cuales 362 mil millones correspondían a los países desarrollados, mientras que los países en desarrollo sumaron sólo 48 mil millones. Sin embargo, para los últimos, los servicios empresariales constituían el 33% de sus exportaciones totales de servicios, en comparación al 20% en 1970. Entre ellos, los países asiáticos (principalmente, República de Corea, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia) fueron los exportadores más importantes. América Latina y el Caribe, en su conjunto, participaron con una suma cercana a 8 mil millones.

De la región, Brasil, México y Chile figuran entre los 30 primeros exportadores mundiales de este rubro de servicios, aunque las exportaciones por algunos países caribeños de transmisión de datos extraterritoriales y de los servicios financieros tradicionales sean también importantes.

II. LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: SUS PRINCIPIOS E INSTRUMENTOS

A. LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS: SUS VÍNCULOS

Como ha sido señalado, los servicios constituyen no sólo una parte importante del comercio internacional y, por ende, de las actividades económicas de los países, sino también los insumos esenciales para la producción de bienes. Por lo tanto, el impacto final de la liberalización comercial de los servicios tiene que ser medido como un efecto cumulativo a lo largo de la cadena productiva.

Si bien las investigaciones empíricas sobre el tema recién han comenzado, un estudio (Brown et. al., 1996), basado en un modelo de equilibrio general que incorpora la liberalización de bienes y la de servicios, concluye que las ganancias en el bienestar asociadas a las rebajas arancelarias en los productos industriales previstas en la Ronda Uruguay habrían sido tres veces mayor si las barreras en los servicios hubieran sido también reducidas en un 25%. Sin embargo, los problemas mencionados anteriormente relacionados con las estadísticas de servicios y la difícil aplicación de la teoría de comercio de bienes para el comercio de servicios, llevan a que estos resultados deben ser vistos con cautela.

Fuera del contexto de los modelos de equilibrio general, pero con problemas similares de metodología, otro estudio (Hoekman y Djankov, 1997) ha analizado cómo la protección en los sectores de servicios afectaría las tasas efectivas de protección de bienes. Al examinar el caso de Egipto, concluye que análogos a los casos de los insumos de bienes, cuanto más severas las medidas regulatorias de servicios, medidas en término de equivalentes arancelarios, más baja sería la protección efectiva de la industria que utilizó aquellos servicios. El estudio sugiere que si se toma en cuenta la protección del sector de servicios, la tasa de protección efectiva para las 21 industrias manufactureras consideradas en su conjunto bajaría desde 70% a 51%. En realidad, en algunas industrias se encontró una tasa negativa, en la medida que los aranceles impuestos sobre los insumos junto con los equivalentes arancelarios sobre servicios superaron la protección arancelaria aplicada al bien.

A pesar de los supuestos "heroicos" de estos trabajos, ellos plantean que en la medida que los países tiendan a bajar significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias de los bienes, pero mantengan los servicios "protegidos", podría ocurrir un aumento de los costos a lo largo de la cadena productiva.

Por otro lado, para llevar a cabo un examen preciso sobre el impacto de la liberalización en los costos de producción de los bienes, se requieren informaciones detalladas sobre "*la intensidad de servicios*" en la producción, las cuales se disponen principalmente de las tablas de

insumo/producto. En el caso de los servicios, además de los problemas tradicionales del uso de las tablas de insumo/producto, se suma el hecho que como ha sido señalado, muchos servicios se proveen de manera *in-house* y no se reflejan correctamente en esas tablas.

Las características de los mercados de servicios, a menudo controlados por un pequeño número de grandes ETs, plantea interrogantes sobre el impacto de la liberalización en los costos y la posibilidad real para que las empresas nacionales participen activamente en el desarrollo endógeno del sector en cuestión. La liberalización de los servicios sería necesaria y favorable siempre y cuando su proceso permitiera el acceso a servicios de mejor calidad y a un menor costo, así como desarrollar su competitividad en la esfera del comercio de bienes.

B. PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS

1. No discriminación

El término "no discriminación" alude a dos principios distintos. Uno es el **tratamiento de la nación más favorecida** (NMF), que establece que "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un *producto* originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado" (italic agregado por el autor) (GATT, Articulo I). Las excepciones a este principio se refieren a las uniones aduaneras y zonas de libre comercio y preferencias para los países en desarrollo.11/ Igualmente, el Artículo II del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) establece que no deberá haber discriminación entre los distintos miembros del Acuerdo en términos del trato otorgado a los servicios o a los proveedores de servicios similares.

La aplicación de la NMF es relativamente fácil y visible para los bienes y aquellos servicios de los cuales no es necesaria la proximidad física de proveedores y receptores, y las barreras al comercio se asemejan a los aranceles o a otras medidas que pueden convertirse en gravámenes de tipo arancelario. Sin embargo, la aplicación del principio a la mayoría de los servicios es compleja: por ejemplo, cuando se exige un título profesional para ejercer en el país anfitrión, su aplicación no significa que los títulos profesionales obtenidos en todos los países se consideren en igual forma, sino que el criterio es la calidad de la formación profesional, y no es el país en que se lo obtiene.

El otro se refiere al **tratamiento nacional** (TN). En los casos de los bienes, el GATT (el Artículo III) dispone que las mercancías extranjeras, después de haber cumplido las formalidades aduaneras y pagados los derechos que les sean aplicables, no sean tratados en forma menos

---

11/ El análisis detallado del principio de la NMF con arreglo al GATS figura en Wang (1996). Un examen más general de las reglas básicas del GATS figura en Broadman (1994).

favorable.12/ Por ende, implica que una vez que se haya impuesto la forma de discriminación aplicable a un producto, no habrá nuevas discriminaciones frente a las fuentes nacionales (Snape, 1990, p.9).

En el caso de los servicios, sin embargo, dada la aceptación de los varios modos de prestación, el cumplimiento de la regla TN a las empresas extranjeras hubiera hecho que el país perdiera el control sobre la IED. En vista de ello, en el AGCS se acordó que los países aplicarían el principio TN a una lista positiva, después de celebrar negociaciones en las que indicarían los sectores y subsectores a los que estarían dispuestos a dispensar el TN, así como las condiciones y salvedades con arreglo a las cuales concederán dicho trato. Por ende, las partes en el acuerdo podrían convenir los niveles específicos de las formas de discriminación (Hoekman, 1995b; Snape, 1990, p.9).

El principio TN, en materia de regulación de los servicios transfronterizos tiene un significado más claro, porque aquellos instrumentos que afectan el TN se basan en los precios (e.g, aranceles, tributos y subvenciones) y tienen por objeto darle al productor o proveedor nacional ventajas en cuanto a precios en relación con el homólogo extranjero. Empero, esta definición presenta muchos problemas cuando los servicios se "comercializan" a través de proveedores establecidos en el país importador. Por ejemplo, pueden quedar excluidas las situaciones en que el proveedor nacional del país es un monopolio. Existen numerosas medidas que restringen el TN tanto a la IED,13/ el desplazamiento de la mano de obra,14/ y el desplazamiento de consumidores o compradores hacia el país productor.15/

12/ El Artículo establece que "los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos interiores u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superior a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares."

13/ Las medidas que tienen especial relevancia para los servicios incluyen: i) límites al alcance de tipos de actividades y de su expansión, la ubicación geográfica, o acceso a financiamiento local; ii) exigencias sobre contenido local, exportaciones, transferencia de tecnología, ventas nacionales, balanza de pagos, empleo, personal y capacitación, etc.; iii) incentivos a las inversiones (e.g., moratorias fiscales, depreciación acelerada), con el fin de orientar las inversiones hacia ciertos sectores; iv) normas relativas a las transferencias financieras externas (e.g., controles y restricciones a las transferencias relacionadas con la IED, movimiento de las inversiones de cartera); y v) medidas tributarias (e.g., impuestos directos e indirectos, tratamiento de la IED, eliminación o reducción de la doble tributación) (véase UNCTAD y Banco Mundial, 1994, Capítulo IV).

14/ Pueden incluir, por ejemplo: i) restricciones sobre las condiciones de vida y los derechos civiles; ii) restricciones sobre los derechos de los familiares a cargo; y iii) restricciones sobre las remesas al exterior por trabajadores extranjeros (para mayores detalles, véase UNCTAD y Banco Mundial, 1994, Capítulo V).

15/Los instrumentos que condicionan el TN, entre otros, son: i) límite sobre las divisas disponibles para el viajero (país de origen); ii) impuestos sobre los viajes (país de origen); iii) disposiciones relativas a la calidad de la educación y de los diplomas obtenidos en el exterior; v) restricciones sobre la propiedad de la tierra (país de destino); y vi) medidas relativas al empleo remunerado (país de destino) (UNCTAD y Banco Mundial 1994, Capítulo VII).

Otro principio relevante para los servicios es la **liberalización progresiva y transparencia**. La palabra "*progresiva*" significa que las estructuras y capacidades de los servicios varían ampliamente entre países y que habrá diferencias entre los países en cuanto a su capacidad para liberalizar sus mercados. Por ende, se reconoce que un acuerdo internacional de servicios debería respetar los objetivos nacionales aplicables a los servicios. Establece también que es necesario que la liberalización, una vez lograda, sea irreversible (*statu quo*), y que las restricciones restantes se examinen con la intención de llegar a su eliminación gradual (*desmantelamiento*) (UNCTAD, 1991; Pipe, 1990, p.110-111).

Por consiguiente, todos los miembros deben suscribir reglas del juego comunes y someterse a vigilancia internacional sobre la forma en que cumplen sus obligaciones. El concepto de *transparencia* significa que la elaboración de las leyes, incluida la reglamentación, las normas y la totalidad de la legislación subordinada, y asimismo los arreglos especiales detallados para beneficiar a una empresa o una categoría de empresas, y otras entidades económicas, deben ser un proceso público (Grey, 1989, pp.130-133).16/

A partir del hecho que las barreras no arancelarias sean la norma dominante para los servicios, es difícil llegar un acuerdo para intercambiar concesiones sobre una amplia gama de productos, especialmente cuando las barreras son desiguales y los niveles suelen no ser cuantificables. Por ende, por un lado, el *statu quo* aplicado a los servicios tiende a incorporar importantes reservas y restricciones. Por otro, el proceso de desmantelamiento sólo puede determinarse a través de los cambios legislativos introducidos por los miembros para poner en práctica sus concesiones. Y mediante la publicación y la notificación a los socios comerciales de los cambios efectuados a nivel de países, puede reducirse el alcance de la discriminación aplicada a los operadores extranjeros que desarrollan actividades legítimas.

2. Discriminación (excepciones)

El principio de **reciprocidad** se refiere a la idea que, a cambio de la concesión particular obtenida, el país extranjero deba otorgar una concesión identificable, específica y aproximadamente equivalente (Grey, 1989, pp.97-119). Igual como ocurre con el comercio de bienes, el TN aplicado en las transacciones transfronterizas de servicios, con frecuencia vincula la reciprocidad con los reglamentos del país anfitrión. Sin embargo, en el caso de los servicios, más que en los bienes, el cumplimiento de la reglamentación del país anfitrión por los proveedores extranjeros no conduce necesariamente a una situación equitativa, ya que los productores del país más liberal se verían desfavorecidos en comparación con sus homólogos en el país menos liberal. Así, el concepto de "oportunidades competitivas comparables" empleado en algunas negociaciones internacionales de servicios (e.g, la Comunidad Europea), torna más compleja la evaluación de la reciprocidad porque compara los reglamentos de los países anfitriones con los de origen de las empresas proveedoras (Messelin, 1990).

16/ El Artículo III del GATS relativo a la transparencia señala que cada miembro debe establecer los puntos de consulta (*enquiry points*) encargados de facilitar información específica sobre las leyes, reglamentos, y prácticas administrativas relativas a los servicios comprendidos en el Acuerdo.

En el curso de la larga historia de las negociaciones internacionales, ha surgido el término "reciprocidad relativa" como medio de equiparar las concesiones de los países en desarrollo con sus necesidades de desarrollo. Aunque el AGCS no contiene disposiciones similares a las que figuran en la parte IV del GATT sobre el tratamiento más favorable a los países en desarrollo (tratamiento especial y diferente), o en los acuerdos unilaterales de preferencias arancelarias de mercancías (e.g., el SGP), se considera que todas las disposiciones relativas al desarrollo económico son parte integrante del acuerdo.

Entre las distintas disposiciones referentes a la preocupación de los países en desarrollo, el Artículo XIX del AGCS permite a esos países adquirir menos compromisos específicos que los países desarrollados, pero esta opción no constituye derecho u obligación.17/ Se pide a los países que den prioridad a los mercados en los sectores de servicios y modalidades de suministro que sean de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Igualmente, el Acuerdo dispone que esos países tendrán cierta flexibilidad para abrir menos sectores a la competencia de las importaciones y liberalizar menos tipos de transacciones.

Otro principio de la discriminación se refiere a la **liberalización parcial (regional)**. Según las disposiciones del GATT (Artículo XXIV) y del AGCS (Artículo V), es necesario que los acuerdos de integración económica tengan una "cobertura sectorial sustancial" y que se establezca "la ausencia o la eliminación de casi toda discriminación" entre las partes. Sin embargo, ambos contienen disposiciones que permiten que se elaboren acuerdos que no cumplen con las disciplinas multilaterales. En efecto, los miembros del GATT pueden, con una mayoría de dos tercios, aprobar un acuerdo regional que no cumpla plenamente con las disposiciones del Artículo XXIV, siempre que dicha proposición conduzca a la formación de una unión aduanera o una zona de libre comercio.

Asimismo, en el párrafo 2 del Artículo V y en el apartado a) del párrafo 3 del Artículo V del AGCS, se permite considerar la relación entre un acuerdo regional particular y un proceso más amplio de integración entre los miembros y se da flexibilidad a los países en desarrollo en relación con el cumplimiento de las exigencias de liberalización interna. Ambos imponen la condición que no se eleven los obstáculos externos a menos que se compense a las partes afectadas y que la liberalización interna (preferencial) tenga una cobertura sectorial sustancial.

17/ El Artículo IV del GATS establece que se facilitará la creciente participación de los países en desarrollo en el comercio mundial mediante compromisos específicos negociados, relativos a: i) el acceso a la tecnología en condiciones comerciales; ii) la mejora del acceso a los canales de distribución y las redes de información; iii) la liberalización del acceso a los mercados en sectores y modos de suministro de interés para sus exportaciones. El Artículo XV reconoce el rol de las subvenciones en los programas de desarrollo de los países en desarrollo, si bien todavía no se han elaborado las disciplinas del GATS en materia de subvenciones.

C. MEDIDAS QUE AFECTAN EL ACCESO AL MERCADO

El *acceso al mercado* y el TN en la esfera de los servicios, según definidos en el ámbito del AGCS, son conceptos específicos, y las obligaciones se aplican sólo a aquellos servicios que están incluidos en las listas nacionales de los Miembros, y también están sujetos a cualquier condición o salvedad que especifiquen las listas. EL AGCS, en vez de definir el concepto "acceso al mercado" en forma genérica, estipula que hay seis tipos de restricciones relativas al acceso al mercado que están prohibidos (Artículo XVI, par.2).

Ellos son: i) limitaciones al número de proveedores de servicios; ii) limitaciones al valor total de los activos o transacciones de servicios; iii) limitaciones al número total de operaciones de servicios o a la cuantía total de la producción de servicios; iv) limitaciones al número total de personas físicas que pueden emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear que sean necesarias para el suministro de un servicio específico; v) medidas que restringen o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio; y vi) limitaciones a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones extranjeras individuales o agregadas.

Los instrumentos de política que pueden restringir el acceso a los mercados de servicios pueden ser clasificados en cinco grupos generales (Hoekman, 1994, p.7): i) medidas basadas en la cantidad (es decir, que restringen explícitamente el volumen o el valor de las transacciones); ii) medidas basadas en los precios, que entrañan la imposición de un gravamen (impuesto) aplicable a los proveedores extranjeros que desean acceder al mercado; iii) medidas que requieren la presencia local o de la empresa en el mercado; iv) medidas relacionadas con los estándares, exigencias de certificación y reglamentación aplicada a industrias específicas; y v) medidas relacionadas con las compras del sector público y la concesión de subvenciones, casos en que la discriminación tiende a ser la regla más bien que la excepción. A esas cinco categorías, se puede agregar otro tipo de medidas: el acceso discriminatorio a las redes de distribución (Hoekman y Primo Braga, 1997). A continuación se examinan cada uno de estos instrumentos.

1. Medidas cuantitativas

Entre las medidas antes mencionadas, las más prominentes en relación con los servicios son las restricciones cuantitativas y las normas. Las primeras pueden limitar la cantidad y/o el valor de las exportaciones de productos específicos por un tiempo dado; restringir el número de proveedores extranjeros de servicios autorizados y/o la cuota del mercado asignada a ellos; limitar el monto de divisas que pueden utilizarse para importar servicios o limitar la naturaleza de las operaciones. Esas medidas *discriminatorias* cuantitativas pueden complementarse con otras *no discriminatorias* (por ejemplo, medidas que se aplican sin considerar la nacionalidad o el origen de los proveedores). El resultado puede ser un monopolio (e.g., los servicios de telecomunicaciones), estructuras de mercado oligopólicas (e.g., servicios bancarios) o servicios

profesionales autoregulados. Dados su carácter intangible y la imposibilidad de almacenamiento, la mayoría de esas restricciones se aplica más a los proveedores que a los servicios *per se*. (UNCTAD y Banco Mundial, 1994, p.57 y pp.115-119; Hoekman y Sauvé, 1994).

Un buen ejemplo son los acuerdos bilaterales de transporte aéreo que regulan el comercio de servicios de pasajeros y cargas. Especifican cuales son las líneas aéreas que pueden utilizar una determina ruta, la capacidad (número de asientos y de vuelos) que las compañías autorizadas puedan asignar por un tiempo dado, y la capacidad que las compañías de terceros países pueden ocupar sobre la ruta en cuestión. En general, estos acuerdos se basan en la estricta reciprocidad y se otorgan los derechos solamente a las compañías determinadas.

En otros servicios, la participación de los proveedores extranjeros simplemente está prohibida. El acceso a los mercados se reserva exclusivamente para los proveedores nacionales, como en el caso del transporte aéreo, terrestre y fluvial dentro del país y de los servicios de telecomunicaciones (e.g., telefonía de voz). Muchos países requieren también que actividades tales como servicios legales, de seguros y educacionales se suministren por los residentes o nacionales del país en cuestión.

2. Medidas basadas en los precios

Si bien los aranceles y los impuestos que gravan las importaciones rara vez impiden el comercio de servicios, cuando se aplican a menudo aparecen bajo la forma de pagos a los visados o impuestos de entrada o salida, en el caso del movimiento transfronterizo de personas naturales, o de gravámenes discriminatorias para el usuario, como los impuestos portuarios o los derechos de aeropuerto cobrados a las líneas aéreas. No obstante, los aranceles constituyen barreras significativas para el comercio de servicios, ya sea que éstos estén incorporados en los bienes (e.g., películas cinematográficas, programas de televisión y programas de computación en disco o cinta) o sean bienes que son insumos necesarios para la producción de servicios (e.g., computadores y equipos de telecomunicaciones) (UNCTAD y Banco Mundial, 1994, pp.119-121; Snape, 1990, p.7; Hoekman y Sauvé, 1994; Hoekman, 1997).

Es más corriente que se establezcan controles de precios. Estas medidas pueden constituir ya sea la fijación de precios de organismos gubernamentales (e.g., la imposición de precios mínimos, la aplicación de precios uniformes) y la vigilancia de los precios y/o la aplicación de procedimientos de aprobación. Suelen aplicarse conjuntamente con restricciones cuantitativas, y los precios tienden a no reflejar el nivel de equilibrio del mercado ni en el de los monopolios. Entre las empresas de servicios que son objeto de controles de precios, figuran los servicios públicos, el transporte aéreo, los servicios financieros y las telecomunicaciones. Los procedimientos de compensación concertados entre los servicios postales nacionales y en el tráfico

internacional de telecomunicaciones, son otro ejemplo del mecanismo de controles de precios.18/

3. Obligación de establecerse y presencia en el mercado

El concepto de "presencia comercial" se ha utilizado para explicar grados diversos de actividad permanente de empresas extranjeras en el país importador. De hecho, el grado de presencia puede variar desde aquel de un representante local, con instalaciones para el ensamblaje de productos cuyos componentes son casi todos importados, hasta una producción totalmente local por empresas extranjeras. Por este motivo, cuando asume el carácter de IED, la "presencia comercial" se funde con el "derecho al establecimiento".

El "derecho" o la "libertad" para establecerse comprende el derecho de un extranjero o una empresa controlada por capital extranjero a: i) ingresar al territorio del Estado respectivo; ii) residir allí; iii) establecer y administrar empresas; iv) desarrollar actividades económicas; y v) a veces, con ciertas limitaciones, adquirir, ser propietario y usar bienes inmuebles en ese Estado (CET, 1990, p.7). Así, un extranjero o una empresa extranjera se somete a jurisdicción nacional, de acuerdo con los procedimientos de concesión de licencias y/o las exigencias de capitalización que se aplican a las empresas organizadas nacionalmente. En este sentido, un derecho a establecerse conllevaría el otorgamiento del TN. Sin embargo, en la práctica, los derechos a establecerse suelen no ser absolutos (véase la nota 13 del presente estudio), y están sometidos a condiciones muy rigurosas o en el caso de algunas industrias, son inexistentes (Hildley, 1990, p.15).

En muchos mercados de servicios sólo se puede competir estableciendo una presencia física. Además, las consideraciones relacionadas con la protección del consumidor, la supervisión prudencial y la vigilancia regulatoria suelen inducir a los gobiernos a exigir que los proveedores extranjeros se establezcan en el país. En esos casos, se tratan de la "obligación" de establecerse, en vez de un derecho. El Tratado de Libre Comercio del América del Norte (TLCAN) establece, sin embargo, *el derecho de no establecerse* al proscribir todas las medidas futuras relativas a la presencia local de empresas de proveedores de servicios (Hoekman y Sauvé, 1994, p.18).

Respecto a la IED, aparte de lo que dispone el AGCS sobre este materia, el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMs) también define otras medidas inconsistentes. Son ellas: los requisitos de contenido local fueron considerados inconsistentes con la obligación de otorgar TN a los bienes extranjeros, y los requisitos de comercio balanceado. En el texto emanado de la Ronda Uruguay, no quedó claro si los requisitos de exportar una cierta proporción de la producción están o no permitidos (Low y Subramanian, 1995, p.10; Agosin, 1996, p.164).

18/ Hoekman (1997, p.9) señala que en la medida que el mercado de telefonía internacional tiene demanda elástica, se tiende a aumentar el volumen de llamadas desde el país que liberaliza ese mercado, vis-à-vis el de llamadas de otro país no liberalizante. La tarifa acordada de compensación, por ende, no refleja el costo real del servicio, el cual ha bajado sustancialmente como consecuencia del progreso técnico.

4. Normas, reglamentación específica de la industria y exigencias de expedición de diplomas

Los proveedores a menudo tienen la obligación de obtener el certificado o la licencia y ésta es la práctica más común en los servicios profesionales y empresariales (e.g., servicios financieros, legales, médicos, de contabilidad). Los órganos y sistemas reguladores de los países anfitriones pueden establecer muchas limitaciones para otorgar diplomas a los profesionales extranjeros, que comprenden la exigencia relativa a la nacionalidad o residencia, dominio de idioma, equivalencias de diplomas; el establecimiento de ubicaciones definidas en las cuales se permite ejercer la profesión; el alcance de los servicios; la afiliación a una asociación profesional.19/ Asimismo, los estándares del medio ambiente pueden constituir un impedimento en los sectores de transporte (control de emisión de gases, estándar de eficiencia de combustibles) y turismo (restricciones sobre el uso de la tierra).

La falta de estándares uniformes y reglamentaciones mutuamente reconocidas entre países pueden constituir barreras de protección para los proveedores extranjeros y, al mismo tiempo, reducir el bienestar de los consumidores nacionales. Por otra parte, los impactos de la liberalización y/o reglamentación sobre aquellos servicios que están vinculados con los aspectos sociales, culturales, comunitarios y formación de recursos humanos tendrían que ser examinados no sólo desde la óptica de la eficiencia económica.

5. Compras y subvenciones del sector público

En las políticas de compra y financiamiento del sector público suele darse preferencia a las empresas nacionales. Estas prácticas discriminatorias incluyen la abierta prohibición de utilizar financiamiento extranjero, el uso de criterios formales de provisión en el extranjero (e.g., costo mínimo o diferencias de precios, exigencias en materia de contrapartidas del proveedor o de contenido local) y procedimientos informales que favorecen a las empresas nacionales en las compras.20/ En el caso de los Estados Unidos, la importancia de estas medidas como una barrera para el comercio de servicios suele ser más significativa en áreas como la educación, el

---

19/ Existen dos sistemas fundamentalmente diferentes de exigencias de expedición de diplomas. Por una parte, los países de Europa oriental - occidental, América Latina, Asia y Africa tienden a preferir un sistema de otorgamiento de diplomas reglamentado por el Estado con arreglo al cual éstos se obtienen después de haber terminado satisfactoriamente un curso universitario o técnico-vocacional. Por otra parte, los países anglosajones y otros que se han inspirado en ellos, tienden a dejar el otorgamiento de diplomas profesionales en mano de un sistema regulado por la industria. Con arreglo a este sistema, para obtener un diploma es necesario haber terminado los estudios exigidos para obtener un título, haber cumplido un período de práctica bajo la supervisión de personas autorizadas, así como haber aprobado los exámenes exigidos por la asociación profesional para el otorgamiento de diplomas.

20/ A modo de ejemplo, bajo la *Buy American Act*, el gobierno estadounidense otorga una preferencia en precios de 6% a los proveedores nacionales de bienes y servicios, de 12% a las empresas pequeñas y las localizadas en regiones de alto desempleo, y de 50% a las industrias relacionadas con la Defensa (Hoekman y Primo Braga, 1997, p.11).

procesamiento de datos, y algunos servicios profesionales. Además, su impacto tiende a ser más importante a nivel de gobiernos locales (Hoekman y Primo Braga, 1997, p.11). Como los contratos del sector público son muy importantes en algunos sectores, la ausencia de disposiciones claras, acordadas a nivel multilateral, podría crear distorsiones en el comercio de servicios.21/

Ciertas industrias de servicios, especialmente construcción, comunicaciones, ingeniería y transporte, reciben subvenciones, sea explícita o implícitamente. Aunque la mayoría de las subvenciones se dirigen a los sectores manufactureros en declinio como el acero, los astilleros y la minería, algunos servicios como el transporte ferroviario están subsidiados fuertemente, con aportes que alcanzan a entre 15% y 180% del valor agregado del sector (Hoekman y Primo Braga, 1997, p.9). Pese su importancia como generador de distorsiones, ninguno de los acuerdos, incluso el AGCS, establece normas sobre subsidios,22/ salvo los de la Comunidad Europea (Hoekman y Sauvé, 1994, p.52).

6. Acceso discriminatorio a las redes de distribución

Para proveer algunos servicios, no hay otra opción que contar con los canales existentes de comercialización y distribución. El limitado acceso a las infraestructuras existentes en el país importador y/o altos costos involucrados en instalar sus propios establecimientos en un nuevo mercado extranjero, podrían discriminar contra los proveedores/usuarios extranjeros. En ese sentido, las restricciones sobre la capacidad de los nuevos usuarios de conectarse con las redes predominantes de interconexión ya disponibles, la imposibilidad por parte de líneas aéreas extranjeras de acceder a la red computarizada de reservas; y los costos elevados de establecer un sistema de concesionarios o *franchises* en el país importador, son algunos ejemplos relevantes. En ciertos casos, se requiere la intervención regulatoria para que las empresas en posición dominante no discriminen contra las empresas extranjeras nuevas.

21/ Las compras del sector público tienden a excluirse de los alcances de la mayoría de los acuerdos (Hoekman y Sauvé, 1994, p.52). Sin embargo, el texto revisado del Acuerdo sobre Compras del Sector Público, que entró en vigencia en enero de 1996 y que sólo se aplica a los signatarios, en principio prohibe las preferencias a favor de las empresas nacionales al imponer el TN y los principios no discriminatorios del GATT.

22/ En el Artículo XV del AGCS, se determina que los subsidios a los servicios tendrán que ser objeto de negociaciones futuras.

III. AVANCES EN LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. EL GRADO DE COMPROMISOS CONTRAÍDOS EN EL AGCS

1. Panorama global

El AGCS adopta un enfoque tipo "lista positiva", en la que se establecen los sectores y transacciones para los cuales las obligaciones son válidas, al contrario de una "lista negativa", en la que se acuerdan reglas generales sujetas a reservas. El AGCS refleja este enfoque, en su mecanismo de liberalización, es decir, en la separación entre las obligaciones generales (las restricciones *horizontales*), aceptadas por todos, y las medidas referentes al acceso a mercados y trato nacional que serán objeto de negociaciones (las *específicas*). Por lo tanto, en la práctica, adopta un enfoque "híbrido": aplica una lista negativa para el trato de la NMF y una lista positiva para el TN y el acceso a mercado.

El impacto del AGCS depende en gran medida del contenido de los compromisos específicos asumidos por los países Miembros, y los análisis (Hoekman 1995b, 1996; Estados Unidos ITC, 1996a; CEPAL, 1996a) concluyen que la mayoría de los países han comprometido una parte, a veces pequeña, del sector servicios y continúan manteniendo numerosas medidas que violan el TN o el acceso a mercados (según definido en los párrafos 43 y 44). De acuerdo a Hoekman (1996), los países de alto ingreso (18 en total) contrajeron compromisos en un 47.3% del total posible,23/ mientras que los países en desarrollo (78) sólo 16.2%. En realidad, más de un cuarto de los países en desarrollo (22) comprometieron menos de 3% de todos los servicios posibles. Los compromisos asumidos por los grandes países en vías de desarrollo, definidos como los que tienen un PIB de más de 40 mil millones de dólares, llevaron a comprometerse en 38.6% de los posibles.

Estos porcentajes suelen reflejar sólo el mantenimiento del *statu quo*, más que compromisos concretos para liberalizar servicios, porque los países pueden simplemente "consolidar" sus regímenes actuales de restricciones. Incluso, los niveles "tope" fijados por el AGCS podrían ser más restrictivos que en la práctica (es decir, a niveles inferiores que el *statu quo* reglamentario) y no correspondiesen a las disposiciones estipuladas en la legislación

---

23/ El número de subsectores definidos por el GATT/OMC (155) en los 11 sectores, fue multiplicado por los cuatro modos de prestación de servicios resultando en 620 posibles compromisos. A su vez, estos fueron multiplicados por dos, por las diferencias entre TN y acceso al mercado, sumando finalmente 1240 posibilidades, por país. Hoekman (1995) asigna tres valores a las posibilidades de concesiones: ninguna restricción (1); consolidado con restricciones (0.5); y sin consolidar (0).

nacional.24/ Aún cuando se ponderen por el grado de compromiso (véase la nota 23), las coberturas son igualmente bajas: para los países de alto ingreso, 35.9%; y los países en desarrollo en su conjunto y los grandes, 10.3% y 22.9%, respectivamente. Otro indicador, probablemente mejor, es el porcentaje correspondiente a los compromisos que no contienen restricciones sobre el **TN** ni tampoco sobre el **acceso al mercado**. La cifra asociada a los países de alto ingreso era un 24.8% de la totalidad de servicios, y para los restantes, sólo 6.9%.

En cuanto a la distribución sectorial, los países de alto ingreso hicieron más concesiones en sectores en los cuales ellos suelen tener ventajas comparativas, como: hoteles y restaurantes (81.9%); servicios relacionados con computación (78.1%); telecomunicaciones de valor agregado (75.4%); construcción (68.1%); comercio al por mayor (61.8%); comercio al por menor (61.8%). Por otro lado, los sectores en los que ellos hicieron menos concesiones incluyeron: transporte fluvial (12.7%); telecomunicaciones básicas (7.8%); salud y servicios sociales (22.3%); transporte aéreo (22.4%); servicios de esparcimiento y cultura (31.1%); educación (31.3%); servicios postales (35.4%); y servicios de Investigación y Desarrollo (37.0%) (Hoekman 1995, pp.16-23). En relación a los compromisos sobre el acceso al mercado asumidos por los países de la OCDE, tienden ser restrictivos en aquellos sectores en los cuales los países en desarrollo tienen ventajas comparativas, i.e., las actividades intensivas de mano de obra, tanto calificada como no calificada (Hoekman y Primo Braga, 1997, p.27).

Mientras tanto, los sectores en los que los países en vía de desarrollo hicieron más concesiones fueron: hoteles y restaurantes (68.3%); los relacionados con computación (21.4%); servicios financieros (19.5%); y telecomunicaciones de valor agregado (16.5%) (Hoekman 1995, pp.16-23).

Casi todas las limitaciones respecto de los compromisos "horizontales" se aplican a los servicios que requieren una presencia comercial en el país importador, y al movimiento de personas físicas (UNCTAD/OMC y la Secretaría del Commonwealth, 1996). Los países desarrollados no han fijado muchas limitaciones de este índole respecto del primero. Sin embargo, en cuanto al segundo, la exigencia de los países en desarrollo de un compromiso firme y vinculante que permitiera que los profesionales independientes trabajasen en el extranjero sin que fuese necesario establecer una compañía u otra forma de presencia comercial, sólo fue atendido parcialmente: los compromisos horizontales respecto del movimiento de personas físicas se han limitado en gran parte a: i) los traslados internos, dentro de la sociedad, de "personal esencial", es decir, administradores y técnicos vinculados con la presencia comercial en el país receptor; y ii) los viajes de hombres de negocios que realizan visitas de corta duración y no ejercen una actividad remunerada en el país receptor.

24/ Este margen de maniobra de liberalización no es posible en el enfoque de la lista negativa, ya que ello requiere que los países especifiquen el contenido de sus leyes en las listas contenidas en los anexos (el requisito de enumerar o perder), o pueden verse ante la necesidad de tener que dar explicaciones en virtud de las disposiciones sobre solución de controversias que contiene el tratado.

De todas maneras, pocos resultados pueden ser esperados del AGCS, en su forma actual, en términos de una efectiva liberalización de las transacciones internacionales de servicios. La cantidad y el alcance de los compromisos del AGCS fueron modestos, o pequeños. Los resultados identificados arriba muestran claramente el estado actual de liberalización, muy lejano de un "libre comercio" en servicios, y al mismo tiempo, la magnitud de los esfuerzos necesarios para llegar a esta meta.

2. El caso latinoamericano

El grado de compromiso para liberalizar los servicios por parte de los países América Latina y el Caribe en el ámbito del AGCS, parece no distanciarse mucho del caso de Asia del Este, mientras que supera lo de Africa y Asia del Sur. Europa del Este, como región, muestra un grado de compromiso mayor (véase el anexo, cuadro 4). Para América Latina y el Caribe, la liberalización total, entendida como no restricciones en ambos términos del acceso al mercado y el trato nacional, llega sólo a 6.8% del total.

Respecto a la región, como señala la CEPAL (1996a, p.38), aunque los países más grandes, como Brasil, México y Venezuela hicieron concesiones en un mayor número de actividades de servicios que los más chicos, el tamaño de la economía no parece ser la variable más relevante, dado que países pequeños como la República Dominicana y Nicaragua también han consignado un número mayor o semejante, de lo que correspondió a los grandes.

Los sectores que se presentan con mayor frecuencia en las listas nacionales de los países latinoamericanos son turismo y los servicios relacionados con los viajes, seguidos por los prestados a las empresas (incluidos los servicios profesionales y de informática), y servicios financieros. Mientras que, para los países caribeños, son los servicios financieros, turismo y relacionados con los viajes, servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y servicios de transporte.

De acuerdo a un informe sobre nueve países de América del Sur examinados por el ITC de los Estados Unidos (1996a), ninguno de ellos contrajo compromiso en el área de servicios audiovisuales ni tampoco en los relacionados con la educación. Un número pequeño de países contrajo compromisos en el campo de transporte terrestre y servicios de salud.25/ Los compromisos contraídos por esos países, representan por lo general el mantenimiento del *statu quo*, más que una liberalización.

En relación con la movilidad laboral, como en los casos de otros países miembros del AGCS, los compromisos contraídos por los países de América del Sur sobre la entrada de

---

25/ En cuanto a las excepciones al trato NMF, afectan principalmente a los sectores del transporte terrestre y los servicios audiovisuales. En el caso del primero, el motivo principal es acomodar los acuerdos existentes que otorgan un trato preferencial a las firmas ubicadas en los países vecinos. Respecto al segundo, algunos países preferían reservar el derecho de otorgar un trato preferencial a aquellos países con los que tienen arreglos de coproducción.

hombres de negocios a su país y la duración de estadía se aplican a un grupo limitado de empleados, principalmente administradores y técnicos. Países como Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Venezuela imponen un límite sobre el porcentaje de los empleados extranjeros (entre 10% y 20% del personal total). Respecto al capital de inversiones, algunos países impusieron restricciones. Los ejemplos citados por el ITC incluyen: Brasil que requiere que el capital de inversión se registre con el Banco Central; Chile que restringe la repatriación del capital por un período de 3 años; y Colombia que tributa un impuesto sobre la remesa de utilidades por las expresas extranjeras. Similarmente, Brasil y Bolivia exigen las firmas extranjeras a establecer subsidiarias (Estados Unidos, ITC, 1996a).

A juicio de la agencia de los Estados Unidos, México es el mercado más restrictivo en el caso de las telecomunicaciones de valor agregado, pero que no afectaría negativamente a los empresarios estadounidenses, debido a las condiciones más liberales que impone el TLCAN. También, en los servicios de turismo y los relacionados con los viajes, las restricciones de Canadá y México (países más restrictivos según el criterio del AGCS), tienden a suavizarse por el régimen más liberal del TLCAN. En los servicios legales, México no contrajo ningún compromiso, reteniendo así el derecho de mantener el *statu quo* o incluso de imponer medidas que podrían limitar el acceso al mercado y/o el TN. Sin embargo, en la práctica, las firmas estadounidenses han podido penetrar el mercado mexicano de dicho sector como resultado de los acuerdos de reciprocidad suscritos por algunos estados de los Estados Unidos bajo el esquema del TLCAN (Estados Unidos, ITC, 1996b). Una situación similar se observa para Canadá, que no contrajo ningún compromiso en el campo de los servicios de publicidad en el ámbito del AGCS, pero el TLCAN asegura un acceso más flexible para las empresas estadounidenses.

Estas observaciones ponen en relieve no sólo la existencia de un "margen de preferencia" que podría hallarse presente para un número importante de los países participantes en sus listas nacionales del AGCS, debido a compromisos de integración, sino también la necesidad de un proceso de convergencia en la amplitud y la profundidad de las obligaciones liberalizadoras entre los distintos acuerdos, sea de origen multilateral o subregional.

B. LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA

Los sectores de servicios públicos en América Latina y el Caribe tradicionalmente han sido percibidos como altamente regulados y subsidiados, bajo un sistema regulatorio y normativo rígido y antiguo, con la aplicación de prácticas como la fijación de precios y tarifas antieconómicas y la prohibición de prestar determinados servicios. Y el bajo nivel de compromisos asumidos en el GATS por los países de la región también proyecta una imagen de mercados latinoamericanos de servicios cerrados y protegidos.

Al contrario, actualmente se observa un proceso importante de liberalizar los tipos y las modalidades de prestación de servicios. Economías como las de Argentina, Chile, México y más

recientemente Brasil, han realizado reformas en el sector público, transfiriendo al sector privado la casi totalidad de los servicios anteriormente suministrados por el Estado.

Entre los hechos más destacados al respecto se incluyen: la aprobación en Brasil de reformas constitucionales que terminaron con el monopolio estatal sobre las telecomunicaciones, la distribución de gas natural, los hidrocarburos y los servicios navieros; las enmiendas constitucionales introducidas en México a fin de permitir la incorporación de inversionistas privados, nacionales y extranjeros, en las áreas del transporte, las telecomunicaciones, el gas natural, y la infraestructura; la creciente inversión privada en Chile, mediante el mecanismo de concesiones, en los campos de infraestructura, distribución de gas natural y empresas sanitarias, incluido el tratamiento de aguas servidas; y un nuevo impulso a la privatización a nivel de gobiernos provinciales en Argentina.

Si bien el proceso de privatización en la región ha abarcado diversos sectores, más recientemente se han ido extendiendo hacia los servicios de utilidad pública y actividades de infraestructura. Y las privatizaciones previstas para los próximos años se destinarán hacia los dos últimos sectores de servicios, incluyendo la infraestructura portuaria y vial y el agua potable (CEPAL 1996b, p.82). El alto grado de interés que muestran los inversionistas extranjeros en participar en estos proyectos tiende a confirmar la idea que los mercados de los servicios públicos de la región son "relativamente" abiertos.

Asimismo, la privatización de las empresas de servicios públicos en la región está dando origen a una nueva institucionalidad, distinta a la anterior que solía concentrarse en las secretarías sectoriales de los ministerios, de las que dependían las empresas públicas. Ahora, se traspasa la función de producción al sector privado, mientras que el Estado sigue desempeñando el rol normativo, a través de las secretarías sectoriales encargadas de formular políticas y planes indicativos, y el rol regulatorio, a través de organismos sectoriales específicos, por lo general responsables de fijar tarifas, otorgar licencias y concesiones, y fiscalizar el cumplimiento de las normas. En este sentido, los países que han avanzado más en la privatización son, a su vez, los que más han progresado en materia de regulación (CEPAL, 1996c, Capítulo III).

Del mismo modo, en el ámbito de la IED, los países de la región han eliminado los elementos más restrictivos, flexibilizando sus regímenes hasta niveles más liberales que los correspondientes a los países asiáticos. En general, en todas las disposiciones reglamentarias existentes en América Latina y el Caribe, tal vez con la única excepción de aquellos asuntos relacionados con la transferencia de recursos al exterior, la IED es tratada de igual forma que las inversiones nacionales (TN). El derecho a la *no discriminación* del inversionista extranjero se ha establecido en casi todas las reglamentaciones e incluso en algunas Constituciones Políticas de los países, como es el caso de Colombia y Perú (CEPAL, 1995a, pp.100-101).

El proceso de *autorización previa* ha sido eliminado de la mayoría de los regímenes nacionales, manteniéndose el *registro* de la IED como un trámite obligatorio para gozar de los derechos a remisión de capital y utilidades. Los *sectores reservados* al Estado y a los inversionistas nacionales se han reducido marcadamente, salvo en ciertos casos de comunicación

de masas, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos medios de transporte, y en determinados casos en actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero. No existen limitaciones sobre las remesas de utilidades, y la re-exportación del capital se permite sin casi ninguna limitación. Respecto al *pago de regalías*, entre los países de la región existe una variedad de alternativas, las que en general son liberales (CEPAL, 1995a, pp.100-101).

Esta tendencia liberalizadora, sin embargo, no significa un abandono de la regulación sobre la IED en su totalidad. En ciertos casos, se justifica la mantención de un sistema regulatorio riguroso y cierta selectividad en cuanto a los sectores (e.g., los transables vs. no transables, y los exportables vs. no exportables), y algunas industrias estratégicas, de acuerdo con las prioridades establecidas a nivel nacional y sectorial. Las privatizaciones ofrecen buenas oportunidades de transformar la economía, siempre y cuando fortalezcan la competencia; modifiquen las estructuras de mercado, por vía de la diversificación de productos (e.g., la telefonía básica vs. telefonía celular) y de la diferenciación y descentralización de producción y suministro (las operaciones separadas en el sector de la electricidad, de generación, transmisión, y suministro); y permitan precios equitativos tanto para los productores como para los consumidores.

C. ACUERDOS REGIONALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

Fuera del sistema multilateral del AGCS, existen, a nivel subregional, una serie de disciplinas o medidas de apertura de mercados que afectan los servicios. Ellas incluyen el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos; el acuerdo comercial suscrito entre Australia y Nueva Zelandia (ANZCERTA); el Mercado Único Europeo (MUE); y el TLCAN.26/ En América Latina y el Caribe, tanto en el ámbito del Area de Libre Comercio para las Américas (ALCA) como en el Mercosur, se empieza a abordar los servicios como un tema prioritario.

Dentro del Hemisferio Occidental, ocho países han adoptado disciplinas formales y obligaciones de tipo global relativas a la liberalización de las transacciones internacional de servicios, a través de los esquemas de integración que contienen: i) las provisiones sobre los servicios en general (i.e., el TLCAN, el Grupo de los Tres); ii) las disposiciones destinadas al comercio de servicios (Chile/Mercosur y Bolivia/Mercosur); iii) los acuerdos bilaterales de libre comercio que cubren casi todos los sectores de los servicios (México/Bolivia, México/Costa Rica) y Chile/Canadá); y iv) los acuerdos bilaterales que contienen las provisiones específicas respecto del transporte marítimo y aéreo (Chile/México, Chile/Venezuela, Chile/Colombia y Chile/Ecuador). Aparte de ellos, existen numerosos acuerdos sectoriales bilaterales que involucran a los servicios. Si bien incluyen un número reducido, estos ocho países se responsabilizan cerca del 85% del comercio hemisférico. La cobertura geográfica se ampliará y el alcance de disciplinas

---

26/ Hoekman y Sauvé (1994) suministran un análisis comparativo sobre los servicios entre estos acuerdos regionales y el AGCS, especialmente desde el punto de vista de las modalidades e instrumentos, cobertura sectorial, disciplinas sobre políticas gubernamentales afines, solución de controversias y su puesta en práctica, normas de origen y medidas de salvaguardia.

se profundizará enormemente cuando los Miembros del Mercosur adopten un compromiso similar. En la actualidad, este último grupo está en proceso de elaborar un acuerdo marco sobre el comercio en servicios.

Al analizar las disposiciones formales en materia de servicios en los nuevos acuerdos de integración, gracias al papel protagónico de México en esos variados acuerdos, se puede decir que de cierta manera, se estaría imponiendo un enfoque "tipo TLCAN". Aunque hay superposiciones de las medidas de los cinco acuerdos subregionales y el AGCS, ya que los primeros se han basado en la estructura básica del último, los acuerdos de integración difieren del AGCS de varias maneras. Por ejemplo, mientras que el trato NMF y la transparencia son los principios básicos tanto del AGCS como de los acuerdos subregionales, el TN en el AGCS, como se mencionó anteriormente, está sujeto a compromisos específicos y negociados.

Asimismo, el TLCAN se basa en disposiciones complementarias de inversión que otorgan **el derecho de no establecimiento** para proveedores extranjeros, con el objeto de promover el comercio transfronterizo. También, los acuerdos similares plantean un esquema para la armonización del reconocimiento mutuo de los regímenes reguladores (otorgamiento de licencias para ejercer servicios profesionales) que está ausente en el AGCS. Además, el acuerdo multilateral contempla en este momento una disposición sobre la protección de emergencia, mientras que los últimos no contienen mecanismos de salvaguardia en servicios.

Existen diferencias relativas a la modalidad de negociación y la cobertura de acceso a mercados. Como se señaló antes, el AGCS adopta un enfoque híbrido, y los acuerdos subregionales del tipo del TLCAN emplean listas negativas. Respecto del acceso al mercado, los acuerdos aplican un enfoque "universal", que cubre la totalidad de los servicios (con la excepción de los sectores reservados en los anexos). En contraste, el AGCS emplea un enfoque "selectivo" a la liberalización. El enfoque de la lista negativa obliga a los miembros a revelar todas medidas que no están en conformidad así como todos los sectores que se consideran *sensibles* para ser incluidos, e introduce más transparencia en las negociaciones.

La pregunta interesante es cual de los dos esquemas de negociaciones, el sistema multilateral bajo el AGCS y los acuerdos subregionales del tipo del TLCAN, se prestaría mejor al objetivo de liberalizar los mercados de servicios de América Latina y el Caribe. Por un lado, todos los países del hemisferio son miembros de la OMC, razón por la cual los miembros están sujetos a ceñirse a las reglas y disciplinas multilaterales establecidas en el marco del AGCS y a ponerlas en vigencia. Además, el Artículo V del AGCS especifica la necesidad de compatibilidad en los principios y disciplinas con los de los acuerdos de integración regional. Similarmente, los sectores sensibles para los cuales se han establecido reservas en el AGCS coinciden por lo general con aquellos que fueron incluidos en el marco de los acuerdos subregionales. Entre ellos, están la aviación civil, las telecomunicaciones básicas, el transporte marítimo y terrestre, y los servicios de gobierno.

Por estas razones, se podría pensar que se debe observar un proceso general de convergencia entre el marco multilateral y los acuerdos subregionales y regionales. Por otra parte,

dado el alcance limitado de los compromisos en el AGCS, se mantiene todavía un margen importante de maniobra para la liberalización de este importante sector de la vida económica, social, y cultural de los países.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como ha sido señalado, la información estadística referente a las transacciones internacionales de servicios no refleja su diversidad y complejidad. En la mayoría de los países de la región, aunque la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional ha incorporado cambios para tener en cuenta la evolución del comercio de bienes y servicios y de las finanzas internacionales, se mantienen los problemas relacionados con la insuficiente cobertura, omisión, falta de desagregación, subvalorización, imposibilidad de conocer origen y destino. Además, las estadísticas del comercio de "invisibles" no incluyen los servicios suministrados por proveedores extranjeros en territorio nacional que no incidan sobre los flujos de divisas. Por lo tanto, es necesario avanzar en el campo de la colección, compilación y el procesamiento y la difusión de los datos estadísticos pertinentes, para lograr un mayor grado de transparencia y precisar mejor la naturaleza y la cantidad de las transacciones internacionales de servicios.

En general, también existe poca información sobre las prácticas comerciales restrictivas en los países de la región. Para mejorar la transparencia y facilitar el comercio, es importante realizar un examen exhaustivo de las medidas en vigencia, tanto las que facilitan el comercio como las que restringen el acceso al mercado. Para cumplir esta tarea, es conveniente contar con un inventario lo más detallado posible sobre las normas nacionales, que sean internacionalmente comparables. Es deseable, también, contar con un análisis minucioso de los acuerdos y convenios sobre los servicios que los países han firmado o están por hacerlo. Con ellos, se permitiría por un lado, identificar con precisión el grado de protección actual, y por otro, detectar las divergencias y convergencias entre los distintos esquemas de integración sobre el tema de los servicios.27/

El sector de servicios cubre una amplia gama de las actividades económicas de los países, que comprende desde los servicios profesionales, comerciales y financieros, de transporte y comunicaciones, de construcción, los servicios comunitarios, sociales y personales, los servicios públicos, de administración pública y defensa. Algunos de ellos son servicios de infraestructura básica, en los que se incluye la formación de recursos humanos. Otros tienen características de los llamados "monopolios naturales" y de los "bienes públicos". Además, varios servicios están relacionados con la identidad cultural del país, con la seguridad nacional y con la cohesión social y política del mismo. Por lo tanto, la liberalización de este sector, tanto por su proceso como por sus efectos, no puede ser examinado desde el punto de vista puramente de la eficiencia en la asignación de recursos (CEPAL, 1996a, p.4).

27/ Como un avance importante en esta área, cabe señalar que la Organización de Estados Americanos (OEA) publicó recientemente un documento, Disposiciones sobre el Comercio en Servicios en los Acuerdos de Comercio e Integración del Hemisferio Occidental, Washington, 1997.

En un contexto de competencia imperfecta, como en el caso de los bienes, las ganancias de bienestar de la liberalización serán mayores, si se asegura: i) el mayor acceso de los consumidores nacionales a productos en los cuales el precio internacional es inferior al doméstico; ii) el acceso a una mayor variedad de productos; y iii) la expansión de la producción de los sectores sujetos a economías de escala. Además, el éxito de una reforma comercial de servicios requiere que el valor agregado por la creación de nuevas actividades sea mayor que el "desagregado" por la destrucción de ellas; es decir, la apertura debe evitar la destrucción indiscriminada de la capacidad instalada y permitir una efectiva reconversión de la estructura existente, al mismo tiempo que se contribuye al aumento de la productividad de manera sostenida (Agosin, 1993, p.2).

Los beneficios de la apertura en servicios pueden también verse ampliados, si; i) la liberalización conduce a un comportamiento menos coludido de las firmas; ii) se reduce el poder de mercado de las firmas que exportan hacia el país; y iii) se racionalizan los márgenes de ganancia en aquellos sectores sujetos a economías de escala (Ocampo, 1991, pp.205-206). Es deseable también que la liberalización se realice en tal forma que la producción de los servicios y sus exportaciones arrastren positivamente al resto de la economía, sin convertirse en "enclaves", como suele ser en los casos de las actividades maquiladoras. Finalmente, la decisión sobre la conveniencia del mantenimiento del *statu quo*, sobre la modificación o reducción de las preferencias *no discriminatorias* a los nacionales debería considerar un conjunto de factores, de corto y largo plazo, relativos a sí o no la política elegida fomentaría el desarrollo endógeno de formación del capital físico y humano en los sectores relacionados con los servicios.

Por otro lado, los argumentos en favor de la intervención o regulación por el Estado para los bienes se aplican también a los servicios. Existe, por ejemplo, la necesidad de regular los **monopolios naturales**, dado el proceso ambicioso de privatización de las empresas públicas latinoamericanas en las últimas décadas. La privatización ha permitido el saneamiento, reorganización, modernización de las empresas involucradas, incorporación de nuevas técnicas de administración, y nuevas tecnologías. Por lo tanto, las experiencias recientes muestran que en algunos casos, la privatización con regulación (e.g., los servicios de utilidad pública) o la licitación al sector privado (la infraestructura vial o portuaria) podrían ser mecanismos efectivos para establecer algunas infraestructuras, sin que el Estado abandone su papel regulador de estas actividades.

En algunos casos, sería deseable reducir la importancia relativa de los monopolios públicos y privados en el suministros de servicios y fomentar la competencia entre distintos proveedores. El tema central es cómo combinar la regulación pública con la disciplina de competencia.

El proceso de privatización en la región ha permitido también un clima favorable para la IED en general. Sin embargo, para que la IED vinculada a los programas de privatización contribuya más positivamente al proceso de desarrollo económico, las autoridades deberían considerar políticas para que inversionistas extranjeros aporten fondos "nuevos", y que las transacciones se concentren en aumentar los servicios de apoyo a la capacidad productiva y de la infraestructura. Asimismo, con el objeto de fortalecer el vínculo entre las operaciones de las

ETs y el resto de la economía, es deseable mantener fuentes de información sobre las actividades de las ETs.

Otra justificación principal para una intervención estatal es la presencia de **externalidades**. La liberalización no garantiza que el mercado por sí sólo pueda reorientar las empresas a actividades con beneficios de largo plazo, ni tampoco que, como resultado del desestímulo a actividades sustitutivas de importaciones, vayan a surgir nuevas actividades de servicios, especialmente cuando se requiere la acumulación de capital físico y humano específicos. Los servicios que incorporan innovaciones tecnológicas o gerenciales, los que representan productos nuevos y/o su penetración de mercados nuevos, o los que tienen externalidades positivas en la economía en su conjunto, son buenos candidatos para una intervención positiva del Estado.

También, es válido el argumento de la industria naciente: un país podría presentar costos muy bajos para producir un servicio, si tuviera más experiencia en su producción. Éste es la consecuencia de dos tipos de "fallas de mercado": uno, las imperfecciones en el mercado de capitales; y otro, la "inapropiabilidad". El último se refiere a una situación en la que las empresas que entran primero en una industria pueden incurrir a costos de "poner en funcionamiento" un nuevo servicio, o de adaptación tecnológica a las condiciones locales. Si otras empresas entran en el mercado, se benefician de la inversión hecha por las "pioneras", que no podrán apropiarse de los beneficios de la inversión. Las economías de escala dinámicas justifican potencialmente algún tipo de protección.

El sector financiero se caracteriza también por externalidades y mercados imperfectos. Por ende, la liberalización de este sector sería favorable siempre que ella corrigiera las ineficiencias de los mercados de capital y creara los segmentos financieros no existentes, para asegurar un flujo adecuado del capital de riesgo hacia sectores potenciales, incluyendo las empresas medianas y pequeñas y lo relacionado al crédito para la exportación, con costos competitivos (CEPAL, 1995b). Dado que el otorgamiento del derecho de establecimiento en este sector está estrechamente relacionado al grado de apertura de la cuenta de capitales, ciertas políticas de regulación del acceso de bancos y otras entidades financieras podrían ser necesarias, cuando el ingreso masivo de los capitales extranjeros y su volatilidad constituiría una fuente de inestabilidad para la balanza de pagos.

Las protecciones de los servicios nacionales se efectúa básicamente mediante reglamentaciones internas, y la forma de modificar estos reglamentos permite una cierta libertad en limitar la naturaleza, cobertura, y profundidad de la protección. En contraste con los bienes, el régimen actual de las negociaciones sobre los servicios deja espacio, especialmente para los países en desarrollo, para aplicar la **selectividad** relativa a los sectores e incentivos. También, se permite la aplicación de una serie de medidas "*horizontales*" de fomento de capital físico y humano.

En cuanto a los compromisos de presencia comercial, por ejemplo, los países pueden optar por una apertura selectiva, en función del nivel de desarrollo, el tamaño del mercado local, tipos de servicios en los cuales el país tiene ventajas comparativas, y actividades que requieran acceder

a nuevas tecnologías y nuevas formas de gestión. En las negociaciones del AGCS, varios países en desarrollo han fijado condiciones para establecer empresas mixtas en las ramas nacionales de servicios. Algunos de estos países han acudido a las disposiciones del Acuerdo relativas a la *participación creciente de los países en desarrollo,* para especificar que la aprobación de las solicitudes de establecimiento de una *presencia comercial* se concederá en función de factores como la *necesidad económica* y la disposición del proveedor extranjero a aportar la tecnología y la gestión empresarial más modernas (UNCTAD/OMC, y la Secretaría del Commonwealth, 1996, pp.306-307). Todavía existe un espacio para la negociación individual con aquellas empresas que contribuyen a la adquisición de nuevas ventajas comparativas y al mejoramiento de la disponibilidad y la calidad de los servicios anexos al comercio (e.g., transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, seguros, etc.).

Otras disposiciones relativas a excepciones del AGCS también permiten a los países imponer restricciones a la transferencia de pagos, incluso en los sectores en los que han contraído compromisos específicos, cuando registran dificultades en materia de balanza de pagos. El Acuerdo tampoco impide que los países adopten las medidas que consideren necesarias para proteger, entre otras cosas, la moral pública, la vida y la salud de las personas, y de animales, preservar los vegetales y proteger los intereses esenciales de su seguridad.

En otras áreas que no requieren necesariamente la presencia comercial, en muchos casos, se permite seguir aplicando las normas vigentes de protección. A modo de ejemplo, de acuerdo a los resultados del AGCS en los servicios relacionados con la salud y servicios sociales, en la mayoría de los países, el movimiento de personas físicas para la prestación de tales servicios está sin consolidar. Esto significa que continuarán aplicando su legislación vigente que, en general, no reconoce la equivalencia de los diplomas y otros títulos profesionales obtenidos en otros países. Similarmente, en lo que se refiere al movimiento de personas físicas en el área de la construcción e ingeniería conexa, ningún país contratante del Acuerdo ha establecido algún compromiso en cuanto a permitir la entrada de personas por debajo del nivel directivo para trabajar con contratos temporales. También, respecto a los servicios de consultores en administración (e.g., asesoramiento general, consultoría financiera, etc.) en la mayoría de los casos, se seguirá aplicando la reglamentación vigente, que prohíbe a los proveedores extranjeros prestar sus servicios sin establecer una presencia comercial.

Una exitosa liberalización de los servicios significaría modificaciones y el fortalecimiento de las reglamentaciones internas, en vez de una total flexibilización. Así, aspectos como la conducción de la política fiscal, crediticia, monetaria, cambiaria, laboral, migratoria, de reconocimiento de títulos profesionales y otras, suelen contener elementos de discriminación entre los nacionales y extranjeros, y a veces entre extranjeros de distintas nacionalidades. Por ende, la política comercial para los servicios deberá incorporar variados aspectos de la política macro y microeconómica que afectan las operaciones de los proveedores extranjeros. Lo anterior incluye las reglamentaciones sobre la IED, la movilidad de la mano de obra, la tecnología, los derechos de propiedad intelectual, y la política de competencia. Además, el análisis de la "contestabilidad" de mercados de servicios es aún más complejo que en bienes. Un campo de investigación importante para el futuro sería la vinculación entre esas áreas.

La internacionalización y la creciente "transabilidad" de los servicios permite optar entre varios modos de prestación, seleccionando aquel o aquellos que mejor se acomoden a las necesidades del tipo de servicios. En la medida que se aumenten estas opciones, es importante mantener la "neutralidad" en el grado de accesibilidad al mercado entre distintas modalidades de prestación (modal neutrality), sea mediante la importación fronteriza, la IED o presencia temporal, o la licencia, sin discriminación. El *derecho de no establecerse* (i.e., la no obligación de establecerse) es uno de los casos que permiten un servicio o su proveedor ingresar al mercado bajo distintas opciones. Al mismo tiempo, para establecer un tratamiento equitativo entre las variadas modalidades de prestación de un servicio determinado, es deseable plantear el tema de la liberalización de servicios desde una óptica amplia que incluye las inversiones, la propiedad intelectual, compras de gobiernos, políticas de competencia, y otros.

En este ámbito, cabe señalar que en el caso del ALCA, las negociaciones futuras se enfocarán sobre sólo las tres modalidades de prestación (es decir, el movimiento transfronterizo de servicios, el traslado de los consumidores al país de importación, y el traslado temporal de personas físicas), sin referirse a la modalidad más importante, el establecimiento de una presencia comercial en el país en que ha de prestarse el servicio. Habría que tener una coordinación efectiva entre los dos Grupos de Trabajos (i.e., sobre Inversiones y Servicios), para que los temas interrelacionados entre las dos áreas se aborden cabalmente.

Dada la compleja manera en la que el sector servicios interactúa con otros sectores de la economía, el proceso de su liberalización, aunque sea necesario por su propia cuenta, tiene que considerar la velocidad de la liberalización de los distintos bienes, cuyos insumos más importantes son a menudo los servicios. Además, algunos servicios constituyen la infraestructura económica y social, razón por la cual el mejoramiento cuantitativo y cualitativo de servicios comerciales es un elemento crucial de la "competitividad sistémica" del país. Es importante investigar como la liberalización de los servicios (el contenido, velocidad, la secuencia) afectaría la competitividad y productividad del sector productivo del país. Por lo tanto, la política de liberalización de servicios tendría que asumir el enfoque **inter-sectorial**.

Respecto a las exportaciones de servicios, los países en desarrollo han tendido a especializarse en aquellos servicios que se basan en producciones de bajo volumen, a la "medida". Por lo general, son servicios que requieren de bajos niveles de insumos tecnológicos pero que cuentan con un alto contenido de mano de obra. Ante esta característica, en sus etapas iniciales, un acceso expedito y fácil a los mercados de exportaciones es clave.

Para el desplazamiento de personas, modalidad de prestación que es la más adecuada para los países en desarrollo, sería necesario avanzar en las áreas de negociación en materia de movilidad de trabajadores temporales (e.g., los servicios de ingeniería y construcción, servicios domésticos, ciertos servicios financieros, servicios de arquitectura y servicios médicos) y la adecuación de servicios para los empresarios (e.g., facilitación de los visados). Es importante si las negociaciones futuras llegan a compromisos que permitan que los profesionales independientes puedan suministrar sus servicios sin que sea necesario establecer una empresa u otra forma de presencia comercial.

El desarrollo de la infraestructura se apoya mayoritariamente en un sector de servicios moderno, eficiente y competitivo. La integración productiva de una región como la latinoamericana requiere no sólo la proximidad geográfica, las complementariedades potenciales en materia de recursos y producción, fuentes de suministros regionales especializadas, etc., sino también un sistema sofisticado y eficiente de infraestructura y servicios, que vincule a las capacidades productivas de los países integrantes. En este sentido, los acuerdos regionales están incorporando crecientemente a los mecanismos de regulación del comercio de servicios como parte integral de ellos y, al mismo tiempo, buscando variados modos de fomentar la complementariedad en la infraestructura entre los países. Ello es uno de los conceptos importantes del planteamiento de la CEPAL sobre el "regionalismo abierto".

BIBLIOGRAFÍA

Agosin, Manuel (1996), "La política comercial en América Latina y el nuevo sistema internacional de comercio", Integración & Comercio, Revista cuatrimestral del INTAL, enero-abril, pp.148-169.

Agosin, Manuel (1993), Política comercial y transformación productiva, CEPAL (LC/R.1293), agosto, Santiago de Chile.

Banco Mundial (1995), Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington D.C.

Bhagwati, N. J., (1984), "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations", World Economy, junio.

Broadman, Harry, H. (1994), "GATS: The Uruguay Round Accord on International Trade and Investment in Services", The World Economy, Vol. 17, N° 3, mayo, pp.281-291.

Brown, Druscilla, Alan Deardorff, Alan Fox y Robert Stern (1996), "Computational Analysis of Goods and Services Liberalization in the Uruguay Round", presentado a la conferencia, The Uruguay Round and the Developing Economies, Banco Mundial, 26-27 de enero, Washington D.C.

Centro de Comercio Internacional (UNCTAD y OMC) y el Commonwealth Secretariat (1996), Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial, (ITC/226/1/96-III, EIDD/E/GATT/5, Ginebra.

CEPAL (1996a), El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe, (LC/R.1588/Rev.1), Santiago de Chile, diciembre.

CEPAL (1996b), Quince años de desempeños económico. América Latina y el Caribe, (LC/G.1925(SES.26/17)), marzo, Santiago de Chile.

CEPAL (1996c), Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía, (LC/G.1898 (SES.26/3)), marzo, Santiago de Chile.

CEPAL (1995a), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1995 (LC/G.1890), octubre.

CEPAL (1995b), América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial (LC/G.1800/Rev.1-P), Santiago de Chile, abril.

CSI (Coalition of Service Industries) (1997), The Service Industry, Vol. 11, N° 1, abril.

The Economist (1996), "The World Economy", 28 de septiembre.

Estados Unidos, ITC (International Trade Commission) (1996a), General Agreement on Trade in Services (GATS): Examination of South American Trading Partner's Schedules of Commitments, (Pub. N° 3007), diciembre, Washington D.C.

Estados Unidos, ITC (International Trade Commission) (1996b), General Agreement on Trade in Services: Examination of Major Trading Partner's Schedules of Commitment, (Pub. N° 2940), enero.

François, Joseph, y Kenneth Reinert (1996), "The Role of Services in the Structure of Production and Trade: Stylized facts from a Cross-country Analysis", Asia-Pacific Economic Review, 2:35-43.

Grey, C. (1989), Concepts of Trade Diplomacy and Trade in Services, Thamas Essay N° 56, Trade Policy Research Centre, Londres, Gower.

Hill, T. P. (1977), On Goods and Services", Review of Income and Wealth, Vol. 23, diciembre.

Hoekman, Bernard (1995a), "Trade Laws and Institutions: Good Practices and the World Trade Organization", Supplementary Paper, presentado a la conferencia, The Uruguay Round and the Developing Economies, Banco Mundial, 26-27 de enero, Washington D.C.

Hoekman, Bernard (1995b), "Tentative First Steps: An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services", Policy Research Working Paper N° 1455, Washington D.C., Banco Mundial, mayo.

Hoekman, Bernard y Carlos A. Primo Braga (1997), Protection and Trade in Services: A Survey, Policy Research Paper, N° 1747, Banco Mundial, Washington D.C., abril.

Hoekman, Bernard y Simeon Djankov (1997), "Towards a Free Trade Agreement with the European Union: Issues and Policy Options for Egypt", en Ahmed Galal y Bernard Hoekman eds., Regional Pateners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements, London, CEPR.

Hoekman, Bernard y Pierre Sauvé (1994), Liberalizing Trade in Services, World Bank Discussion Paper, N° 243, Washington D.C.

Low, Patrick y Arvind Subramanian (1995), "TRIMs in the Uruguay Round: An Unfinished Business?", presentado a la conferencia, The Uruguay Round and the Developing Economies, Banco Mundial, 26-27 de enero, Washington D.C.

Messerlin, Patrick, A. (1990), "The European Community", en P.A. Messerlin y K. Sauvant, eds., The Uruguay Round: Services in the World Economy, Washington D.C., Banco Mundial y Nueva York, United Nations Centre on Transnational Corporations.

Naciones Unidas (1996), Estudio Económico y Social 1996, (E/1996/60; ST/ESA/247), Nueva York.

Ocampo, José, Antonio (1991), "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vía de desarrollo", Pensamiento Iberoamericano, Vol. 20, julio-diciembre.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (1997), Press Release, Press/71, Ginebra, abril.

OMC (1996), Informe Annual 1996, Vol. I y II, Ginebra.

Pipe, Russell, G. (1990), "Telecommunications", en P.A. Messerlin y K. Sauvant, eds., The Uruguay Round: Services in the World Economy, Washington D.C., Banco Mundial y Nueva York, United Nations Centre on Transnational Corporations.

Rugman, Alan, M., (1987), A Transaction Cost Approach to Trade in Services, Discussion Paper, Series on Trade in Services, Institute for Research on Public Policy, enero.

Sampson, Gary, y Richard Snape (1985), "Identifying the Issues in Trade in Services", World Economy, 8:171-81.

Sauvant, Karl (1990), "The Treatability of Services", en P.A. Messerlin y K. Sauvant, eds., The Uruguay Round: Services in the World Economy, Washington D.C., Banco Mundial y Nueva York, United Nations Centre on Transnational Corporations.

Sauvé, Pierre (1996), "Services and the International Contestability of Markets", Transnational Corporations, Vol. 5, abril.

Snape, Richard, H. (1990), "Principles in Trade in Services", en Patrick A. Messerlin y Karl P. Sauvant, The Uruguay Round: Services in the World Economy, Bando Mundial y Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

Statistics Canada (1996), Canada's International Transactions in Services, 1994 and 1995, Ottawa, julio.

UNCTAD (1996), World Investment Report, 1996, Ginebra y Nueva York.

UNCTAD (1994), The treatability of Banking Services: impact and implications (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.94.II.A.12), cuadro VI.12.

UNCTAD (1991), Comercio de servicios: problemas sectoriales, (UNCTAD/ITP/26), Nueva York.

UNCTAD y Banco Mundial (1994), Liberalizing International Transactions in Services: Handbook (UN sales number, E94.IIA.11), Ginebra.

UNCTAD/OMC (1996), Guía de la Ronda Uruguay para la comunidad empresarial, Ginebra.

Wang, Yi, (1996), "Most-favored-nation Treatment under the General Agreement on Trade in Services and its Implication in Financial Services", Journal of World Trade, N° 1, febrero, pp.90-124.

Wyckoff, Andrew (1996), "The Growing Strength of Services", OECD Observer, N° 200.

ANEXO

Cuadro 1: Crecimiento del valor del comercio mundial de servicios comerciales de ciertas regiones, 1990-94

	Exportaciones			Importaciones		
Región	Valor 1994 ($mil millones)	Partici pación (%)	Var. % anual 1990-94	Valor 1994 ($mil millones)	Partici pación (%)	Var. % anual 1990-94
Todo el Mundo	1,035	100.0	7	1,045	100.0	6
América del Norte	195	18.8	7	155	14.8	6
América Latina y el Caribe	40	3.9	8	50	4.8	9
Europa Occidental	510	49.3	5	480	46.0	4
Unión Europea	455	44.0	5	445	42.6	5
Africa	20	1.9	5	30	2.9	4
Asia	220	21.3	13	265	25.4	10
Japón	55	5.3	8	105	10.0	5

Fuente: OMC, Informe Anual 1996, Vol. II, p. 2, Cuadro 1.4.

Cuadro 2: Importancia de servicios en el comercio total de América Latina y el Caribe, 1994 (millones de dólares estadounidenses, porcentajes)

País	Exp. servicios (1)	Exp. bienes (2)	Exp. totales (3)	Part. Servicios /totales (1)/(3)	País	Exp. servicios (1)	Exp. bienes (2)	Exp. totales (3)	Part. Servicios /totales (1)/(3)
Argentina*	2,375	13,118	15,493	15.3	Antigua y Barbuda	395	56	451	87.6
Bolivia	173	1,032	1,205	14.4	Antillas Neerlandesas	1,382	1,250	2,632	52.5
Brasil	4,817	43,558	48,375	10.0	Aruba	604			
Colombia	2,005	8,399	10,404	19.2	Bahamas	1,466	1,350	2,816	52.1
Chile	2,770	11,604	14,374	19.3	Barbados*	631	179	810	77.9
Ecuador	709	3,820	4,529	15.7	Bélice*	116	119	235	49.4
México	8,687	60,799	69,486	12.5	Dominica		50		
Paraguay	1,252	817	2,069	60.5	Grenada	101	21	122	82.8
Perú	1,016	4,555	5,571	18.2	Guyana*	59	439	498	11.8
Uruguay	1,237	1,913	3,150	39.3	Haití		82		
Venezuela	1,192	15,756	16,948	7.0	Jamaica	1,271	1,192	2,463	51.6
Costa Rica	1,142	2,215	3,357	34.0	Rep. Dominicana	1,887	633	2,520	74.9
El Salvador	337	844	1,181	28.5	St.Kitts/Nevis	91	30	121	75.2
Guatemala	659	1,522	2,181	30.2	Santa Lucia	225	105	360	62.5
Honduras*	198	814	1,012	19.6	San Vicente/Granadinas	45	43	88	51.1
Nicaragua	80	351	431	18.6	Suriname	69	305	374	18.4
Panamá	1,153	583	1,736	66.4	Trinidad y Tabago	317	1,960	2,277	13.9

Fuente: OMC, Informe Anual 1996, Vol. II, Cuadro A3 y A5.
* Se refiere al año 1993.

Cuadro 3: Exportaciones de servicios empresariales, por regiones (mil millones de dólares estadounidenses)

	1980	1985	1990	1994
El Mundo	112,7	141,0	310,1	409,6
Economías desarrolladas	99,4	127,1	281,4	361,4
Economías en desarrollo	13,3	14,0	28,7	48,2
Este y Sudeste de Asia	6,1	6,8	14,0	28,5
Otra Asia	1,6	2,6	6,4	9,3
América Latina y el Caribe	4,0	3,2	5,3	8,2
Africa	1,6	1,4	3,0	2,2

Fuente: extraído de las Naciones Unidas, Estudio Económico y Social Mundial 1996, Cuadro XII.2, p.271.

Cuadro 4: Una evaluación de los Compromisos en el GATS, por regiones en desarrollo (porcentajes)

	ALC	Asia del Este	Asia del Sur	Europa del Este y Turquía	Africa
Acceso al mercado					
El promedio no ponderado del número de compromisos a/ (sectores/modos de prestación) como porcentaje del máximo posible b/.	15.7	24.2	10.2	33.8	9.0
'no restricciones' como porcentaje de la oferta total.	46.3	39.5	17.1	52.4	50.0
'no restricciones' como porcentaje del máximo posible.	7.3	9.6	1.7	17.7	4.5
Trato Nacional					
El promedio no ponderado del número de compromisos a/ (sectores/modos de prestación) como porcentaje del máximo posible b/.	15.7	24.2	10.2	33.8	9.0
'no restricciones' como porcentaje de la oferta total.	52.8	50.8	31.3	70.2	64.6
'no restricciones' como porcentaje del máximo posible.	8.3	12.3	3.2	23.7	5.8
No restricciones sobre AM & TN/ GATS total c/	6.8	8.0	1.7	17.4	4.4

Fuente: Hoekman y Braga (1995), "Trade in Services, the GATS, and Asia", *op. cit.*

a/ "Número de compromisos" se refiere a todos los compromisos consagrados en una lista nacional, sean consolidados o no consolidados.

b/ Los compromisos totales posibles bajo el GATS son 620.

c/ Indica una liberalización total: las restricciones en ambos (Acceso al Mercado y Trato Nacional) no están presentes, en el subsector y el modo de prestación determinado.