

manuales

Manual para la preparación
del cuestionario sobre las
medidas que afectan al comercio
de servicios en el hemisferio



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional y
Financiamiento para el Desarrollo, Unidad de
Comercio Internacional

Santiago de Chile, diciembre de 1999

Este documento fue preparado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, con la participación del Sr. Francisco J. Prieto, como su autor principal; el Sr. José Carlos Mattos, en la revisión general, así como en las secciones VII y X; y el Sr. Nicolás Noguera en la preparación de los Anexos.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1296-P

ISBN: 92-1-321548-7

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 1999. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.99.II.G.57

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. La importancia del comercio de servicios	9
A. Los servicios en la economía mundial	9
B. Los servicios en el hemisferio occidental	10
II. Organización Mundial de Comercio (OMC)	17
A. Orígenes de la OMC	17
B. Qué es la OMC	18
III. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)	21
A. Estructura y principios fundamentales del AGCS	21
B. Servicios: reglas para el crecimiento y la inversión	22
C. El marco: los artículos del AGCS	22
D. El significado comercial de los compromisos en el AGCS	28
E. Pasos a seguir en la evaluación comercial de la lista de compromisos de un país en el AGCS	29
IV. Qué, cómo y para qué se negocia servicios	31
A. ¿Qué se negocia en servicios?	31
B. ¿Cómo se negocia en servicios?	32
C. ¿Para qué se negocia en servicios?	32
V. La importancia de los modos de suministro	33
VI. El rastreo de la normativa de servicios a nivel Nacional: pasos a seguir	35
A. Características del equipo encargado de la recolección de medidas	35

B. Organizar la recolección de medidas en base a grupos de sectores de servicios	36
C. Información cualitativa sobre los servicios en el mercado nacional	37
VII. Cuestiones a abordar al contestar el cuestionario	41
VIII. A modo de tipología de medidas	43
IX. Informaciones adicionales.....	65
X. Aclaraciones sobre el cuestionario.....	67
Bibliografía	69
Anexos	73
Tipología de medidas que afectan el comercio de servicios.....	75
Perfiles industriales.....	107
Serie Manuales: Títulos publicados.....	147

Índice de cuadros

Cuadro 1.....	44
Cuadro 2.....	46
Cuadro 3.....	48
Cuadro 4.....	51
Cuadro 5.....	54
Cuadro 6.....	56
Cuadro 7.....	58
Cuadro 8.....	59
Cuadro 9.....	60
Cuadro 10.....	61

Resumen

Este Manual es parte del material didáctico preparado especialmente para la realización de Talleres de Capacitación sobre recolección –a nivel nacional- de todas las medidas que afectan el comercio de servicios en los países del Hemisferio Occidental. El Manual está concebido como un documento a ser actualizado conforme se desarrollen los Talleres de capacitación, de modo que recoja las sugerencias y mejoras que se deriven de dichos Talleres.

El Manual incluye información básica sobre aspectos cuantitativos del comercio de servicios en el mundo y en los países del Hemisferio (**Sección I**). Seguidamente se presentan antecedentes respecto de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (**Sección II**) así como información más detallada sobre las disciplinas y resultados alcanzados por el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) de la OMC (**Sección III**). Esta sección enfatiza los principios fundamentales en que descansa la liberalización progresiva de servicios, principios que servirán para organizar y clasificar la información a recolectar.

La **Sección IV** explica la lógica sobre la cual se estructuran las negociaciones sobre servicios. Siendo las medidas sobre servicios el centro del proceso negociador, esta Sección tiene por objeto resaltar la importancia de que los negociadores cuenten con la información más completa posible sobre las medidas que afectan el comercio de servicios en sus propios países así como respecto de su justificación en términos de los objetivos de política nacional.

La **Sección V** destaca la importancia de los modos de suministro en el comercio de servicios mientras la **Sección VI** identifica algunos pasos prácticos para la organización del rastreo de medidas a nivel nacional. En el resto del Manual se desarrollan ejemplos prácticos para el llenado del Cuestionario diseñado para la recolección de medidas así como una tipología de las medidas más comúnmente utilizadas por los países en la regulación de sus servicios.

El Manual contiene un **Anexo** con perfiles industriales para las principales industrias de servicios, los que incluyen abundante información comercial respecto de las mismas e indicaciones relevantes respecto de su dimensión internacional. Esta sección tiene por objeto apoyar el examen que los países deberán realizar al momento de evaluar el significado comercial de los compromisos en servicios.

Introducción

En la Reunión Ministerial de Cartagena se creó el Grupo de Trabajo sobre Servicios del ALCA. Entre los varios mandatos recibidos por ese Grupo se incluyó la recopilación de medidas que afectan el comercio de servicios entre los países participantes en dicho proceso. Los países asumieron la responsabilidad de compilar la información a este respecto con el apoyo del Comité Tripartito integrado por BID, OEA y CEPAL. Para facilitar la recopilación de esta información, el Presidente del Grupo de Trabajo elaboró un Cuestionario a fin de que sirviera como guía al trabajo de los países. Dicho Cuestionario fue aprobado por el Grupo de Trabajo en su Segunda reunión. El objetivo central de este ejercicio fue el de promover una mayor transparencia entre los países participantes y proveer un insumo esencial para poder desarrollar, en el futuro, el proceso negociador dirigido a la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas.

La estructura del *Cuestionario* elaborado por el Grupo de Trabajo es extremadamente sencilla, de manera a evitar cualquier carga innecesaria para su llenado y se funda en identificar aquellas medidas que de algún modo pueden afectar la prestación internacional de servicios. Con este propósito, se utilizaron como categorías ordenadoras de la información a recopilar, los principios comúnmente utilizados en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, i.e Medidas que afectan el Acceso a Mercados, incluyendo las Restricciones Cuantitativas no discriminatorias; Medidas que afectan el Trato Nacional y Medidas que afectan el Trato de Nación Más Favorecida.

Adicionalmente, se solicitó a los países que indicaran, en la medida de lo posible, las fuentes legales, regulatorias y normativas en las cuales estaban contenidas las medidas identificadas. Con ello se busca ilustrar cómo se comercian y regulan los servicios en los países del Hemisferio.

El disponer de información completa sobre estos aspectos para un conjunto importante de países es ingrediente esencial en la evaluación del efecto de las políticas domésticas y de las posibilidades de asumir compromisos internacionales respecto de las transacciones en servicios así como para analizar los eventuales impactos de comprometer un más alto grado de disciplinas y de liberalización progresiva de las medidas que afectan dicho comercio. Asimismo, se considera que este ejercicio es fundamental como medida de facilitación de negocios al proporcionar, a los agentes privados, una completa información sobre las condiciones de acceso de sus servicios en los mercados de los países del Hemisferio. Cabe hacer notar, que a diferencia del comercio de mercancías en el que existe mayor uniformidad respecto de los instrumentos que afectan dicho comercio (i.e. aranceles), el comercio de servicios se ve afectado por una panoplia poco transparente de regulaciones que “incluye leyes, ordenanzas formales e informales y disposiciones subordinadas dictadas por todos los diferentes niveles de gobierno (federal, subfederal y local) así como reglamentos dictados por órganos no gubernamentales o autoregulatorios en los cuales los gobiernos han delegado facultades regulatorias”¹. El disponer de esta información será también una ayuda valiosa para facilitar la planificación de las empresas y, en especial, de sus actividades de comercialización internacional.

¹ “International Regulatory Initiatives in Services” Background Note by the Secretariat. Doc. S/C/W/97. 1 march 1999. WTO.

I. La importancia del comercio de servicios

Pese a considerables deficiencias en la medición del comercio internacional de servicios,² datos parciales e incompletos indican que durante los últimos años, los servicios han pasado a ser un componente de creciente importancia del comercio internacional. También son una parte cada vez más significativa del comercio de los países del hemisferio occidental.

A. Los servicios en la economía mundial

Según las cifras de la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones de servicios comerciales ascendieron a 1.200 millones de dólares en 1996, en tanto las exportaciones de mercancías alcanzaron los 5.100 millones. Así, los servicios equivalen a más de un quinto del comercio mundial total, proporción que se ha mantenido por más de una década.

Cabe señalar que las cifras de la OMC sólo reflejan el comercio transfronterizo de servicios, de manera que excluyen un importante componente de dicho comercio, a saber, las ventas a través de las filiales extranjeras.

² Las estadísticas relativas a la balanza de pagos de los servicios no incluyen las ventas a través de las filiales extranjeras (importante modo de suministro de muchos servicios), de manera que habitualmente resultan subestimadas debido a la notificación incompleta, y además no se indica ni el origen ni el destino del comercio. En muchos casos, los datos se expresan en valores netos en lugar de brutos (exportaciones menos importaciones)

Si bien no existen registros completos sobre esta última modalidad de comercio, cabe mencionar que en el caso de los Estados Unidos, la Comisión de Comercio Internacional de ese país estimó que las exportaciones transfronterizas de servicios ascendieron a 151.000 millones de dólares en 1994, en tanto las ventas a través de filiales extranjeras con participación mayoritaria de los Estados Unidos alcanzaron una cifra similar, 143 000 millones de dólares, durante el mismo año. Además, actualmente el 60% de todos los flujos de inversión extranjera de la economía mundial están dirigidos al sector de los servicios.³

La concentración por países es menos marcada en el comercio de servicios que en el de mercancías. En tanto en 1996 el 88.8% de las exportaciones totales correspondieron a los 30 exportadores principales de servicios comerciales, el 92.2% de las exportaciones totales de bienes correspondió a los 30 exportadores principales de mercancías.

La importancia relativa del comercio de servicios varía considerablemente entre los principales exportadores. En tanto las exportaciones de servicios representan 132% de las exportaciones nacionales de mercancías en Hong Kong, 66% en Turquía y 55% en Austria, sólo representan 15% en Japón, 12% en China y 8.8% en México. Además, si bien la lista de los 30 principales exportadores de servicios incluye países como Grecia, Filipinas, Polonia, Egipto y Portugal, éstos no están en la lista de los 30 principales exportadores de mercancías.

La distribución de exportaciones de servicios por región revela la abrumadora importancia de la Unión Europea, que acapara 40% de las exportaciones mundiales totales de servicios e incluye tres (Francia, Italia y el Reino Unido) de los cinco exportadores más grandes del mundo. El hemisferio occidental (Canadá, los Estados Unidos, América Latina y el Caribe) representa 24% del total de exportaciones mundiales de servicios, en que sólo a los Estados Unidos corresponde el 16%. Asia es la región que ha mostrado el ritmo de crecimiento más rápido de exportaciones e importaciones de servicios en la década pasada. También representa el mayor número de países en desarrollo incluidos entre los 30 principales exportadores de servicios comerciales del mundo, a saber, Hong Kong, Singapur, República de Corea, China, provincia china de Taiwán, Tailandia y Filipinas. Actualmente Asia representa 23% de las exportaciones mundiales de servicios.

Pese a la desaceleración de la tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios durante los años noventa y especialmente en 1996, el valor de las exportaciones mundiales de servicios había estado aumentando más rápido que las exportaciones de mercancías en la última década.

B. Los servicios en el hemisferio occidental

En 1994 los 34 países que participan en el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) representaron 23.5% del total de las exportaciones mundiales de servicios y 22.8% del comercio mundial de mercancías (véase el cuadro I.A). Semejante a lo que se observó a escala mundial, la concentración del comercio es menos pronunciada en los servicios que en las mercancías. Mientras los 10 exportadores principales de servicios del hemisferio acaparan el 94.8% del total de las exportaciones hemisféricas de servicios, el 98.1% del total hemisférico corresponde a los 10 principales exportadores de mercancías. Además, en la lista de países incluidos entre los 10 principales exportadores de servicios figuran siete países en común con los que se encuentran en la lista de principales exportadores de mercancías.

Aunque la relación entre las exportaciones de servicios y las exportaciones de mercancías del hemisferio es aproximadamente la misma que la media mundial (27% frente a 26%), esta relación varía sustancialmente entre los países miembros del proceso del ALCA. En los cuadros I.B, I.C y

³ Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Trade and Foreign Direct Investment, Ginebra, 1996., World Investment Report 1999, United Nations

I.D se clasifican los países del hemisferio sobre la base de la importancia relativa de sus exportaciones de servicios en relación con sus exportaciones de mercancías. Es preciso hacer una advertencia respecto de los criterios de clasificación, la posición relativa de los países en ella y la calidad de los datos. Por ejemplo, los Estados Unidos figura cerca de la media del hemisferio en términos de su especialización servicios. Sin embargo, si en dichas estadísticas se incluyen las ventas a través de filiales, tanto los Estados Unidos como Canadá probablemente figurarían en un lugar más alto. Lo mismo se aplica a países como México y Chile, ya que ambos han mostrado inversiones bastante importantes en industrias de servicios en el extranjero en los últimos años. La subestimación y notificación incompleta de las exportaciones de servicios es aún mayor en el caso de los países en desarrollo del hemisferio, lo que en cierta medida puede compensar por las insuficiencias referidas en los casos de Canadá y los Estados Unidos.

Los países se pueden clasificar en tres grupos, de acuerdo con su relativa especialización en exportaciones de servicios. El primer grupo está compuesto por países que han demostrado una “alta especialización” en servicios en su comercio exterior. Se trata de países cuyas exportaciones de servicios son iguales o superiores a sus exportaciones de mercancías. En el hemisferio occidental hay 12 países cuyas exportaciones de servicios tienen más importancia que sus exportaciones de mercancías. Los primeros países de la lista son Antigua y Barbuda, Barbados y Granada, cuyas exportaciones de servicios correspondientes a 1994 ascendieron a 705%, 481% y 353% de sus exportaciones de mercancías, respectivamente (cuadro I.B).

El segundo grupo comprende países con una “especialización de moderada a media” en exportaciones de servicios. La relación entre las exportaciones de servicios y las exportaciones de mercancías de estos países va de 27% a 97%. En esta categoría se encuentran seis países: Belice, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Estados Unidos y Uruguay (cuadro I.C).

El tercer grupo de países, que comprende los que acusan una “especialización baja a inferior a la media” en servicios en su comercio exterior, muestra relaciones entre las exportaciones de servicios y las exportaciones de mercancías por debajo del 27%. Los que registran las menores cifras en esta lista son Brasil, Canadá y Venezuela, con 13%, 11% y 8% respectivamente (cuadro I.D).

En todos los países que se encuentran en las categorías de especialización “alta” y “moderada a media” en servicios, con excepción de los Estados Unidos, Paraguay y Panamá, el turismo (y en algunos pocos casos las operaciones de maquina) es el rubro más importante de exportación de servicios.

Asimismo, salvo Paraguay y los Estados Unidos, todos los principales exportadores corresponden a la región del Caribe y Centroamérica, y son economías relativamente pequeñas.

Si bien en términos absolutos, el valor del comercio en servicios figura en primer lugar para los países de mayor tamaño del hemisferio (Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Chile y Argentina); en cuanto a su proporción respecto del producto interno bruto (PIB), el comercio en servicios reviste la mayor importancia para los países más pequeños de Centroamérica y el Caribe. En el gráfico 1 se indica que, para este último grupo, el comercio de servicios constituyó en promedio 21% de su PIB (en 1995), en tanto esta misma cifra asciende a alrededor del 5% en el caso de los países de mayor tamaño de América del Norte y América Latina. Además, el incremento de la importancia de los servicios ha sido mucho más pronunciado en la última década para las regiones de Centroamérica y el Caribe que para las otras dos regiones del hemisferio. De manera que los países más pequeños parecerían tener un mayor interés en la liberalización de los mercados de servicios.

Algo desconcertante resulta el relativo estancamiento del crecimiento (o falta de crecimiento) del comercio de servicios en el caso de los países del hemisferio occidental, como se

indica en el gráfico 1. En tanto el comercio de bienes ha aumentado 2.5 veces su valor durante el período 1986-1995, el comercio de servicios sólo registró un incremento muy moderado. Este fenómeno puede atribuirse a varios factores, incluida la impresionante respuesta del comercio de mercancías tras la reducción unilateral de las barreras arancelarias por parte de los países de América Latina y Centroamérica a partir de mediados de los años ochenta, en tanto los mercados de servicios no han sido objeto del mismo entusiasmo liberalizador. Así pues, dichos mercados permanecen bastante cerrados para la mayoría de los países del hemisferio, en comparación con el mercado de bienes. Parte de la diferencia en las tasas de crecimiento también puede obedecer al hecho de que muchos servicios están incluidos en la exportación de bienes y no se consideran por sí solos, aumentando así artificialmente el valor de la categoría de bienes transados y reduciendo el valor de la correspondiente a los servicios. Por último, es bien sabido que las estadísticas relativas a los servicios son muy deficientes, y gran parte de lo que se comercia no se registra, lo que también imprime un sesgo descendente a las estadísticas. No obstante, es obvio que el mercado de exportaciones de servicios tiene considerable potencial de expansión para los países del hemisferio.

Cuadro I.A
HEMISFERIO OCCIDENTAL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS 1994
(MILLONES DE DÓLARES)

País	Exportaciones de Servicios	Exportaciones de Mercaderías
Estados Unidos	195500	568000
Canadá	18999	185400
México	8687	60799
Brasil	4817	43558
Chile	2770	11604
Argentina	2375	13118
Colombia	2005	8399
República Dominicana	1887	633
Bahamas	1466	1350
Curacao	1382	1250
Jamaica	1271	1192
Paraguay	1252	817
Uruguay	1237	1931
Venezuela	1192	15756
Panamá	1153	583
Costa Rica	1142	2215
Perú	1016	4555
Ecuador	709	3820
Guatemala	659	1522
Barbados	631	179
Aruba	604	Na
Antigua Barbuda	395	56
El Salvador	337	844
Trinidad Tobago	317	1960
St. Lucía	225	105
Honduras	198	814
Bolivia	173	1032
Belice	116	119
Granada	101	21
St. Kitts, Nevis	91	30
Nicaragua	80	351
Suriname	69	305
Guyana	59	439
St. Vincent	45	43
Dominica	na	50
Haití	na	82
HEMISFERIO OCCIDENTAL	252960	932714
TOTAL MUNDIAL	1077000	4090000
HEMISFERIO OCCIDENTAL COMO % DE TOTAL MUNDIAL	23.5%	22.8%

Fuente: Comisión Económica "América Latina y El Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997"

Cuadro I.B
PAÍSES CON ALTA ESPECIALIZACIÓN EN SERVICIOS 1994

PAÍSES	Exportaciones de Servicios (Valor, millones de US\$)	Relación Servicios a Mercaderías(%)
Antigua Barbuda	395	705%
Granada	101	481%
Barbados	631	353%
St. Kitts, Nevis	91	303%
República Dominicana	1887	298%
St. Lucía	225	214%
Panamá	1153	198%
Paraguay	1252	153%
Curacao	1382	111%
Bahamas	1466	109%
Jamaica	1271	107%
St. Vincent	45	105%

Fuente: Comisión Económica "América Latina y El Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997"

Cuadro I.C
**PAÍSES CON ESPECIALIZACIÓN MODERADA A MEDIA
EN SERVICIOS 1994**

PAÍSES	Exportaciones de Servicios (valor, millones de US\$)	Relación Servicios a Mercaderías (%)
Belice	116	97%
Uruguay	1237	64%
Costa Rica	1142	52%
Guatemala	659	43%
El Salvador	337	40%
Estados Unidos	195500	34%

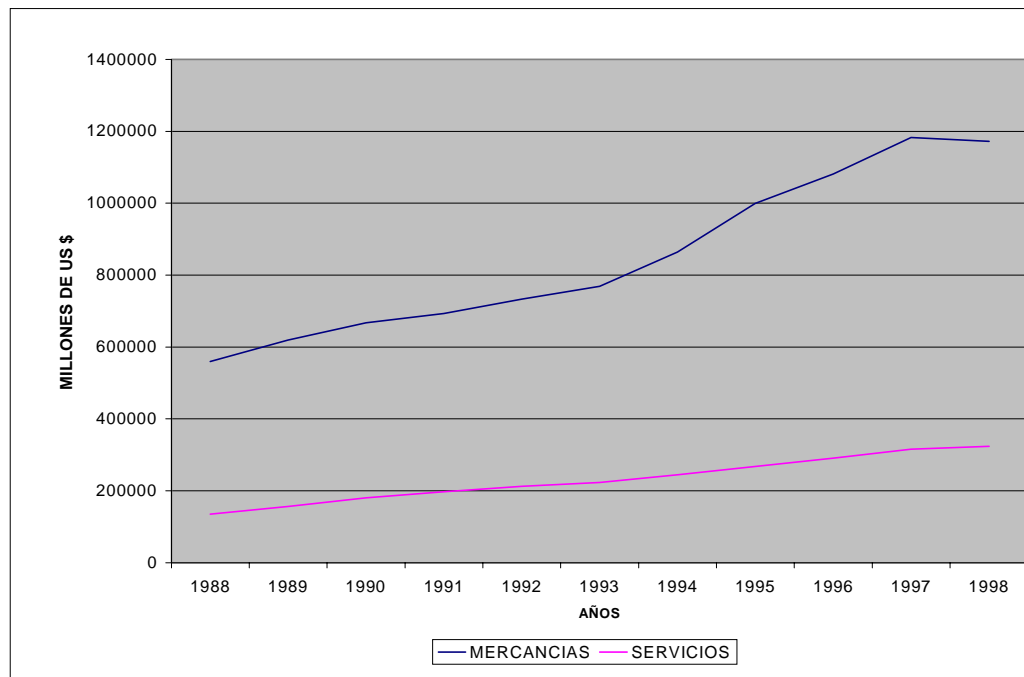
Fuente: Comisión Económica "América Latina y El Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997"

Cuadro I.D
PAÍSES CON BAJA ESPECIALIZACIÓN EN SERVICIOS 1994

PAÍSES	Exportaciones de Servicios (valor, millones de US\$)	Relación Servicios a Mercaderías (%)
Honduras	198	24%
Colombia	2005	24%
Chile	2770	24%
Nicaragua	80	23%
Suriname	69	23%
Perú	1016	22%
Ecuador	709	19%
Argentina	2375	18%
Bolivia	173	17%
Trinidad Tobago	317	16%
México	8687	14%
Guyana	59	13%
Brasil	4817	11%
Canadá	18999	10%
Venezuela	1192	8%

Fuente: Comisión Económica "América Latina y El Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997"

Gráfico 1
CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS
EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL, 1988-1998



Fuente: OMC 1999. Informe Anual Capítulo especial: Globalización y comercio

II. Organización Mundial del Comercio (OMC)

A. Orígenes de la OMC

La OMC es la sucesora del GATT, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio creado en 1947 con tan solo 23 países participantes.

El GATT se estableció con carácter provisional al fin de la Segunda Guerra Mundial junto con las instituciones de Bretton Woods (Banco Mundial y FMI) y surge como una manifestación del afán liberalizador del comercio tendientes a reducir el enorme lastre del sinnúmero de medidas proteccionistas que estaban en efecto desde la crisis de los años 30.

Este Acuerdo fue una solución parcial al fracasado intento de la Carta de la Habana para crear una Organización Internacional de Comercio (OIC), como nuevo organismo especializado de Naciones Unidas.

Se esperaba que la OIC no sólo disciplinara el comercio mundial sino que además tuviera normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y comercio de servicios. La no ratificación de este instrumento por parte del órgano legislativo de algunos países, en especial los EEUU que, en 1950, anunciaron que no pedirían la ratificación al Congreso, hicieron que la OIC dejara de existir.

Tan solo quedaron los acuerdos "provisionales" alcanzados en la primera ronda de negociaciones arancelarias celebrada en 1946 donde las concesiones intercambiadas por 23 países afectaron apenas un 20% del comercio mundial. En verdad, el GATT 1947 no es más que el Capítulo de Política Comercial de la Carta de la Habana, el que se adoptó como un Protocolo de Aplicación Provisional que establecía que las disposiciones del GATT serán aplicables sólo en la medida en que no exista legislación nacional disconforme (Cláusula del Abuelo).

En sus 47 años de vida, el texto básico del GATT ha permanecido casi tal como estaba en 1948 y ha servido de base para guiar los esfuerzos para reducir los aranceles. Esta reducción se logró a través de ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales. Estas rondas lograron reducir los aranceles promedio en el mundo desde un 38% en 1947 cuando se crea el GATT, a poco más del 4% después de la Ronda Uruguay en 1994.

Las primeras cinco rondas de negociaciones se limitaron a reducir aranceles en una base producto por producto. Recién durante la Ronda Kennedy (1964-1967) se negociaron reducciones arancelarias lineales. Si bien todas las rondas han negociado la reducción progresiva de los aranceles, a partir de la Ronda Tokio (1973) se comenzaron a definir disciplinas para otras materias como las medidas no arancelarias (restricciones cuantitativas, subsidios, procedimientos de licencias, compras gubernamentales, etc) y acuerdos sobre el marco jurídico. Con la Ronda Uruguay se ampliaron los temas para incluir servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles y vestidos, agricultura y otros que hicieron imprescindible la creación de un órgano "paraguas", capaz de administrar todos esos complejos acuerdos. A medida que la economía se liberalizaba, se iba haciendo más evidente la necesidad de ampliar el ámbito de los compromisos internacionales de modo de incluir cada vez más políticas domésticas, las que debían abordarse multilateralmente, dejando de preocuparse únicamente de los problemas en la frontera. La Ronda Uruguay introduce en el debate del comercio internacional temas tales como los derechos laborales, las políticas medio ambientales y las políticas de competencia. Todos temas que probablemente serán abordados en la primera ronda de negociaciones que se celebre bajo el patrocinio de la OMC y cuya agenda es posible que se defina en la Reunión Ministerial de Seattle (Noviembre de 1999). Bajo los nuevos acuerdos, se prevé una reunión ministerial de la OMC cada dos años. En estas reuniones los ministros se reunirán con el fin de darle impulso político a la labor de la OMC y considerar los nuevos desafíos con que se enfrenta el comercio. La Reunión de Seattle se enmarca en estos propósitos.

B. Qué es la OMC

- Establecida el 1 de Enero de 1995, encarna los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales los que fueron respaldados políticamente en el Acta Final adoptada en la Declaración de Marrakesh (15 de Abril de 1994).
- Base Jurídica e Institucional del Sistema Multilateral de comercio.
- De ella dimanar principios y obligaciones contractuales que determinan la forma en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales.
- Tiene 152 países y territorios como miembros potenciales contra 128 que tenía el GATT a fines de 1994.

1. Seis funciones principales de la OMC

1.1 Administrar y supervisar los 29 textos jurídicos que contienen los acuerdos multilaterales y plurilaterales que conforman el tratado de la OMC. A estos textos se añaden más

de 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales en los que se especifican obligaciones y compromisos adicionales de los Miembros de la OMC.

- 1.2 Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales.
- 1.3 Actuar como órgano rápido y eficaz para la solución de diferencias comerciales entre sus miembros.
- 1.4 Examinar y evaluar las políticas comerciales entre sus miembros.
- 1.5 Cooperar con otras organizaciones internacionales (principalmente el Banco Mundial y el FMI) en la gestión de la economía mundial.
- 1.6 Ayudar a los países en desarrollo y en transición económica a aprovechar los beneficios del sistema multilateral de comercio.

2. Principios básicos de la OMC

Son los mismos principios simples y fundamentales que inspiraron el GATT:

2.1 Comercio sin discriminaciones entre sus miembros y entre las mercancías importadas y las de producción nacional.

El Art. I consagra la "**cláusula de la nación más favorecida**" por la que los miembros se obligan a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país.

Excepciones: la más importante es la que ampara las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio (Art. XXIV).

El Art.III consagra el "**trato nacional**" que obliga a que una vez ingresadas las mercancías en un mercado, deben recibir un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías de producción nacional equivalente.

Varios otros acuerdos de la OMC recogen estos principios fundamentales: el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, los acuerdos relativos a normas de origen, los de obstáculos técnico, las normas de valoración aduanera, las medidas de inversión relacionadas con el comercio y la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

2.2 Acceso previsible y creciente a los mercados

Un mejor y más previsible acceso se logra mediante la reducción de las barreras arancelarias y para arancelarias y las consolidaciones de estas liberalizaciones. Al fin de la Ronda Uruguay había 22.500 páginas de listas arancelarias nacionales consolidadas. Ello elevó de 78 al 99% de líneas de productos consolidados en el caso de los países desarrollados, de 21 al 73% en los países en desarrollo.

Esto da un grado de seguridad en los mercados que es fundamental para exportadores e inversionistas.

2.3 Promoción de la Competencia Leal

Las normas relativas a dumping y subvenciones fueron ampliadas y aclaradas en los acuerdos de la OMC de modo establecer claramente las bases sobre las que los gobiernos pueden aplicar medidas antidumping y derechos compensatorios frente a estas dos formas de competencia "**desleal**".

2.4 Fomento del desarrollo y de la reforma económica

Tres cuartas partes de la OMC son países en desarrollo o economías en transición. Entre 1986 y 1993 más de 60 de esos países aplicaron reformas económicas tendientes a reforzar el sistema de mercado y a aplicar programas de liberalización del comercio. La parte IV del GATT y especialmente la "**cláusula de habilitación**" favorece la preocupación por los países en desarrollo y permite el otorgamiento de concesiones en materia de acceso a mercado en el marco de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP)

3. Diferencias entre el GATT y la OMC

El GATT era un conjunto de normas sin base institucional. La OMC es una institución permanente, con su propia Secretaría.

El GATT se aplicaba con carácter provisional, existía el protocolo de aplicación provisional y la llamada **cláusula del abuelo** que permitía mantener indefinidamente medidas disconformes. Los compromisos en la OMC son absolutos y permanentes.

Las normas del GATT se aplicaban al comercio de mercancías. La OMC abarca además los servicios, la propiedad intelectual y parcialmente las inversiones.

Pese a que el GATT era un instrumento multilateral, se le añadieron muchos acuerdos de tipo plurilateral y por tanto, selectivos. Los acuerdos de la OMC son multilaterales y por consiguiente entrañan compromisos para todos los miembros.

El sistema integrado de solución de diferencias de la OMC es más rápido, más automático y menos susceptible de bloqueos que el del GATT. Abarca todos los acuerdos existentes bajo el paraguas de la OMC y permite la retaliación cruzada. Se estableció un sistema de vigilancia y compensación, con plazos definidos y cortos para cada una de las etapas del proceso. Las decisiones se toman por consenso, sobre la base del llamado **consenso negativo**, ello significa que la determinación se adopta a menos que haya consenso para **no adoptarla**.

Con todo, el GATT del 47 sobrevive en su versión modificada y actualizada del GATT 1994 y forma parte integrante del Acuerdo sobre la OMC. El GATT 1994 sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan el comercio internacional de mercancías.

III. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)

A. Estructura y principios fundamentales del AGCS⁴

El AGCS es el primer acuerdo multilateral que establece derechos exigibles jurídicamente en lo que respecta al comercio de todos los servicios. Incorpora el compromiso de continuar la liberalización mediante negociaciones periódicas y es el primer acuerdo multilateral mundial sobre inversiones, ya que no sólo abarca el comercio transfronterizo sino también todos los medios posibles de proporcionar un servicio, incluido el derecho a establecer una presencia comercial en el mercado de exportación

El AGCS tiene tres principios básicos: en primer lugar, abarca todos los servicios excepto los proporcionados en el ejercicio de la autoridad gubernamental; en segundo lugar, establece que no debe haber discriminación a favor de los proveedores nacionales - Principio del Trato Nacional; y en tercer lugar, establece que no debe haber discriminación respecto de los demás Miembros del Acuerdo - Principio de la Nación más Favorecida (NMF). Se trata de principios muy poderosos. No se aplican a los servicios aranceles ni ningún otro mecanismo de protección generalizada pero sí se establecen excepciones importantes a los tres principios antes indicados.

⁴ Tomado de información preparada por la Secretaría de la OMC

Primero, los gobiernos pueden escoger los servicios respecto de los que adopten compromisos de acceso al mercado y trato nacional; segundo, pueden limitar el grado de acceso al mercado y el trato nacional que proporcionen; y tercero, pueden establecer excepciones incluso respecto de la obligación de NMF, en principio durante sólo 10 años, con el fin de dar a algunos países un trato más favorable que el concedido en general

B. Servicios – reglas para el crecimiento y la inversión⁵

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es el primer conjunto de normas multilaterales que establece derechos exigibles jurídicamente en lo que respecta al comercio internacional de servicios. Fue negociado en la Ronda Uruguay. Así como los acuerdos relativos a los bienes, el AGCS opera en tres niveles: el texto principal, que contiene las obligaciones y disciplinas generales; los anexos, en que figuran las normas para ciertos sectores determinados; y los compromisos específicos de cada uno de los países de brindar acceso a sus mercados. A diferencia de los bienes, el AGCS tiene un cuarto elemento especial: listas en que se indican exenciones temporales de las obligaciones del principio de no discriminación en la aplicación de la cláusula de nación más favorecida. Estos compromisos, así como los aranceles de aduanas con arreglo al GATT, son parte integrante del acuerdo, tal como lo son los retiros temporales del trato de nación más favorecida.

Existe un Consejo del Comercio de Servicios de la OMC que supervisa el funcionamiento del acuerdo. Las negociaciones sobre los compromisos relativos a los cuatros temas se celebraron después de la Ronda Uruguay. Se celebrará una nueva ronda de servicios a más tardar en el año 2000.

C. El marco: los artículos del AGCS

1. Principios básicos

- Todos los servicios estarán cubiertos en el AGCS
- El trato de nación más favorecida se aplicará a todos los servicios, salvo las exenciones temporales aisladas.
- El trato nacional se aplicará en los sectores en que se contraigan los compromisos.
- Transparencia en la reglamentación, obligaciones de notificación.
- La reglamentación deberá ser objetiva y razonable.
- Pagos internacionales: normalmente no existirán restricciones.
- Compromisos de los países: negociados y consolidados.
- Liberalización progresiva: mediante negociaciones sucesivas.

Los 29 artículos del AGCS abarcan todos los sectores de servicios. Contienen las obligaciones generales que todos los miembros deberán aplicar (véanse también los principios del sistema de comercio).

⁵ Tomado de información preparada por la Secretaría de la OMC

2. Cobertura total

El acuerdo abarca todos los servicios internacionalmente transados, lo que incluye todos los diferentes modos de suministro internacional de servicios. El AGCS define cuatro modos de suministro:

- servicios prestados de un país a otro (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales), oficialmente conocidos como “suministro transfronterizo”
- consumidores o firmas que utilizan un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente conocido como “consumo en el extranjero”
- una empresa extranjera que establece subsidiarias o filiales para prestar servicios en otro país (por ejemplo, bancos extranjeros que se instalan en un país), oficialmente conocido como “presencia comercial”
- personas que viajan desde su propio país para prestar servicios en otro (por ejemplo, modelos o consultores), oficialmente conocido como “presencia de personas naturales”

3. Trato de nación más favorecida (NMF)

Si se favorece a una se favorece a todas. El trato NMF significa un trato igual para todos los socios comerciales. Con arreglo al AGCS, si un país permite la competencia extranjera en un sector, deberá dar iguales oportunidades en ese sector a los proveedores de ese servicio de todos los demás miembros de la OMC. (Esto se aplica aunque el país no haya contraído un compromiso específico de brindar acceso a sus mercados a compañías extranjeras conforme a la OMC.)

El trato NMF se aplica a todos los servicios, pero se han permitido algunas exenciones temporales (véase más adelante).

4. Acerca del trato nacional

El Trato Nacional, es decir, igual trato para extranjeros y para los nacionales del país, se aplica de manera diferente en lo relativo a los servicios. En el caso de las mercancías (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio - GATT) y de la propiedad intelectual (aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual - TRIPS) se trata de un principio general. En el AGCS sólo se aplica cuando un país ha contraído un compromiso específico, y se permiten exenciones (véase más adelante).

5. Transparencia

El AGCS dispone que los gobiernos deben poner a disposición del público todas las leyes y reglamentaciones pertinentes. En un plazo de dos años (para fines de 1997) deben establecer servicios de información dentro de sus burocracias. Luego las empresas y gobiernos extranjeros pueden utilizar estos servicios para obtener información sobre las reglamentaciones de cualquier sector de servicios. Asimismo, deben notificar a la OMC de todo cambio introducido en las reglamentaciones que se aplique a los servicios que correspondan a los compromisos específicos.

6. Reglamentación: objetiva y razonable

Como la reglamentación nacional es el medio más importante de ejercer influencia o control sobre el comercio de servicios, el acuerdo dispone que la reglamentación relativa a los servicios deberá aplicarse de manera razonable, objetiva e imparcial. Cuando un gobierno tome decisiones

administrativas que afecten a los servicios, deberá establecer mecanismos que permitan la revisión imparcial de la decisión (por ejemplo, un tribunal).

7. Reconocimiento

En el caso en que dos (o más) gobiernos hayan suscrito acuerdos para reconocer las calificaciones mutuas (por ejemplo, la concesión de licencias o la certificación de proveedores de servicios), el AGCS dispone que se brinden oportunidades adecuadas para que los demás miembros también negocien acuerdos comparables. El reconocimiento de las calificaciones de otros países no debe ser discriminatorio y no debe constituir un medio de proteccionismo encubierto. Estos acuerdos de reconocimiento deben notificarse a la OMC.

8. Pagos internacionales y transferencias

Una vez que un gobierno haya contraído el compromiso de abrir un sector de servicios a la competencia extranjera, normalmente no deberá aplicar restricciones a las transferencias de dinero fuera del país para pagar los servicios prestados (“transacciones corrientes”) en ese sector. La única excepción es cuando existen dificultades de balanza de pagos, y aun en ese caso las restricciones deben ser temporales y sujetas a otras limitaciones y condiciones.

9. Compromisos específicos

Los compromisos de cada país de abrir los mercados en sectores específicos, y de determinar hasta qué punto abrirá dichos mercados, son el resultado de las negociaciones. Los compromisos figuran en “listas” en que se enumeran los sectores que se abrirán, en qué medida se dará acceso a los mercados en esos sectores (por ejemplo, si habrá restricciones a la propiedad extranjera) y si se impondrán limitaciones al trato nacional (si se otorgarán derechos a empresas locales que no se otorgarán a empresas extranjeras).

Estos compromisos son “consolidados”; así como los aranceles consolidados, sólo pueden modificarse o retirarse tras celebrar negociaciones con los países afectados, lo que probablemente llevaría a compensaciones. Dado que esta condición de “consolidado” es difícil de retirar, los compromisos virtualmente constituyen condiciones garantizadas para los exportadores e importadores extranjeros de servicios e inversionistas del sector en que se llevarán a cabo las transacciones.

10. Liberalización progresiva

La Ronda Uruguay fue sólo el principio. El AGCS requiere de más negociaciones, la primera de las cuales deberá comenzar en un plazo de cinco años. La meta consiste en llevar adelante el proceso de liberalización, aumentando el nivel de compromisos que figuran en las listas.

11. Los anexos: los servicios no son todos iguales

El comercio internacional de bienes es una idea relativamente sencilla de entender: se transporta un producto de un país a otro. El comercio de servicios es mucho más variado. Las empresas telefónicas, los bancos, las aerolíneas y las empresas de contabilidad prestan sus servicios de maneras muy diferentes. Los anexos del AGCS reflejan parte de esta diversidad.

12. Movimiento de personas naturales

Este anexo se refiere a las negociaciones sobre los derechos de los individuos de permanecer temporalmente en un país con el objeto de prestar un servicio. En él se especifica que el acuerdo no

se aplicará a las personas que busquen empleo permanente o a los requisitos para obtener ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente.

13. Servicios financieros

La inestabilidad del sistema bancario afecta a toda la economía. El anexo sobre los servicios financieros dispone que los gobiernos tienen derecho a adoptar medidas por motivos cautelares, entre ellos la protección de inversores, depositantes y tenedores de pólizas de seguros, y a garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero. También se excluyen del acuerdo los servicios prestados por un gobierno en el ejercicio de sus facultades sobre el sistema financiero, como por ejemplo los servicios de los bancos centrales. Las negociaciones sobre los compromisos específicos en materia de servicios financieros continuaron después del fin de la Ronda Uruguay y concluyeron a fines de 1997.

14. Telecomunicaciones

El sector de las telecomunicaciones tiene una doble función como sector independiente de actividad económica y como medio fundamental de transporte de otras actividades económicas (por ejemplo, las transferencias electrónicas de fondos). El anexo dispone que los gobiernos se asegurarán de que se conceda a todo proveedor de servicios extranjero, en condiciones no discriminatorias, el acceso a las redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones. Las negociaciones sobre los compromisos específicos en materia de telecomunicaciones se reanudaron después de concluida la Ronda Uruguay, lo que llevó a acordar un nuevo paquete de medidas de liberalización en febrero de 1997.

15. Servicios de transporte aéreo

Con arreglo a este anexo se excluyen de la aplicación del AGCS los derechos de tráfico y los servicios directamente relacionados con su ejercicio, los que están cubiertos por otros acuerdos bilaterales. No obstante, en el anexo se dispone que el AGCS se aplicará a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves, a la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo y a los servicios de sistemas de reserva informatizados.

16. Compromisos de los países: respecto de la apertura de los mercados

Cada país enumera compromisos específicos sobre los sectores de servicios y las actividades dentro de dichos sectores. Los compromisos garantizan acceso al mercado del país en los sectores que figuran en la lista, y explicitan cualesquier limitación que exista respecto del acceso al mercado y el trato nacional.

Por ejemplo, si un gobierno se compromete a permitir que los bancos extranjeros operen en su mercado interno, se trata de un compromiso de acceso a su mercado. Si el gobierno limita el número de licencias que otorgará, luego es una limitación sobre el acceso al mercado. Si además dispone que los bancos extranjeros sólo estarán autorizados a establecer una filial mientras los bancos nacionales pueden crear varias, se trata de una excepción al principio de trato nacional.

17. Acceso a mercados

Las listas de compromisos relativos al acceso al mercado (junto con todas las limitaciones y condiciones al trato nacional) se negocian como paquetes multilaterales, aunque se necesitan rondas de negociación bilateral para elaborar los paquetes. De manera que los compromisos contienen las condiciones negociadas y garantizadas para llevar a cabo el comercio internacional de

servicios. Si una condición registrada se cambia para peor, el gobierno debe avisar por lo menos con tres meses de antelación y debe negociar una compensación con los países afectados. Pero los compromisos pueden mejorarse en cualquier momento. Estarán sujetos a mayor liberalización mediante las negociaciones futuras que ya están previstas con arreglo al AGCS. La primera de estas deberá comenzar a más tardar en el año 2000.

18. Trato nacional

El trato nacional consiste en tratar a los nacionales y a los extranjeros de igual manera. En materia de servicios, significa que una vez que una empresa extranjera ha sido autorizada para prestar servicios en un país, no debiera haber discriminación entre las empresas extranjeras y las locales.

Con arreglo al AGCS, un país sólo debe aplicar este principio cuando ha contraído un compromiso específico de brindar acceso a su mercado de servicios a los extranjeros. No estará obligado a aplicar el trato nacional en sectores en que no ha contraído compromisos. Aun en el caso de que haya compromisos, el AGCS permite ciertos límites en cuanto al trato nacional.

Esta situación contrasta con la manera en que se aplica el principio del trato nacional a los bienes; en esos casos, una vez que un producto ha cruzado una frontera y ha pasado por la aduana, debe recibir trato nacional aunque el país importador no haya contraído compromiso alguno con arreglo a la OMC de consolidar el arancel.

19. Exenciones al trato de nación más favorecida: temporales y aisladas

Los miembros de la OMC también han hecho listas separadas de excepciones al principio de no discriminación de trato de nación más favorecida. Cuando el AGCS entró en vigor, varios países ya habían suscrito acuerdos preferenciales en materia de servicios con socios comerciales, ya sea a nivel bilateral o en pequeños grupos. Los miembros de la OMC estimaron necesario mantener temporalmente estas preferencias. Se concedieron el derecho de continuar dispensando un trato más favorable a algunos países determinados en ciertas actividades de servicios enumerando las “exenciones de NMF” junto con sus primeras series de compromisos. A fin de proteger el principio general de NMF, las exenciones sólo se pueden hacer una vez y no se pueden hacer adiciones a las listas. Se revisarán al cabo de cinco años (en el 2000) y normalmente no durarán más de 10 años. Las listas de exenciones también forman parte del acuerdo del AGCS.

20. La labor continúa: aun antes de la próxima ronda

Al final de la Ronda Uruguay los gobiernos acordaron continuar las negociaciones en cuatro ámbitos: las telecomunicaciones básicas, el transporte marítimo, el movimiento de personas naturales y los servicios financieros. En los acuerdos de la Ronda Uruguay se habían contraído ciertos compromisos en algunos de estos sectores. El objetivo de continuar con las negociaciones era mejorar el conjunto de compromisos.

21. Telecomunicaciones básicas

Se trata de un ámbito en que los gobiernos no ofrecieron comprometerse durante la Ronda Uruguay, sobre todo porque la privatización de los monopolios públicos constituía un asunto complejo en muchos países. No obstante, en muchas de las listas originales del AGCS se incluyeron sofisticados servicios de telecomunicaciones con valor agregado, los que más comúnmente se prestan a título privado. Las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas

concluyeron en febrero de 1997 con nuevos compromisos nacionales que debían entrar en vigor a partir de enero de 1998.

22. Transporte marítimo

Las negociaciones sobre transporte marítimo estaban originalmente previstas para finalizar en junio de 1996, pero los participantes no lograron ponerse de acuerdo en la elaboración de un conjunto de compromisos. Las conversaciones se reanudarán con la nueva ronda de servicios que deberá comenzar a más tardar en el año 2000. Algunos compromisos ya están incluidos en las listas de ciertos países que cubren los tres principales ámbitos de este sector: acceso y uso de la infraestructura portuaria, servicios auxiliares y transporte oceánico

23. Después de la Ronda Uruguay

- Las conversaciones del AGCS se reanudaron después de la Ronda. En el año 2000 a más tardar se iniciará una nueva ronda de servicios.
- Las negociaciones sobre las telecomunicaciones básicas concluyeron en febrero de 1997.
- Las negociaciones sobre los servicios financieros terminarán a fines de 1997.
- Las negociaciones sobre el transporte marítimo se suspendieron.
- Las negociaciones sobre el movimiento de personas naturales concluyeron en julio de 1995.
- Otros asuntos para negociación futura:
- Subvenciones, contratación pública, salvaguardias, calificaciones, normas técnicas, concesión de licencias.

24. Movimiento de personas naturales

“El movimiento de personas naturales” se refiere a la entrada y permanencia temporal de personas con el objeto de prestar un servicio. No tiene relación con las personas que buscan empleo o residencia permanente en un país. Algunos compromisos ya están incluidos en las listas pero se acordó que las negociaciones para mejorar los compromisos se llevarían a cabo en los seis meses posteriores a la entrada en vigor de la OMC. En dichas negociaciones sólo se lograron resultados modestos.

25. Servicios financieros

Los servicios financieros son otro ámbito en que se previó celebrar más negociaciones para mejorar los compromisos incluidos en las listas iniciales de la Ronda Uruguay. Oficialmente la primera ronda de conversaciones finalizó en julio de 1995, pero los gobiernos decidieron que se podían alcanzar mejores resultados si se celebraban más conversaciones. Estas últimas terminaron en diciembre de 1997.

26. Otros asuntos

En el AGCS se enumeran varios otros asuntos para negociación futura. Una ronda de negociaciones serviría para crear normas que aún no están incluidas en el AGCS: normas relativas a subvenciones, contratación pública y medidas de salvaguardia.

En otra ronda de negociaciones se intentará elaborar normas sobre los requisitos que los proveedores de servicios extranjeros deben cumplir para operar en un mercado. El objetivo es impedir que estos requisitos se utilicen como barreras innecesarias al comercio. Se trata de concentrarse en requisitos y procedimientos de calificación, normas técnicas y requisitos para la concesión de licencias.

Como parte de esta tarea, se ha creado un grupo de trabajo sobre servicios profesionales, que está abordando primero el sector contable, prioridad establecida por los ministros, pero que a la larga cubrirá todos los servicios profesionales.

El primer resultado de estas conversaciones surgió en mayo de 1997 cuando el Consejo del Comercio de Servicios adoptó nuevas directrices de utilidad para los países al negociar acuerdos para reconocer las calificaciones profesionales de cada uno en materia contable. Las directrices nosonvinculantes.

D. El significado comercial de los compromisos en el AGCS

El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios es un acuerdo multilateral que contiene varias disciplinas que se aplican a todos los servicios, ya sea presentes o futuros y se define como un “conjunto de principios y reglas sobre comercio de servicios con miras a la expansión de dicho comercio bajo las condiciones de transparencia y liberalización progresiva y como una forma de promover el crecimiento económico de todos los socios comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo”. El AGCS es parte integrante de todos los acuerdos de la Organización Mundial del comercio (OMC) adoptados en Marrakech en 1994, cuando concluyó la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Sin embargo, el grado de apertura que cada país ofrece dentro del Acuerdo no se estableció de inmediato sino que es el resultado de las negociaciones. Mientras que algunas disciplinas tales como la obligación del *Trato de Nación Mas Favorecida* y de *Transparencia* se aplican a todos los sectores de servicios ya que son “**Obligaciones Generales**”, las provisiones relativas al “**Acceso de Mercado**” y al “**Trato Nacional**” afectan solamente a aquellos países que se han comprometido con ciertas obligaciones en un sector específico (“**Compromisos Específicos**”)

El compromiso de *Trato de Nación más Favorecida* básicamente significa “Favorece a una, favorece a todas”; es decir, si un país permite competencia foránea en un sector determinado, debe otorgar iguales oportunidades a los proveedores de servicios de todos los demás miembros de la OMC. La disposición de *Transparencia*, obliga a los gobiernos a hacer públicas todas las leyes y reglamentos relevantes que afectan al comercio de servicios. A finales de 1997, los países deberían además tener establecidos sus puntos de contacto o puntos focales dentro de sus burocracias las que deberían estar abiertas a todas las compañías, ya sean éstas extranjeras o nacionales y que estén interesadas en obtener información sobre reglamentos en cualquier sector de servicios. Adicionalmente, los miembros deben notificar a la OMC de cualquier cambio en las leyes, normas o reglamentos que se aplican a los sectores que han caído dentro de sus *Compromisos Específicos* (ver más abajo).

Además de las obligaciones generales, cada miembro debe adoptar los denominados *Compromisos Específicos* a través de la preparación de una “*Lista de Compromisos Específicos*”. En el proceso de preparación de las Listas de Compromisos, los miembros primero identifican los sectores o sub sectores de servicios en los cuales ellos están dispuestos a tomar compromisos. Luego, cada miembro establece las condiciones y limitaciones bajo las cuales permitirá el acceso a sus mercados domésticos a los servicios y proveedores de servicios. Estas condiciones deben aplicarse sobre la base del Trato de Nación Más Favorecida, a no ser que la exención de esta condición esté especialmente explicitada dentro de la lista de exenciones al Art. II

incluida en los compromisos nacionales correspondientes. Al revisar la cobertura sectorial de los miembros del AGCS, se encuentran diferencias substanciales entre los países miembros en término de número de sectores incluidos así como también en la cantidad y calidad de las limitaciones y condiciones establecidas en las Listas nacionales. Ningún país ha adoptado compromisos en todos los sectores de servicios. Además, muchas de las Listas nacionales representan consolidaciones de medidas de mayor nivel de protección (consolidación de un “techo” normativo) que aquel que está en realidad vigente, con prácticas más liberales que las medidas enumeradas.

En las “*Listas de compromisos específicos*” es necesario tener en cuenta varios pasos para poder evaluar el significado comercial de los compromisos del AGCS.

E. Pasos a seguir en la evaluación comercial de la lista de compromisos de un país en el AGCS⁶

- Examinar y evaluar el valor comercial de los sectores y subsectores **cubiertos** en la Lista de Compromisos. Debe tomarse notas que no todos los países utilizan el mismo sistema de clasificación de actividades.
- Examinar y evaluar el valor comercial de los “**Compromisos Horizontales**” identificando las **condiciones y limitaciones** para los diferentes modos de suministro y que afectan a todos los sectores consolidados incluidos en la Lista de Compromisos.
- Respecto de un sector o sub sector específico, examinar y evaluar el valor comercial de las **limitaciones y condiciones** establecidas para cada modo de suministro, bajo la columna de “**Acceso a Mercado**”.
- Respecto de un sector o sub sector específico, examinar y evaluar el valor comercial de las **limitaciones y condiciones** establecidas para cada modo de suministro, bajo la columna de “**Acceso a Mercado**”.
- En el esquema de un sector o sub sector específico, examinar y evaluar el valor comercial de las **limitaciones y condiciones** establecidas para cada modo de suministro, bajo la columna de “**Compromisos Adicionales**”.
- Examinar y evaluar el valor comercial de la **Lista de Excepciones al Trato NMF** para las actividades de interés comercial preferente.

Todas las entradas a la Lista de Compromisos Específicos representa una consolidación de las medidas consignadas lo que constituye un vínculo legal que indica la presencia o ausencia de limitaciones para acceder al mercado y trato nacional en relación con cada modo de suministro, para el sector o sub sector individualizado. Estas limitaciones pueden describirse como consolidación tipo “**techo**” (cuando las medidas vigentes son más liberales que las estipuladas) o consolidación tipo “**congelamiento**” ó “**status quo**” (cuando las medidas vigentes son las que se consignan como compromiso). En ambos casos, el compromiso jurídico consiste en no empeorar el nivel de trato y de acceso consignado en las condicionantes allí listadas. Cuando se indica **NINGUNA**, esto significa no existen limitaciones para el Acceso al Mercado o al Trato Nacional en un sector o sub sector dado y respecto de un modo de suministro dado. Cuando un sector o sub sector no está enumerado o uno de sus modos de suministro se señala con la palabra **NO CONSOLIDADO**, ello significa que el Miembro desea mantenerse libre de introducir o mantener

⁶ Un apoyo para la evaluación comercial de compromisos en cualquier acuerdo se encuentra en la información contenida en el Anexo 2 de este Manual que incluye 21 perfiles para las principales industrias de servicios.

todas las medidas que estime necesarias incluso cuando éstas sean inconsistentes con las obligaciones de Acceso a Mercado y/o Trato Nacional..

Una descripción textual de las limitaciones y condiciones de *Acceso a Mercado* y *Trato Nacional* pueden ser una de dos tipos: 1) Una breve descripción de la naturaleza de la limitación, con énfasis en los elementos que la hacen inconsistente con las dos obligaciones, y/o 2) Una descripción de lo que se desea ofrecer en términos de acceso y trato más que una descripción de las limitaciones y condiciones que se mantienen.

La lista de las excepciones a la obligación de *Trato de Nación Más Favorecida* es más simple ya que entrega cinco tipos de información para cada excepción: 1) Descripción del Sector afectado por la medida, 2) Descripción de la medida, indicando la inconsistencia con MFN, 3) País o países a los cuales se les aplican las medidas. 4) La duración aproximada de la excepción, 5) Las condiciones que crearon la necesidad para la excepción.

IV. Qué, cómo y para qué se negocia servicios

Dado que la recolección de medidas que afectan el comercio de servicios se ha considerado un ingrediente clave para poder iniciar un proceso de negociaciones dirigido a la conformación de un Área de Libre Comercio en el Hemisferio, es importante tener presente el significado especial que alcanzan las negociaciones en esta materia. Pese a que todas las negociaciones comerciales tienen muchos elementos comunes respecto del “qué, cómo y para qué”, las especificidades relativas a los servicios hacen que las respuestas a cada una de estas interrogantes tengan rasgos algo diferentes de las negociaciones comerciales convencionales en materia de mercancías.

A. ¿Qué se negocia en servicios?

Dado que el comercio de servicios no está, por lo general, afectado por medidas arancelarias -salvo en el caso de servicios incorporados en bienes materiales como las películas, videos, grabaciones musicales y programas de computación incorporados en disquetes- las negociaciones sobre servicios normalmente se centran en examinar el impacto comercial de aquellas normas, leyes y reglamentos que puedan afectar directamente las oportunidades comerciales y la capacidad de competir en el mercado doméstico, de los servicios y proveedores extranjeros de servicios.

El eje de la negociación, en consecuencia no son sólo aquellas normas, leyes y reglamentos que afectan a los servicios extranjeros pero también de aquellas que afectan las posibilidades que tienen los proveedores extranjeros de servicios para realizar negocios con los residentes del país importador. En síntesis, una negociación sobre servicios no es una negociación sobre aranceles sino que es una negociación sobre aquellos elementos discriminatorios que puedan estar incorporados en las leyes, normas y reglamentos nacionales que afectan a los servicios y a los proveedores de servicios de otras partes en su capacidad de participar en el mercado doméstico.

Sin embargo, el barrido regulatorio adecuado dependerá de las definiciones y acuerdos relativos a temas tales como la cobertura sectorial así como los modos de suministro que serán objeto de negociación. Asimismo, resulta fundamental tener en cuenta el tipo de provisiones que normarán las reservas respecto del tratamiento de sectores sensibles y para los cuales ciertas disciplinas del acuerdo pudieran no aplicarse o aplicarse en forma parcial

B. ¿Cómo se negocia en servicios?

Como toda negociación comercial, la negociación de servicios consiste en un intercambio de concesiones entre las partes involucradas con el objeto de asegurar una mayor transparencia, una mayor certeza jurídica y un mejor trato para los productos y servicios de los países que negocian. Así, las negociaciones de servicios son esencialmente un intercambio de concesiones respecto de las medidas que afectan el comercio de servicios. En definitiva, el objeto de la negociación es lograr concesiones e intercambios respecto del tratamiento otorgado a los servicios y a los proveedores de servicios. Esta es la razón fundamental por la cual es esencial que los países involucrados en una negociación sobre servicios conozcan a cabalidad no sólo las propias regulaciones de servicios sino también aquellas medidas que afectan la prestación de servicios de origen nacional en los otros mercados que forman parte del acuerdo comercial. Dicho intercambio implica, entre otros aspectos, que cada país miembro defina los sectores y subsectores de servicios así como los modos de suministro respecto de los cuales está dispuesto a “*consolidar*” un determinado nivel de trato, incluyendo su progresiva liberalización, es decir, el retiro o desmantelamiento de aquellas medidas incompatibles con las obligaciones de liberalización que puedan existir en el sistema normativo, legal y regulatorio, especialmente de aquellos elementos que se refieren al grado de discriminación en el trato dado a los servicios y proveedores de servicios de la o las otras partes del acuerdo. Por “*consolidación*” normalmente se entiende que las condiciones estipuladas no podrán ser modificadas de manera que se empeoren las condiciones de acceso y trato concedido a los servicios y proveedores de servicios de la o las otras partes. Asimismo, los acuerdos suelen definir, además, disciplinas respecto de materias tales como la solución de controversias, denegación de beneficios, tratamiento de las reservas y excepciones, medidas de salvaguardia y otras.

C. ¿Para qué se negocia en servicios?

El objetivo primordial de la negociación en servicios es la ampliación del espacio económico en el que actúan los operadores del comercio internacional, en condiciones de transparencia y de mayor certeza jurídica. El supuesto subyacente de estos esfuerzos es la convicción de que la ampliación de los espacios económicos permite un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países involucrados, un mejor aprovechamiento de las economías de escala y de ámbito en el caso de las empresas proveedoras de servicios, una mayor eficiencia en la asignación de recursos y una mayor disponibilidad de servicios más variados, de mejor calidad y de mas bajo precio para los consumidores en el país importador.

V. La importancia de los modos de suministro

Las características especiales de los servicios, en particular aquellas asociadas a su intangibilidad y a la imposibilidad de almacenar muchos de ellos, ha obligado a los operadores de estos mercados a desarrollar formas nuevas de efectuar transacciones internacionales de servicios que respondan mejor al desafío que plantea la prestación de un servicio requiere, i.e. un contacto directo entre consumidores y proveedores.

Esta materia fue objeto de largas discusiones en la redacción del Acuerdo General sobre Servicios de la OMC, cuyo Art. I define **“el comercio de servicios como el suministro de un servicio:**

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro”⁷

⁷ Anexo 1B Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Los Resultados de la Ronda Uruguay, OMC

Con la finalidad de no duplicar los trabajos que se avanza en otros Grupos participantes en el proceso del ALCA, el Cuestionario preparado por el Grupo de Trabajo sobre Servicios únicamente se remite a la identificación de medidas que afectan el comercio de servicios cuando éste tiene lugar mediante los modos de suministro señalados como a); b) y d). El modo de suministro c), mediante presencia comercial, se entiende que ha sido compilado en el Inventario de Medidas elaborado por el Grupo de Trabajo sobre Inversiones.

VI. El rastreo de la normativa de servicios a nivel nacional: pasos a seguir

El barrido acucioso de la normativa que afecta los servicios en un país puede resultar una tarea tediosa y de alto costo si no se organiza adecuadamente. Para su mejor desarrollo, es necesario formar un grupo de trabajo articulado y coherente que evite tanto la duplicación de esfuerzos y de informaciones así como la omisión de medidas importantes.

A. Características del equipo encargado de la recolección de medidas

El equipo encargado de la recolección de medidas estará integrado por un número de técnicos que dependerá de los recursos disponibles en cada país. Sin embargo, es aconsejable que el equipo cuente con un coordinador con amplio conocimiento de la institucionalidad nacional e internacional del sector servicios, quien deberá encabezar los trabajos y definir las tareas y responsabilidades de sus colaboradores. Es también importante contar con el respaldo de uno o más asesores jurídicos o abogados que faciliten la identificación de las fuentes legales y normativas que servirán de base al ejercicio de recolección de medidas.

Un lugar adecuado para reclutar personal idóneo para constituir el equipo de trabajo son las escuelas universitarias de Economía y de Derecho. Este es un recurso humano de alta calidad, bajo costo y de fácil capacitación.

B. Organizar la recolección de medidas en base a grupos de sectores de servicios

Si bien no existe una Clasificación de Sectores de Servicios acordada multilateralmente, hay varios esfuerzos de elaboración de clasificaciones que están siendo realizados por diferentes instituciones. Tal vez la más completa es la que prepara la oficina de Estadísticas de Naciones Unidas, más conocida como la clasificación Central de Productos (CPC) Rev. 1 de 1998. Dicha clasificación contiene un alto grado de desagregación de subactividades de servicios en cinco grandes divisiones que van desde la partida 5 a la 9. La clasificación cuenta además con un documento anexo que explica la definición taxativa que incluye cada partida contenida en la clasificación. No obstante lo anterior, las negociaciones efectuadas en el seno del AGCS han utilizado mayoritariamente un documento simplificado que elaboró la Secretaría del GATT durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. Este documento simplificado, más conocido como el documento MTN.GNS/W/120 (Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios), define doce grandes categorías o bloques de actividades de servicios, cada una de las cuales es subsecuentemente desglosada en subsectores.

- Los doce grandes bloques incluidos en este documento son los siguientes:
- Servicios prestados a las empresas;
- Servicios de comunicaciones;
- Servicios de construcción e ingeniería;
- Servicios de distribución;
- Servicios de enseñanza;
- Servicios relacionados con el medio ambiente;
- Servicios financieros;
- Servicios de salud;
- Servicios de turismo y viajes;
- Servicios de esparcimiento; culturales y deportivos;
- Servicios de transporte; y
- Otros servicios.

Cada uno de estas categorías o bloques de servicios, contiene un número variable de subcategorías y desagregaciones adicionales. Todo ello hace un total de 156 servicios individuales.

El Grupo que contiene la mayor cantidad de subcategorías y el mayor desglose de actividades es el denominado **Servicios prestados a las Empresas**. Este grupo contiene un total de seis subgrupos algunos de los cuales han sido subsecuentemente desagregados en hasta veinte diferentes industrias individuales de servicios. Le siguen, por su alto nivel de desagregación las categorías de **Servicios Financieros** y de **Servicios de Transporte**.

Dependiendo de la cantidad de recursos humanos disponibles sería deseable asignar al menos tres investigadores al rastreo de las medidas relativas a la Categoría Servicios prestados a las Empresas: uno, a cargo de los servicios profesionales, un segundo a cargo de Otros servicios prestados a las empresas” y un tercero a cargo del resto de las subcategorías de este bloque. La mayor parte de las medidas que afectan el comercio de los servicios incluidos en los demás bloques pudiera ser rastreada por un sólo investigador.

La adopción de una sola Lista de Clasificación común a todos los países involucrados en el ejercicio es esencial para garantizar la comparabilidad de la información recolectada por los países. De allí que sea altamente conveniente seguir el orden de los sectores que figura en documento MTN/GNS/W/120, así como utilizar los códigos señalados para cada actividad.

Es importante subrayar, que todas las clasificaciones de servicios disponibles deben ser mutuamente excluyentes respecto de las actividades allí contenidas. Sólo de este modo se tendrá certeza que la medida identificada afecta a una y solo una actividad de servicios. (El documento MTN.GNS/W/120 se acompañó al *Cuestionario sobre Medidas que afectan el Comercio de Servicios* que fuera circulado entre los países participantes del Grupo de Trabajo).

C. Información cualitativa sobre los servicios en el mercado nacional

Los servicios son, por lo general, una de las áreas de actividad económica más reguladas. Tanto la prestación doméstica como el comercio internacional de servicios levanta, de manera muy particular, la importancia insoslayable de tener en cuenta consideraciones especiales respecto a cuestiones tan importantes como la protección al consumidor, la estabilidad de los mercados, el nivel de especialización, la idoneidad técnica y la responsabilidad profesional de los prestadores de servicios, la seguridad nacional, la protección de la salud, la protección del orden público y la prevención de prácticas fraudulentas. La preocupación por cautelar todas estas preocupaciones obliga a intervenir y ordenar el funcionamiento espontáneo de los mercados mediante complejos sistemas regulatorios y organismos de supervisión, fiscalización y control. Conocer los criterios, fundamentos y justificación de las medidas que configuran el aparato regulatorio de los servicios es una parte crítica del proceso de análisis y reflexión respecto de la coherencia y consistencia de dichas medidas así como al momento de evaluar los espacios disponibles para la negociación y identificación de los argumentos que permitan asegurar la defensa de reservas o el mantenimiento de medidas de protección.

Por lo general, las normas leyes y reglamentos que afectan la prestación de servicios tienen dos ámbitos de aplicación.

Un primer grupo de medidas, de **carácter horizontal**, está compuesto por aquellas medidas que son comunes a un amplio espectro de servicios. Por lo general, dichas medidas se encuentran en documentos legales tales como la Constitución de la República, Códigos legales específicos como el del Trabajo o medidas cambiarias y tributarias de aplicación más bien general.

Un segundo grupo de medidas, de **carácter sectorial**, tiene por lo general un ámbito más restringido de aplicación en sectores o industrias de servicios específicas como es el caso de la Ley General de Bancos, los Reglamentos de las Superintendencias encargadas de la fiscalización y control de industrias específicas o bien en los reglamentos dictados por los colegios o asociaciones profesionales.

Así, la asignación de las tareas de recolección de medidas deberá organizarse teniendo en cuenta estas dos diferentes categorías de normativa.

1. Normativa horizontal

Deberá efectuarse un completo barrido de todas aquellas disposiciones y normas legales o reglamentarias que afectan la prestación de un conjunto importante de servicios por parte de proveedores extranjeros. Por. Ej. Las exigencias legales respecto del empleo de una cuota mínima de nacionales, la adquisición de tierras y bienes raíces por parte de extranjeros. Es posible que algunos países tengan un conjunto de normas legales y regulatorias de aplicación general al sector servicios y que constituyan un cuerpo legal unificado dirigido a implementar acciones que estén orientadas a implementar un plan de desarrollo del sector así como a promover el fomento de dichas actividades.

2. Normativa sectorial

Son todas aquellas normas y disposiciones legales y reglamentarias que afectan en forma específica las operaciones de un sector determinado. Por ej. La Ley de Bancos y Sociedades financieras, las normas, leyes y reglamentos del Sector Telecomunicaciones, etc.

Al momento de evaluar la consistencia, coherencia y compatibilidad de las medidas existentes con un proceso de liberalización progresiva del aparato regulatorio deberán tenerse en cuenta los siguientes antecedentes que permitan defender la justificación de las medidas existentes:

- Impacto y vínculos con políticas públicas relacionadas (Política sobre Inversiones Extranjeras, Política de Competencia, Privatizaciones, Normativa de Protección al Consumidor, Políticas y regulaciones ligadas a la preservación del acervo cultural y del medio ambiente.
- Impacto de la actividad en cuestión sobre materias tales como la protección de la seguridad nacional, la preservación de determinados niveles de autonomía.
- Identificación de las principales Políticas Públicas sobre la normativa del Sector y perspectivas de su evolución futura.
- Conocimiento detallado de los compromisos comerciales en materia de servicios (acuerdos sectoriales y acuerdos de amplio espectro) suscritos por el país. Revisar y conocer en detalle los compromisos vigentes para el país en el marco del AGCS-OMC así como en acuerdos bilaterales o plurilaterales vigentes o en proceso de negociación.
- Conocimiento detallado del “debate público” (opiniones manifiestas de grupos importantes de consumidores y usuarios así como del sector empresarial involucrado) sobre los servicios en general y sobre actividades específicas.
- Percepción del mercado de usuarios sobre la operatividad y eficiencia de las políticas seguidas en relación a los servicios y a industrias específicas.
- Nivel de cobertura social y geográfica de servicios, especialmente servicios de uso público tales como energía, agua potable, telecomunicaciones, salud, educación y otros servicios sociales tales como la previsión y la seguridad social.

En el Anexo 1 se ha incluido un listado de medidas específicas que afectan habitualmente la prestación de servicios en los distintos países. En la confección de esta Tipología de servicios se han tenido especialmente en cuenta las medidas identificadas en las Listas de Compromisos Específicos que han consignado los países miembros del AGCS de la OMC.

Recuadro 1

GLOSARIO DE TÉRMINOS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Para los fines de identificar las medidas que afectan el comercio de servicios, deberán tenerse en cuenta los siguientes términos y conceptos:

Transparencia: Es dar a conocer, en su integridad, la naturaleza y extensión de todas las medidas legales, regulatorias y normativas que afectan, positiva o negativamente, los servicios o proveedores extranjeros de servicios, con precisión y claridad.

Medida : Toda ley, reglamento, regla, procedimiento, decisión o acción administrativa que afecte, positiva o negativamente, el comercio de servicios. Las medidas pueden relacionarse con: a) la compra de, el pago por, o el uso de un servicio, b) el acceso y el uso de un servicio, disponible al público en general, por parte de proveedores de servicios extranjeros, y c) la capacidad de un proveedor extranjero de servicios de establecer una presencia en el mercado del país importador.

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida: son todas aquellas medidas que impliquen que los términos y condiciones comerciales que afecten a los servicios o proveedores de servicios de un país no sean igualmente favorables que los otorgados a cualquier otro país.

Medidas que afectan el acceso a mercados: son todas aquellas medidas que afectan las posibilidades de prestar servicios de una determinada actividad o sub-actividad, cualquiera sea el origen de servicio o del proveedor del servicio, en el mercado nacional.

Medidas que afectan el trato nacional: son todas aquellas medidas que impliquen un trato diferente para los servicios y proveedores extranjeros de servicios respecto del trato otorgado a los servicios y proveedores nacionales de servicios.

VII. Cuestiones a abordar al contestar el cuestionario

Al abordar los distintos sectores de la lista W/120 se sugiere a las delegaciones, además de mirar detenidamente la formulación de las preguntas indicativas del cuestionario, tener en cuenta como las siguientes cuestiones:

A. Con relación a la parte I del *cuestionario*:

¿Cuáles son las autoridades regulatorias, así como las leyes, normas y regulaciones, gubernamentales y/o no gubernamentales, a nivel nacional y subnacional, competentes para normar esta actividad? Favor individualizarlas explícitamente. De no existir una autoridad específica, favor identificar la o las instituciones cuyas normas generales afectan el desarrollo de la actividad.

B. Con relación a la parte II del *cuestionario*:

1. Restricciones cuantitativas no discriminatorias

Estas restricciones se relacionan con el concepto de “acceso a los mercados” el cual considera casos tales como: licencias y otras autorizaciones de operación, cuotas u otro tipo de restricciones al número de proveedores y/o tipo de servicios que puedan ofrecer o alguna prueba de necesidad económica.

Se considera que el concepto de “acceso a los mercados” provee un conjunto de reglas y obligaciones que, en principio, son iguales para todos los competidores en un mercado, y dan a todos los participantes las mismas oportunidades de competir. De esta forma, el concepto de acceso a los mercados se refiere a la oportunidad dada a los productores para vender un servicio en un mercado determinado, servicio que es afecto a barreras a la entrada (entry barriers) y/o por requisitos especiales relacionados a la venta de servicios. Su característica principal es la de mantener un ámbito de aplicación general, o sea, no discriminatorio.

2. Medidas que afectan al trato nacional

El concepto básico del Trato Nacional es la prevención de discriminación entre los servicios y los proveedores extranjeros de servicios y los servicios y proveedores de servicios nacionales. Esto significa que, bajo las leyes, normas y reglamentos que afectan la prestación de servicios dentro de las fronteras nacionales, los servicios y los proveedores extranjeros de servicios deben recibir un trato no menos favorable que el otorgado a los nacionales en circunstancias similares. Sin embargo, el efecto de las medidas que afectan al Trato Nacional variará de acuerdo al sector de servicios involucrado.

En segundo lugar se listan varios tipos de medidas que afectan al trato nacional en cada sector. ¿Cuáles son los impuestos discriminatorios existentes? ¿Existen requerimientos de nacionalidad? ¿Existen requisitos de presencia local para el sector? ¿Existen restricciones al acceso a divisas extranjeras o límites para el valor de las transacciones de servicios? ¿Existen otras medidas que discriminan en el trato otorgado a servicios y/o proveedores extranjeros de servicios?

3. Otras medidas no discriminatorias

El tercer bloque de preguntas se refiere a otras medidas que afectan al comercio de servicio pero cuya justificación se relaciona preferentemente con cuestiones tales como la protección de los consumidores, la estabilidad de los mercados o medidas prudenciales y de supervisión sin tener, explícitamente, un carácter de protección comercial. Estas medidas se refieren a procedimientos de concesión de licencias, normas técnicas, procedimientos y prescripciones en materia de títulos de aptitud y calificaciones profesionales, etc.

4. Medidas que afectan al trato de nación más favorecida

Finalmente, al abordar cada sector o actividad también se debe contestar a la siguiente pregunta: ¿surge algún problema especial o común en cuanto a la aplicación del principio de nación más favorecida que discrimine en el trato otorgado a prestadores de servicios de diferentes orígenes nacionales? Por ejemplo, ¿existen tratados de preferencias comerciales o requisitos de reciprocidad sobre el comercio de servicios?

VIII. A modo de tipología de medidas

En base a la información contenida en el Anexo 1 de este Manual, se han elaborado los siguientes cuadros resúmenes, los que incluyen las medidas más comunmente utilizadas para regular servicios específicos. Dichos cuadros pueden facilitar el trabajo del equipo de investigadores al proporcionarles ejemplos de los tipos de medidas que probablemente encontrarán en sus normativas y que afecten el comercio de servicios.

Cada uno de los cuadros contiene informaciones relativas a varios subsectores de servicios, agrupados en función de las categorías identificadas en el doc. MTN/W/120 (Clasificación de las actividades de servicios).

Bajo cada uno de los criterios ordenadores (Acceso a Mercados, Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida) se han listado las medidas más comunmente utilizadas. Para cada una de ellas, se ha señalado mediante una X, el servicio específico y el modo a los modos de suministro donde es más probable encontrarla.

Cuadro 1

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS PROFESIONALES

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados																												
Presencia de monopolios							X																					
Acceso a trabajos gubernamentales													X	X	X													
Fijación de tarifas para los servicios							X	X	X	X	X	X																
Regulaciones restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud													X	X	X													
Restricciones cuantitativas a la provisión de servicios							X	X	X												X	X	X	X	X	X	X	X
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos	X	X	X				X	X			X	X			X													
Prohibición a los extranjeros de publicitarse													X	X	X													
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X				X						X			X					X						X	
Requisitos de presencia comercial			X				X				X																	
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros	X	X	X				X					X	X	X														
Restricciones a la participación de capital			X				X				X				X												X	
Requisitos de autorización por autoridades locales									X	X	X									X	X	X						
Prueba de necesidad económica	X	X	X									X	X	X		X			X	X	X	X						
Prohibición de establecimiento permanente													X			X				X						X		
Políticas de convalidación de títulos			X	X								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales			X	X	X		X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Requisitos de Licencia				X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						X		X	X	X	X
Requisitos de experiencia previa							X	X	X				X	X	X													
Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales			X	X																								
Requisitos de residencia o nacionalidad			X	X			X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
No cobertura de los seguros públicos de salud															X	X	X	X					X	X	X	X	X	X
Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas			X	X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Trato nacional																												
Restricciones cambiarias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Impedimentos para transferir tecnología e informaciones				X		X	X																					
Requisitos de transferencia tecnológica												X	X	X														
Política de compra nacional				X	X	X	X				X	X	X															
Compartimentalización del ámbito de actividades				X		X	X																					
Aprobación por parte de asociación profesional doméstica			X	X						X	X	X																
Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales			X	X	X		X	X																				
Restricciones al uso de nombres o marcas extranjeras	X		X	X																								
Requisitos de nacionalidad			X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente			X	X		X	X		X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pruebas de aptitud			X	X						X	X	X							X	X	X							

Cuadro 1 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Períodos de espera y práctica obligatorias para extranjeros		X	X				X	X	X	X	X							X		X	X								
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio									X	X																			
Requisitos de registro	X		X	X	X	X	X					X	X	X															
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación		X										X	X	X					X		X	X							
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Exigencia de obtener un domicilio legal						X	X																						
Requisitos de graduación local		X	X																			X		X	X				
Requisitos de idioma		X	X											X	X	X	X	X	X			X	X						
Adopción de estándares éticos		X	X																										
Requisitos de autorización		X	X									X	X	X	X	X	X												
Restricciones al envío de remesas al exterior	X	X	X	X	X	X	X	X																					
Restricciones a la publicidad sobre servicios ofrecidos por extranjeros	X	X	X	X	X	X	X	X																					
Prueba de necesidad económica																								X	X	X			
Subsidios a firmas locales					X	X	X	X					X	X	X	X	X	X	X										
Doble Tributación								X	X	X																			
Impuestos discriminatorios	X	X	X	X	X	X	X	X					X	X	X														
Nación más favorecida																													
Exigencias de reciprocidad		X	X	X	X	X	X	X	X	X																			
Acuerdos de reconocimiento mutuo de Títulos y Certificados		X	X	X	X	X					X	X	X	X	X	X													
Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros		X	X	X	X	X					X	X	X	X	X	X													

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios legales; B: Contabilidad, auditoría y teneduría de libros; C: Servicios de asesoramiento tributario; D: Servicios de arquitectura e ingeniería; E: Servicios médicos y dentales; F: Servicios de veterinaria; G: Parteras, enfermeras.

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores fisioterapeutas y personal paramédico.

Cuadro 2

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE OTROS SERVICIOS A LAS EMPRESAS

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados																												
Prohibición de publicar productos dañinos para los consumidores o m.a.	X		X	X																								
Presencia de Monopolios																												
Acceso a trabajos gubernamentales	X		X	X																								
Tratamiento impositivo del sector	X		X	X																								
Regulaciones Restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud	X		X	X																								
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos			X	X			X	X																				
Prohibición de importar material	X		X	X																								
Requisitos de asociación con firmas locales			X				X			X			X			X			X			X				X		
Restricciones de contenido doméstico	X		X	X																			X		X	X		
Prohibición a los extranjeros de publicitarse																												
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X				X			X			X			X			X			X			X			
Exigencia de establecer una presencia comercial																X			X			X			X			
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros	X		X	X											X		X	X										
Restricciones a la participación de capital			X				X			X			X			X			X			X			X			
Requisitos de autorización por autoridades locales								X		X	X		X	X														
Prueba de necesidad económica	X		X	X				X		X	X	X	X	X														
Políticas de convalidación de títulos								X		X	X		X	X						X	X			X	X		X	X
Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales										X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X
Requisitos de Licencia	X		X	X	X		X	X							X		X	X	X		X	X		X	X			
Acceso sólo a personas naturales																							X					
Número restringido de licencias															X		X	X										
Requisitos de experiencia previa								X		X	X	X	X	X									X		X	X		
Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales										X																		
Requisitos de residencia o nacionalidad										X	X					X	X		X	X		X	X					
Requisitos de aprobaciones gubernamentales											X		X	X														
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales							X	X		X	X		X	X						X	X		X	X		X	X	
No cobertura de los seguros públicos de salud																												
Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas								X		X	X																	
Trato nacional																												
Restricciones cambiarias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X							X	X	X	X					
Requerimientos de concesión para datos procesados en el extranjero				X	X	X	X																					
Política de Compre Nacional	X		X	X																								
Compartimentalización del ámbito de actividades										X		X	X															
Aprobación por parte de Asociación Profesional doméstica										X		X	X															
Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales							X	X																				

Cuadro 2 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Requisitos de nacionalidad																		X	X			X	X					
Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente																		X	X			X	X					
Limitaciones al movimiento de personas naturales			X	X			X	X																				
Exigencia de experiencia profesional previa	X		X	X																								
Requisitos de registro					X		X	X	X		X	X	X		X	X												
Requerimientos de representación legal							X	X																				
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación	X		X	X										X	X													
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones	X		X	X	X		X	X					X	X														
Restricciones al movimiento internacional de datos									X		X	X																
Requisitos de autorización													X		X	X												
Restricciones al envío de remesas al exterior																				X	X	X	X					
Cargos discriminatorios para obtención de licencias													X		X	X				X		X	X					
Doble Tributación									X	X	X	X								X		X	X					
Impuestos discriminatorios																				X		X	X					
Nación más favorecida																												
Exigencias de reciprocidad																												
Acuerdos de reconocimiento mutuo de Títulos y Certificados																		X	X	X	X							
Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros																		X	X	X	X							

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios de publicidad; B: Servicios de investigación de mercados y encuestas de opinión; C: Servicios de consultores en administración y relacionados; D: Servicios de ensayo y análisis técnicos; E: Servicios relacionados con la agricultura, caza y silvicultura; F: Servicios relacionados con la minería; G: Servicios relacionados con la manufactura

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 3

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS DE COMUNICACIONES

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4
Acceso a mercados																												
Prácticas comerciales restrictivas para operadores de transmisión y distribución																												
Prohibición de publicitar productos dañinos para los consumidores o m.a.																												
Restricciones de peso de los objetos	X		X	X																								
Restricciones a cargos en el Directorio											X																	
Restricciones sobre categorías de personal a operar																												
Controles de precios																												
Cuotas de pantalla									X	X	X																	
Prohibición de transmisión de datos por extranjeros					X		X	X																				
Impuestos a la transmisión de datos, hacia y desde					X		X	X																				
Presencia de Monopolios		X																										
Tratamiento de derechos de propiedad intelectual									X	X	X																	
Obligaciones culturales									X	X	X																	
Acceso a trabajos gubernamentales					X		X	X																				
Tratamiento impositivo del sector																												
Regulaciones Restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud											X	X																
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos																												
Prohibición de importar material									X	X	X																	
Restricciones sobre el número de oferentes					X		X	X																				
Requisitos de asociación con firmas locales																												
Obligación de obtener Contrato de concesión																												
Restricciones de acceso a redes públicas					X		X	X																				
Restricciones de contenido doméstico									X	X	X																	
Prohibición a los extranjeros de publicitarse																												
Restricciones sobre el tipo de entidad legal							X																					
Órganos de censura									X	X	X																	
Exigencia de establecer una presencia comercial																												
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros	X		X	X					X	X	X																	
Restricciones a la participación de capital							X			X																		
Requisitos de autorización por autoridades locales																												
Prueba de necesidad económica																												
Restricciones sobre el manejo de correspondencia propia	X		X	X																								
Restricciones de acceso a medios de transporte de correspondencia	X		X	X																								
Políticas de convalidación de títulos																												
Políticas de interconexión	X		X	X																								
Regulaciones aduaneras	X		X	X																								
Requisitos de estándares	X		X	X	X		X	X																				
Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales																												

Cuadro 3 (cont.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4
Requisitos de Licencia	X		X	X	X	X																						
Acceso sólo a personas naturales																												
Número restringido de licencias																												
Requisitos de experiencia previa																												
Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales																												
Requisitos de residencia o nacionalidad																												
Requisitos de aprobaciones gubernamentales																												
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales																												
No cobertura de los seguros públicos de salud																												
Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas																												
Trato nacional																												
Restricciones cambiarias									X	X	X																	
Requerimientos de concesión para datos procesados en el extranjero																												
Imposición de tarifas a firmas extranjeras	X	X	X	X	X	X	X		X	X																		
Responsabilidades y controles públicos	X	X	X																									
Política de Compre Nacional					X	X	X																					
Restricciones de acceso a medios de comunicaciones y transportes	X	X	X																									
Restricciones a la importación de equipos						X	X																					
Cargos discriminatorios para llamadas entrantes					X	X	X																					
Requisitos de ciudadanía, residencia o nacionalidad																												
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio																												
Compartimentalización del ámbito de actividades	X	X	X	X	X	X																						
Aprobación por parte de Asociación Profesional doméstica																												
Restricciones en la distribución									X	X	X																	
Discriminaciones gubernamentales para otorgar contratos					X	X	X																					
Regulaciones aduaneras	X	X	X																									
Requisitos de titulación local																												
Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales																												
Precios depredatorios y abuso posición monopólica estatal	X	X	X																									
Requisitos de acreditación																												
Requisitos de autorización					X	X	X																					
Limitaciones al movimiento de personas naturales									X	X																		
Exigencia de experiencia profesional previa																												
Requisitos de registro																												
Requerimientos de representación legal																												

Cuadro 3 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	A	2	3	4
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación					X	X	X																					
Acceso discriminatorio a subsidios									X	X	X																	
Restricciones al movimiento internacional de datos																												
Existencia de subsidios cruzados	X		X	X																								
Restricciones al envío de remesas al exterior																												
Cargos discriminatorios para obtención de licencias	X		X	X																								
Doble Tributación																												
Impuestos discriminatorios	X		X	X					X	X	X																	
Nación más favorecida																												
Exigencias de reciprocidad					X	X	X																					
Acuerdos de coproducción (asist.financiera, facilidades de importación)									X	X	X																	
Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros																												
Acuerdos con países vecinos para proveer a distribuidoras(reciprocidad)																												

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios postales y de courier; B: Servicios de telecomunicaciones; C: Servicios audiovisuales

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 4

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS DE CONSTRUCCIÓN E INGENIERÍA, DISTRIBUCIÓN, EDUCACIONALES Y MEDIOAMBIENTALES

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados																
Prácticas comerciales restrictivas para operadores de transmisión y distribución																
Prohibición de publicitar productos dañinos para los consumidores o m.a.																
Restricciones de peso de los objetos																
Restricciones a cargos en el Directorio																
Restricciones sobre categorías de personal a operar	X		X	X												
Limitaciones a la compra de bienes raíces										X					X	
Controles de precios																
Cuotas de pantalla																
Prohibición de transmisión de datos por extranjeros																
Impuestos a la transmisión de datos, hacia y desde																
Presencia de Monopolios							X			X					X	
Tratamiento de derechos de propiedad intelectual									X	X	X					
Obligaciones culturales																
Acceso a trabajos gubernamentales																
Tratamiento impositivo del sector																
Regulaciones Restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud																
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos										X	X	X			X	X
Restricciones al valor de las transacciones y activos			X	X			X									
Limites a contratos accesibles	X		X	X									X		X	X
Prohibición de importar material			X	X												
Restricciones sobre el número de oferentes	X		X	X									X		X	X
Requisitos de asociación con firmas locales															X	
Obligación de obtener Contrato de concesión																
Restricciones de acceso a redes públicas																
Restricciones de contenido doméstico																
Prohibición a los extranjeros de publicitarse																
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X				X									
Órganos de censura																
Exigencia de establecer una presencia comercial							X									
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros	X		X	X					X	X	X	X			X	X
Restricciones a la participación de capital			X				X								X	
Requisitos de autorización por autoridades locales							X									
Prueba de necesidad económica			X	X			X			X	X		X	X	X	X
Restricciones sobre el manejo de correspondencia propia																
Restricciones de acceso a medios de transporte de correspondencia																
Políticas de convalidación de títulos										X	X					
Políticas de interconexión																
Regulaciones aduaneras																
Requisitos de estándares																

Cuadro 4 (cont.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales																
Requisitos de Licencia						X							X		X	X
Acceso sólo a personas naturales																
Número restringido de licencias													X		X	X
Requisitos de experiencia previa																
Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales																
Requisitos de residencia o nacionalidad										X	X					
Requisitos de aprobaciones gubernamentales																
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales										X	X	X				
No cobertura de los seguros públicos de salud																
Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas																
Trato nacional																
Restricciones cambiarias	X	X	X	X	X	X	X	X						X	X	X
Requerimientos de concesión para datos procesados en el extranjero																
Restricciones sobre las categorías de personal a manejar			X	X												
Exclusión de productos				X		X	X									
Políticas migratorias		X	X												X	X
Acceso discriminatorio a pases de transporte y ayudas financieras										X	X					
Imposición de tarifas a firmas extranjeras																
Responsabilidades y controles públicos																
Política de Compras Nacionales	X		X	X												
Restricciones de acceso a medios de comunicaciones y transportes																
Restricciones a la importación de equipos			X	X												
Cargos discriminatorios para llamadas entrantes																
Requisitos de ciudadanía, residencia o nacionalidad	X		X	X		X	X			X	X			X	X	
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio						X	X			X				X		
Compartimentalización del ámbito de actividades						X				X	X			X	X	
Aprobación por parte de Asociación Profesional doméstica	X		X	X												
Restricciones en la distribución																
Discriminaciones gubernamentales para otorgar contratos	X		X	X												
Regulaciones aduaneras																
Requisitos de titulación local	X		X	X						X	X					
Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales	X		X	X												
Requisitos de nacionalidad	X		X	X												
Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente	X		X	X											X	X
Restricciones sobre adquisición de tierras			X													
Impuestos discriminatorios sobre bienes enviados por correo					X											
Precios depredatorios y abuso posición monopólica estatal																
Requisitos de acreditación	X		X	X						X	X			X	X	
Requisitos de autorización	X		X	X						X	X					
Limitaciones al movimiento de personas naturales			X	X		X	X			X	X					

Cuadro 4 (concl.)

Sectores y subsectores ^a ^b	A				B				C				D			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Exigencia de experiencia profesional previa																
Prueba de necesidad económica																
Limitaciones a la compra de bienes raíces			X			X				X						
Requisitos de registro	X	X	X													
Dificultad para emitir grados y diplomas a instituciones extranjeras										X	X					
Requerimientos de representación legal																
Restricciones al reclutamiento de profesores extranjeros										X	X					
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación	X	X	X													
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones	X	X	X						X	X	X	X	X	X	X	X
Acceso discriminatorio a subsidios	X	X	X													
Restricciones al movimiento internacional de datos																
Requisitos de autorización																
Existencia de subsidios cruzados																
Restricciones al envío de remesas al exterior						X									X	X
Cargos discriminatorios para obtención de licencias																
Subsidios a instituciones locales										X	X				X	X
Doble Tributación																
Impuestos discriminatorios	X	X	X			X				X	X				X	X
Nación más favorecida																
Preferencias por acuerdos de libre comercio						X	X	X	X							
Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros	X	X	X													

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios de construcción e ingeniería; B: Servicios de distribución (al por mayor y menor); C: Servicios educativos; D: Servicios medioambientales

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 5

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS DE ENERGÍA Y OTROS SERVICIOS

Sector y subsector ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados																												
Restricciones sobre categorías de personal a operar						X	X																					
Controles de precios		X																										
Presencia de Monopolios		X				X																						
Regulaciones Restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud										X																		
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos																										X	X	
Requisitos de asociación con firmas locales		X				X				X			X		X											X		
Obligación de obtener Contrato de concesión		X																										
Restricciones de contenido doméstico														X	X	X												
Restricciones sobre el tipo de entidad legal		X				X				X			X		X				X							X		
Exigencia de establecer una presencia comercial										X			X		X											X		
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros		X																			X							
Restricciones a la participación de capital		X				X				X			X		X				X			X				X		
Requisitos de autorización por autoridades locales						X				X			X	X	X			X	X									
Políticas de convalidación de títulos										X		X	X															
Requisitos de Licencia						X																						
Acceso sólo a personas naturales													X															
Número restringido de licencias						X																						
Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales																		X	X									
Requisitos de residencia o nacionalidad						X				X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X
Trato nacional																												
Restricciones cambiarias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X												X	X	X	X
Requerimientos de concesión para datos procesados en el extranjero																												
Restricciones sobre las categorías de personal a manejar				X		X	X																					
Imposición de tarifas a firmas extranjeras										X		X	X															
Política de Compre Nacional																												
Requisitos de ciudadanía, residencia o nacionalidad						X	X			X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X	X		X
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio		X								X																		
Compartimentalización del ámbito de actividades						X															X	X						
Discriminaciones gubernamentales para otorgar contratos		X				X																						
Requisitos de titulación local										X		X	X															
Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales																												
Requisitos de práctica o entrenamiento												X	X															
Requisitos de nacionalidad						X	X																					
Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente						X	X																					

Cuadro 5 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A	B	C	D	E	F	G
Requisitos de acreditación				X	X X		
Requisitos de autorización			X	X X X	X X X		
Limitaciones al movimiento de personas naturales							
Exigencia de experiencia profesional previa				X	X X		
Prueba de necesidad económica		X	X X				
Requisitos de registro					X	X X	
Requerimientos de representación legal							
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación							
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones		X	X X				
Restricciones al movimiento internacional de datos							
Requisitos de autorización		X	X X				
Restricciones al envío de remesas al exterior	X			X	X	X	
Cargos discriminatorios para obtención de licencias							
Doble Tributación		X	X X				
Impuestos discriminatorios		X	X X	X	X X		X X
Nación más favorecida							
Acuerdos con países vecinos para proveer a distribuidoras (reciprocidad)	X						

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios de energía; B: Colocación y suministro de personal; C: Servicios de investigación y seguridad; D: Servicios consultores en ciencia y tecnología; E: Servicios de mantenimiento y reparación de equipos; F: Servicios editoriales y de imprenta; G: Servicios de asambleas o convenciones.

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS FINANCIEROS

Sectores y subsectores ^a ^b	A				B			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados								
Restricciones sobre categorías de personal a operar			X	X			X	X
Restricciones no discriminatorias sobre flujos de datos	X		X	X				
Limitaciones a la compra de bienes raíces			X				X	
Presencia de Monopolios			X					
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos				X			X	X
Facultades del Banco Central doméstico	X		X	X				
Restricciones al valor de las transacciones y activos			X				X	
Restricciones sobre participación de capital en bancos por parte de otros							X	
Prohibición de acceso a compañías extranjeras			X				X	
No garantizar trato historico a compañías existentes			X				X	
Restricciones de compra de empresas nacionales							X	
Restricciones sobre el número de oferentes							X	
Requisitos de asociación con firmas locales			X					
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X				X	
Exigencia de establecer una presencia comercial			X				X	
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros			X		X		X	X
Restricciones a la participación de capital			X				X	
Requisitos de autorización por autoridades locales			X					
Prueba de necesidad económica			X		X		X	X
Requisitos de Licencia			X					
Obligación de reasegurarse con compañías locales			X					
Número restringido de licencias			X					
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales				X				X
Trato nacional								
Restricciones cambiarias	X		X	X	X		X	X
Requerimientos discriminatorios de reservas							X	
Restricciones a las compras de gobierno			X					
Políticas de compra nacional			X					
Restricciones a la transferencia de datos e informaciones	X		X		X		X	X
Discriminaciones respecto del tipo de interés					X		X	X
Discriminaciones respecto de cobros y comisiones					X		X	X
Requerimientos de empleo de nacionales			X					
Límites a los depósitos gubernamentales							X	
Restricciones a la importación de equipos			X					
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio							X	
Compartimentalización del ámbito de actividades	X		X	X	X		X	X

Cuadro 6 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Restricciones a la compra de acciones u otros activos							X	
Restricciones a la localización de sucursales							X	
Restricciones al número de sucursales							X	
Restricciones sobre adquisición de bienes raíces			X				X	
Requerimientos discriminatorios sobre depósitos y capital			X					
Prohibición de acceder a redescuentos del Banco Central							X	
Requerimientos de tiempo de permanencia del capital en el país			X				X	
Requisitos de autorización	X		X	X	X		X	X
Limitaciones al movimiento de personas naturales								X
Requerimientos de licencias	X		X	X				
Limitaciones a la compra de bienes raíces							X	
Requisitos de registro	X		X	X	X		X	X
Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación			X					
Restricciones al envío de remesas al exterior	X		X	X			X	X
Impuestos discriminatorios	X		X	X	X		X	X
Nación más favorecida								
Accesos preferenciales a mercados de capital, monetario o cambiario							X	
Reciprocidad sobre participación de capital extranjero							X	
Reciprocidad respecto de medidas prudenciales y licencias							X	
Acuerdos preferenciales bilaterales			X					

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios de seguros y relacionados; B: Servicios bancarios y otros

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 7

**TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE
SERVICIOS COMPUTACIONALES**

Sectores y subsectores ^a ^b	A			
	1	2	3	4
Acceso a mercados				
Restricciones al establecimiento de una presencia comercial			X	
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos			X	X
Restricciones de contenido doméstico	X		X	X
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X	
Restricciones a la participación de capital			X	
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales			X	X
Trato nacional				
Acceso discriminatorio a redes de distribución	X		X	X
Impuestos discriminatorios	X		X	X
Nación más favorecida				

A Sectores y Subsectores: A: Servicios computacionales

B Modos de suministro: 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores

Cuadro 8

**TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS
DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

Sectores y subsectores ^{a b}	A			
	1	2	3	4
Acceso a mercados				
Prueba de necesidad económica	X		X	X
Requerimientos de contratación por cuerpos de investigación				X
Requerimientos de registro y licencias	X		X	X
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X	
Restricciones a la participación de capital			X	
Requerimientos de visas o permisos de trabajo especiales			X	X
Trato nacional				
Requisitos de membresía en asociaciones locales	X		X	X
Prohibición de exportar descubrimientos arqueológicos			X	X
Requerimientos de licencias para importación de equipos			X	X
Requerimientos de residencia permanente			X	X
Requerimientos de nacionalidad			X	X
Requerimientos de licencias o permisos especiales	X		X	X
Restricciones cambiarias	X	X	X	X
Restricciones sobre el movimiento de remesas	X	X	X	X
Acceso discriminatorio a redes de distribución	X		X	X
Nación más favorecida				

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios de investigación y desarrollo

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 9

**TIPOLOGÍA DE MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO DE SERVICIOS
INMOBILIARIOS Y DE ARRENDAMIENTO**

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Acceso a mercados																								
Requerimientos de depósitos o seguros para cubrir pérdidas			X	X			X	X																
Restricciones sobre el tipo de entidad legal			X				X							X				X					X	
Exigencia de establecer una presencia comercial			X				X							X				X					X	
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros											X													
Restricciones a la participación de capital											X			X									X	
Requisitos de autorización por autoridades locales							X	X																
Requisitos de Licencia			X	X			X	X										X	X					
Requisitos de residencia o nacionalidad			X	X			X	X			X	X		X	X		X	X						
Requisitos de aprobaciones gubernamentales										X	X													
Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas	X		X	X			X	X			X	X		X	X									
Trato nacional																								
Restricciones cambiarias	X	X	X	X									X	X	X	X	X	X	X	X				
Compartimentalización del ámbito de actividades							X	X																
Requisitos de nacionalidad			X	X			X	X			X	X		X	X									
Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente			X	X										X	X									
Requisitos de registro											X	X		X	X									
Requisitos de certificación de aviones													X	X	X									
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones							X	X																
Restricciones al envío de remesas al exterior					X	X	X	X			X	X												
Cargos discriminatorios para obtención de licencias																		X	X					
Impuestos discriminatorios											X	X												
Nación más favorecida																								
Exigencias de reciprocidad																								
Acuerdos de reconocimiento mutuo de Títulos y Certificados																								
Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros																								

^a **Sectores y subsectores:** A: Servicios relativos a bienes raíces arrendados o propios; B: Servicios inmobiliarios a comisión o por contrato; C: Servicios de arrendamiento o alquiler de buques sin tripulación; D: Servicios de arrendamiento o alquiler de aeronaves sin tripulación; E: Servicios de arrendamiento de otros medios de transporte sin personal; F: Servicios de arrendamiento de otro tipo de maquinaria y equipo sin operario.

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

Cuadro 10 (concl.)

Sectores y subsectores ^{a b}	A				B				C				D				E				F				G				H				I				J			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Requisitos de autorización					X	X	X	X	X	X																														
Restricciones al envío de remesas al exterior									X																															
Impuestos discriminatorios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					X	X																								
Nación más favorecida																																								
Acuerdos de reciprocidad para cargas y tratos impositivos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X																												
Tratamiento fiscal preferencial, reserva de carga bilateral, especificaciones													X	X	X	X	X	X	X	X																				

^a **Sectores y subsectores:** A: Transporte marítimo; B: Transporte por vías navegables interiores; C: Servicios de transporte aéreo; D: Servicios de transporte terrestre:generalidades y caminero; E: Transporte ferroviario

^b **Modos de suministro:** 1: Prestación transfronteriza; 2: Consumo en el exterior; 3: Presencia comercial; 4: Movimiento de proveedores.

IX. Informaciones adicionales

Se pone en conocimiento de las delegaciones que la Secretaría de la OMC, en el contexto del Consejo de Comercio de Servicios, ha elaborado sendas notas documentales sobre sectores de servicios, que se basan en información fácilmente accesible y en el análisis de los compromisos específicos asumidos en el marco del GATS. Estas notas contienen datos sobre la importancia económica del servicio, sus principales formas de comercio internacional de servicios y las fuentes para ampliar información. Todos los gobiernos miembros de la OMC tienen acceso a esta documentación que tiene carácter restringido. Sírvase contactar al Consejo de Comercio de Servicios de la OMC.

X. Aclaraciones sobre el cuestionario

La CEPAL, como parte de su programa de apoyo al proceso de negociación del ALCA, se pone a disposición de los países participantes para aclarar dudas sobre la respuesta al *Cuestionario*. Favor dirigir sus consultas a la Sra. Vivianne Ventura Dias, Directora de la División de Comercio Internacional y Financiamiento del Desarrollo de la CEPAL.

Por fax al: (56-2) 208-02-52 o
(56-2) 208-1946

Por e-mail a: vventura@eclac.cl
jmattos@eclac.cl
fprieto@eclac.cl

Bibliografía

- OMC (1998), *Distribution Services*, S/C/W/37, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Construction and Related Engineering Services*, S/C/W/38, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Postal and Courier Services*, S/C/W/39, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Audiovisual Services*, S/C/W/40, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Legal Services*, S/C/W/43, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Architectural and Engineering Services*, S/C/W/44, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Computer and Related Services*, S/C/W/45, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Environmental Services*, S/C/W/46, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Advertising Services*, S/C/W/47, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Education Services*, S/C/W/49, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Health and Social Services*, S/C/W/50, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Tourism Services*, S/C/W/51, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Energy Services*, S/C/W/52, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Air Transport Services*, S/C/W/59, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Land Transport Services Part I- Generalities and Road Transport*, S/C/W/60, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Land Transport Services Part II- Rail Transport Services*, S/C/W/61, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Maritime Transport Services*, S/C/W/62, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Financial Services*, S/C/W/72, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Accountancy Services*, S/C/W/73, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Telecommunications*, S/C/W/74, Council for Trade in Services.
- ___(1998), *Presence of Natural Persons*, S/C/W/75, Council for Trade in Services.

- Butkeviciene J, Diaz D. (1998), "GATS Commitments in the Health Services Sector and the Scope for Future Negotiations," in *International Trade in Health Services, A Development Perspective*, ed. Kinnon C. Zarrilli s, Ginebra, Suiza: UNCTAD, 135-158.
- Whalley, John (1998), "Service in the Uruguay Round and Beyond," in *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda Quantitative- Based Analysis from the Development Perspective*, Nueva York y Ginebra: UNCTAD.
- "Tratado de Libre Comercio Chile Canadá," Capítulos G (Inversión), H (Comercio transfronterizo de servicios), I (Telecomunicaciones) y K (Entrada temporal de personas de negocios), (1997).
- "Tratado de Libre Comercio de América del Norte," Capítulos: XI (Inversión), XII (Comercio Transfronterizo de servicios), XIV (Servicios Financieros), XVI (Entrada temporal de personas de negocios), (1994).
- Mc Guire, Greg (1998), *Australia's Restrictions on Trade in Financial Services*, Staff research paper, Canberra, Australia: Productivity Commission.
- OECD, *Survey of Measures Affecting Trade in Professional Services in the OECD Area.*, S//WPPS/W/4.
- Kuwuyama M, Mattos J.C (1996), *Nota Bibliográfica Sobre el Comercio de Servicios: Conceptos y Principios de Liberalización*, DOC.CEPAL/ALCA/GTS/001, Santiago, Chile: CEPAL.
- GATT, *Service Sectorial Classification List*, MTN.GNS/W/120, Secretaría GATT.
- Prieto, Francisco (1994), "Acuerdo Multilateral para el Comercio de Servicios," in *La Ronda Uruguay y el Desarrollo de América Latina*, ed. Patricio Leiva, Santiago, Chile: Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional, 295-314.
- "Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales," Anexo 1B: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, (1994).
- CEPAL (1998), *América Latina y el Caribe: Series Sobre el Comercio de Servicios 1980-1997*, Cuadernos estadísticos de la CEPAL, Santiago, Chile.
- Prieto F, Stephenson Sh. (1999), "Multilateral and Regional Liberalization of Trade in Services," in *Trade Rules in the Making. Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*, ed. Low P Rodriguez M, & Kotschwar B., Washington, D.C: Secretaría General de la OEA, 235-260.
- CEPAL (1996), *El Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios: Retos y Oportunidades para América Latina y El Caribe*, LC/R.1588/Rev.1, Santiago, Chile.
- OMC, "A Guide to Reading the GATS Schedules of Specific Commitments," www.wto.org, OMC.
- UE, "Opening World Markets for Service. A Guide to the GATS," mkaccdb.eu.int.
- Banco Mundial (1995), "More to Trade: The Internationalization of Service," in *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, D.C, 43-56.
- OMC (1997), "Servicios: Normas Encaminadas al Crecimiento y la Inversión," www.wto.org, 6 de Noviembre de 1997.
- UNCTAD/OMC (1997), *Exportar Servicios con Éxito: Manual para Empresas, Asociaciones y Gobiernos*, Ginebra, Suiza: Centro de Comercio Internacional.
- U.S (1996), *General Agreement on Trade in Services: Examination of South American Trading Partner's Schedules of Commitments*, Investigation No. 332-367, Publication 3007, Washington, DC: International Trade Commission.
- UE, "Opening World Markets for Service. Legal Text and Commitments," mkaccdb.eu.int.
- U.S (1998), "U.S International Sales and Purchases of Private Services," in *Survey of Current Business*, Department of Commerce, 71-116.
- UNCTAD/OMC (1998), "Business Guide to the General Agreement on Trade in Services (GATS)," International Trade Center, Ginebra, Suiza (Unpublished Paper).
- OMC (1997), *Efectos Económicos de la Liberalización de los Servicios*, S/C/W/26, Consejo del Comercio de Servicios.
- _____(1998), *Economic Effects of Services Liberalization: Overview of Empirical Studies*, S/W/26/Add.1, Council for Trade in Services.
- OEA (1997), *Disposiciones Sobre el Comercio de Servicios en los Acuerdos de Comercio e Integración del Hemisferio Occidental*, SG/TU/WG.SER/DOC.1/96/Rev.3, Unidad de Comercio.
- Canadá (1996), *Canada's International Transactions in Services- 1994 & 1995*, Statistics Canada, Balance of Payments Division.
- Claessens S, Glaessner T. (1998), "Internationalization of Financial Services in Asia," *Investment Liberalization and Financial Reform in the Asia-Pacific Region*, Sydney, Australia, August 29-31.

- CEPAL (1997), *El Acceso a los Mercados de Servicios: Desafíos y Oportunidades para América Latina y el Caribe*, LC/R.1762, Santiago, Chile.
- Jaramillo, Felipe (1994), "Las Negociaciones Sobre el Comercio de los Servicios," in *La Ronda Uruguay y el Desarrollo para América Latina*, ed. Patricio Leiva, Santiago, Chile: Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional, 117-133.
- Siegmund, John (1998), "Service in the WTO: Recent Developments and Overview," *Business America*, 119(4), Abril, 12-14.
- Rubalcaba, Luis (1997), "Servicios a Empresas: Marco Analítico, Magnitud y Evolución Reciente en Europa," *Economía Industrial*, 313 (1), 21-43.
- Wood, Peter (1997), "El Crecimiento de los Servicios a Empresas: Implicaciones para Estudios de Reestructuración Económica y Desarrollo Regional," *Economía Industrial*, 313 (1), 45-57.
- Mattoo, Aaditya (1997), "National Treatment in the GATS - Corner- Stone or Pandora's Box?" *World Trade*, 31(1), February, 107-137.
- OMC, "ACC: The Procedure," www.wto.org.
- "Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales," Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, (1994).
- CEPAL (1991), *Posibles Acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT: Acciones Prioritarias de Cooperación Técnica Sobre Comercio de Servicios en los Noventa*, LC/R.972, Santiago, Chile.
- _____(1997), "El Comercio de Servicios: Acuerdos para Su Liberalización Gradual," in *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 147-160.
- _____(1997), "Las Políticas Comerciales y los Argumentos Legales en la OMC," in *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, 45-55.
- GATT (1994), "Commitments on Service," in *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, Ginebra, Suiza: GATT Secretariat, 39-46.

Anexos

Anexo 1: Tipología de medidas que afectan el comercio de servicios

1. Servicios prestados a las empresas

1.1. Servicios profesionales

a. Servicios legales⁸ (861)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Restricciones al movimiento de profesionales, personal técnico y administrativo
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de presencia comercial
- Limitaciones sobre el tipo de servicios legales autorizados a extranjeros
- Restricciones a la participación del capital
- Pruebas de Necesidad Económica
- Políticas de convalidación de títulos
- Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales
- Requisitos de dirección por parte de profesionales locales
- Requisitos de residencia y/o ciudadanía
- Requisitos de inscripción en la Asociación de Profesionales doméstica

Medidas que afectan el trato nacional

- Restricciones cambiarias
- Aprobación por parte de la Asociación de Profesionales doméstica
- Obligación o prohibición de asociarse con profesionales licenciados localmente
- Restricciones a la contratación de profesionales licenciados localmente
- Restricciones al uso de nombres internacionales o de firmas extranjeras
- Requisitos de Nacionalidad
- Exigencias de residencia previa, incluyendo la de residencia permanente
- Pruebas de aptitud
- Períodos de espera y práctica obligatorio para extranjeros
- Requisitos de Registro
- Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación
- Requisitos de licencia, estándares y calificaciones
- Requisitos de graduación local
- Requisitos de lenguaje
- Adopción de Estándares éticos
- Requisitos de autorización
- Restricciones al envío de remesas al exterior
- Impuestos discriminatorios
- Restricciones a la publicitación de servicios ofrecidos por empresas o personas extranjeras

⁸ Legal Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/43

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Exigencias de reciprocidad referidas a las medidas pertinentes para prestar servicios legales

Acuerdos de Reconocimiento Mutuo de Licencias y Certificados; Acuerdos de Reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros.

Justificación de la Medida

b. Servicios de contabilidad (contabilidad, auditoría y teneduría de libros)⁹(862)

Medidas que afectan el acceso a mercados

Restricciones al tipo de estructura de negocios

Restricciones a la presencia comercial

Restricciones a la participación del capital extranjero

Restricciones sobre el tipo de entidad legal

Pruebas de necesidad económica

Prohibición de utilizar nombres de firmas extranjeras

Limitaciones al movimiento de personas naturales

Requisitos para el reconocimiento de títulos profesionales

Restricciones cuantitativas a la provisión de servicios

Presencia de Monopolios

Fijación de tarifas para servicios de auditoría

Requerimientos de licencias

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones al movimiento internacional de pagos y remesas

Impedimentos para la transferencia de tecnologías e informaciones

Políticas de “Compre Nacional”

Tributación diferenciada para extranjeros y Doble Tributación

Subsidios a firmas locales

Compartimentalización del ámbito de actividades

Incompatibilidades

Diferencias en métodos de contabilidad, auditoría y otros estándares

Restricciones a la publicidad y a la determinación de aranceles profesionales

Requisitos de residencia y/o ciudadanía

Requisitos de calificación

Requisitos de práctica y experiencia en el país

Requisitos de nacionalidad

Requisitos para el reconocimiento de títulos profesionales

Registro en los colegios profesionales relevantes

Exigencia de obtener un domicilio legal

Restricciones a profesionales extranjeros de asociación con profesionales locales

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Exigencias de reciprocidad referidas a las medidas exigidas para prestar servicios de contabilidad. Acceso preferencial a personas de negocios de determinados orígenes. Acuerdos de mutuo reconocimiento de diplomas.

Justificación de la Medida

⁹ Accountancy Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/73

c. *Servicios de asesoramiento tributario (863)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requerimientos de registro en asociaciones locales
- Requerimientos de licencias
- Requisitos de autorización por autoridades locales
- Requerimientos de presencia comercial
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de profesionales que pueden prestar éstos servicios
- Requerimientos de asociación
- Requerimientos de registro en país local
- Requisitos de grado académico
- Requisitos de experiencia
- Acceso restringido a personas naturales
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de experiencia
- Requisitos de calificación
- Doble tributación
- Restricciones al movimiento de remesas
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Exigencias de reciprocidad referidas a las medidas exigidas para prestar servicios de asesoramiento tributario.

d. *Servicios de arquitectura e ingeniería¹⁰ (8671, 8672, 8673, 8674)*

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Restricciones sobre el tipo de entidad legal autorizada a tener presencia comercial u ofrecer estos servicios
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Límites al valor total de las transacciones o a los activos
- Límites al número de personas naturales
- Pruebas de necesidad económica
- Regulaciones restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud pública.
- Requisitos de membrecía en asociaciones profesionales
- Restricciones al ámbito de actividades
- Prohibición a los extranjeros de publicitarse
- Necesidad de ejercicio con títulos o licencias.
- Requisitos para validación de títulos
- Acceso a trabajos gubernamentales
- Prohibición de establecimiento permanente

Medidas que afectan el trato nacional

- Restricciones cambiarias
- Impuestos, subsidios, ayudas financieras y otras medidas de apoyo doméstico

¹⁰ Architectural and Engineering Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/44

- Requisitos de nacionalidad y/ o residencia
- Restricciones en el número de extranjeros en el Directorio
- Obligaciones de uso de servicios locales o empleo de profesionales locales
- Exigencias de Licencias, Estándares y Calificación
- Exámenes de Calificación
- Requisitos de Registro
- Requisitos de Autorización
- Requisitos de Desempeño
- Requisitos de Transferencia Tecnológica

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Acuerdos de Reconocimiento Mutuo de Licencias y Certificados Acuerdos de Reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros

Justificación de la medida

e. Servicios médicos y dentales (9312)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Permitir el acceso sólo a personas naturales
- Limitaciones a la participación de capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requerimientos de licencias
- Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales
- Requerimientos de examen
- Requerimientos de experiencia
- Requerimientos de visas de entrada y/o permisos de residencia para enfermos que viajan
- Consentimiento de colegios locales o requisitos de pertenencia a éstos
- Pruebas de necesidad económica
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de registro y certificación
- Cobertura de los seguros públicos de salud

Medidas que afectan el trato nacional

- Barreras a la obtención de licencias por parte de profesionales extranjeros
- Restricciones sobre el movimiento de remesas
- Subsidios a firmas locales
- Obligaciones excesivas
- Requerimientos de práctica para profesionales extranjeros
- Requerimientos de lenguaje
- Consentimiento de colegios locales o requisitos de pertenencia a éstos
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Acuerdos para el mutuo reconocimiento de licencias basado en el principio de la reciprocidad.

f. Servicios de veterinaria (932)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Acceso permitido sólo a personas naturales
Requerimientos de asociación con profesionales locales
Requisitos de nacionalidad y/o ciudadanía
Requisitos de titulación y convalidación de éstos
Restricción sobre el número de veterinarios en ciertas localidades
Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de aprobación o autorización por autoridades locales
Pruebas de necesidad económica
Requisitos de registro y certificación

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de nacionalidad y/o ciudadanía
Requisitos de lenguaje
Requisitos de examen
Requisitos de calificación
Requisitos de mantención de programas especiales de entrenamiento

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

g. Servicios prestados por parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico(93191)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Acceso permitido sólo a personas naturales
Requisitos de registro
Requerimientos de licencias
Limitaciones sobre la participación de capital extranjero
Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de titulación y convalidación de éstos
Requisitos de asociación con profesionales locales
Requisitos de nacionalidad y/o residencia
Cobertura de los seguros públicos de salud
Restricciones sobre el número de profesionales extranjeros que pueden ofrecer algunos de estos servicios

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de calificación
Requerimientos de examen
Requerimientos de licencias
Requisitos de nacionalidad y/o residencia
Pruebas de necesidad económica

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

1.2 Servicios computacionales y relacionados¹¹(841, 842, 843, 844, 849)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Restricciones al establecimiento de presencia comercial
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Limitaciones a la participación de capital extranjero
- Imposición de cuotas numéricas a la presencia de personas naturales
- Políticas de inmigración; visas, permisos de residencia y de trabajo
- Restricciones de contenido local

Medidas que afectan el trato nacional

- Subsidios o impuestos discriminatorios
- Acceso discriminatorio a redes de distribución

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Otros

- Políticas de demanda del gobierno por servicios extranjeros
- Propiedad Intelectual
- Regulaciones en Telecomunicaciones

1.3 Servicios de investigación y desarrollo (851, 852, 853)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requerimientos de permisos especiales de trabajo, visas y permisos de residencia
- Requerimientos de contratación por cuerpos de investigación (modo 4)
- Pruebas de necesidad económica
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requerimientos de registro y licencias

Medidas que afectan el trato nacional

- Impuestos discriminatorios
- Restricciones sobre el movimiento de remesas
- Restricciones cambiarias
- Requerimiento de permisos especiales o licencias
- Requisitos de nacionalidad
- Requerimiento de licencias para la importación de equipo
- Requisitos de residencia permanente para psicólogos
- Prohibición de exportar descubrimientos arqueológicos
- Requisito de membrecía en asociaciones locales

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

1.4 Servicios inmobiliarios

a. *Servicios inmobiliarios relativos a bienes raíces arrendados o propios(821)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

¹¹ Computer and Related Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/45

- Requisitos de licencias
- Requisitos de registro
- Requerimientos de presencia comercial
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de ciudadanía para usar el título de corredor de propiedades
- Requerimientos de depósitos o seguros para cubrir pérdidas causadas a clientes

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de ciudadanía
- Requisitos de ciudadanía para usar el título de corredor de propiedades
- Restricciones sobre el movimiento de remesas

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

b. Servicios inmobiliarios a comisión o por contrato(822)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requerimientos de presencia comercial
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de autorización
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de ciudadanía para usar el título de corredor de propiedades
- Requerimientos de depósitos o seguros para cubrir pérdidas causadas a clientes
- Requisitos de registro y licencias

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de ciudadanía
- Requisitos de ciudadanía para usar el título de corredor de propiedades
- Restricciones sobre el ámbito de actividades
- Requisitos de educación
- Requisitos de examen
- Restricciones sobre el movimiento de remesas

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

1.5 Servicios de arrendamiento o alquiler sin operarlos

a. Servicios de arrendamiento o alquiler de buques sin tripulación (83103)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Limitaciones a la participación de capital extranjero
- Requisitos de nacionalidad del dueño para inscripción
- Requisitos de residencia
- Requisitos de autorización previa
- Requisitos de notificación previa
- Requisitos de realización a través de oficinas representativas, regionales, o con una compañía local como agente
- Requisitos de aprobación por parte de autoridad marítima

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de registro discriminatorios
- Impuestos discriminatorios
- Restricciones al movimiento de remesas
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia para directorio

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

b. Servicios de arrendamiento o alquiler de aeronaves sin tripulación (83104)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Limitaciones sobre el tipo de entidad legal
- Limitaciones sobre la participación del capital extranjero
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de registro
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia del dueño o directorio para inscripción
- Requisitos de participación de capital extranjero en empresa dueña para inscripción
- Requisitos de certificación de aviones
- Requisitos de realización a través de oficinas representativas, regionales, o con una compañía local como agente
- Requisitos de aprobación

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de registros discriminatorios
- Requisitos de certificación de aviones
- Restricciones al movimiento de remesas

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

c. Servicios de arrendamiento o alquiler de otros medios de transporte sin personal (83101, 83102, 83105)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de residencia para ofrecer los servicios de arrendamiento de autos
- Requisitos de licencias por servicios de turismo para ofrecer los servicios de arrendamiento de autos
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos discriminatorios de licencias por servicios de turismo para ofrecer los servicios de arrendamiento de autos
- Restricciones sobre el movimiento de remesas
- Controles sobre las divisas que se pueden sacar del país o entrar a él

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

d. Servicios de arrendamiento o alquiler de otro tipo de maquinaria y equipos sin operarios (83106-83109)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de realización a través de oficinas representativas, regionales, o con una compañía local como agente
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Limitaciones a la participación del capital extranjero

Medidas que afectan el trato nacional**Medidas que afectan el trato de nación más favorecida****1.6 Otros servicios prestados a las empresas***a. Servicios de publicidad¹² (871)***Medidas que afectan el acceso a mercados:**

- Prohibición de publicitar determinados productos dañinos para los consumidores o el medio ambiente
- Limitaciones a la participación de capital extranjero
- Exigencias de formar “joint ventures”
- Exclusión de los servicios publicitarios de algunos servicios legales, financieros o de salud.
- Tratamiento impositivo del sector
- Pruebas de necesidad económica
- Prohibiciones de importar material
- Restricciones de contenido doméstico
- Requisitos de licencias

Medidas que afectan el Trato Nacional

- Restricciones cambiarias
- Requisitos de calificación
- Requisitos de licencias
- Exigencias sobre períodos mínimos de experiencia profesional previa
- Limitaciones al movimiento de personas naturales
- Restricciones sobre el movimiento de remesas al exterior

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

- Identificación de la medida: Relajamiento de las condiciones de contenido nacional.
- Justificación de la medida

Otros

- Costos adicionales proveniente de la diversidad de regulaciones a través de los países
- Acceso a campañas de entidades gubernamentales

b. Servicios de investigación de mercados y encuestas a la opinión pública (864)

Las restricciones al comercio de este tipo de servicios que se encuentran en la legislación son usualmente de carácter horizontal, incluyendo principalmente las correspondientes al movimiento de personas naturales, y las restricciones sobre la inversión extranjera.

¹² Advertising Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/47
A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

Parece ser que las verdaderas trabas al suministro internacional de este tipo de servicios son prácticas y se reflejan en una preferencia por firmas locales debido al mayor conocimiento que estas tienen del mercado local y su estructura, de la geografía del país y las particularidades de cada área geográfica, el lenguaje, etc. Esto genera que muchas firmas al ser encargadas de realizar este tipo de servicios en el extranjero, lo hagan a través de la contratación de firmas locales.

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de registro y licencias
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Requisitos de asociación con firmas o individuos locales
- Requerimientos de representación legal
- Requerimientos de visas o permisos especiales de trabajo

Medidas que afectan el trato nacional

- Requerimientos de concesión para datos procesados en el extranjero
- Restricciones sobre el movimiento de remesas

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

c. *Servicios de consultores en administración y relacionados (865, 866)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requerimientos de asociación con compañías locales
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Pruebas de necesidad económica
- Requisitos de experiencia
- Requisitos de grado universitario
- Requisitos de residencia y/o ciudadanía para utilizar el título
- Requisitos de registro
- Requisitos de residencia y/o ciudadanía para acreditación
- Requisitos de certificación local
- Requerimientos de visas y/o permisos especiales de trabajo

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos discriminatorios de registro o inscripción en asociaciones locales
- Restricciones al movimiento internacional de datos
- Restricciones sobre el movimiento internacional de remesas
- Doble tributación

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

d. *Servicios de ensayos y análisis técnicos (8676)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Requisitos de asociación
- Pruebas de necesidad económica

Requisitos de conocimiento y/o cargo para autorizar la permanencia en el país
 Requisitos de grado académico
 Requisitos de experiencia
 Pruebas de calificación técnica
 Pruebas de necesidad económica
 Acceso permitido sólo personas naturales para algunos servicios
 Requisitos de visas y/o permisos especiales de trabajo
 Requerimiento de aprobaciones gubernamentales

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de membrecía en asociaciones locales
 Restricciones sobre el ámbito de servicios que se pueden ofrecer
 Requisitos de conocimiento y/o cargo para autorizar la permanencia en el país
 Requerimiento de aprobaciones gubernamentales basadas en criterios discriminatorios
 Requisitos de empleo y capacitación de empleados locales
 Requisitos de desempeño
 Requisitos de creación de empleos locales

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

- e. *Servicios relacionados con la agricultura, la caza y la silvicultura (881) y pesca (882)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

Limitaciones sobre la participación del capital extranjero
 Restricciones sobre el tipo de entidad legal
 Requisitos de asociación
 Requerimientos de licencias para entregar ciertos servicios
 Acceso permitido sólo a personas naturales para ofrecer ciertos servicios
 Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales
 Requisitos de residencia y/o nacionalidad
 Requisitos de conocimiento y/o cargo para autorizar la permanencia en el país
 Requerimientos de licencias de caza
 Requisitos de establecimiento de presencia comercial
 Restricción sobre el número de agencias que pueden ofrecer servicios relacionados con la caza
 Número restringido de licencias para ofrecer ciertos servicios

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos de nacionalidad para el personal que maneje ciertos productos o substancias
 Requisitos de residencia y/o nacionalidad
 Tarifas discriminatorias para la obtención de licencias de caza

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Acuerdos que facilitan la obtención de licencias para acceder a aguas locales con propósitos específicos a embarcaciones de países que cumplan con las políticas y prácticas de conservación locales e internacionales y que mantengan buenas relaciones de pesca. Acuerdos, basados en la reciprocidad, que faciliten la entrada de profesionales extranjeros por un proceso acelerado de obtención de certificados laborales.

Justificación de la medida
Generar cooperación para la conservación de los recursos marítimos.

f. *Servicios relacionados con la minería (883, 5115)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

Requerimientos de establecimiento de presencia comercial
Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de asociación
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Requisitos de licencias
Requerimientos de visas y/o permisos especiales de trabajo
Acceso permitido sólo a personas naturales para ciertos servicios
Requerimientos de nacionalidad y/o residencia
Requisitos de títulos universitarios específicos
Requisitos de conocimiento y/o cargo para autorizar la permanencia en el país
Requisitos de visas y/o permisos especiales de trabajo

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos de nacionalidad y/o residencia
Restricciones al movimiento de remesas
Restricciones cambiarias
Impuestos discriminatorios y doble tributación
Exigencias discriminatorias para el reconocimiento de títulos cuando estos son necesarios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

g. *Servicios relacionados con las manufacturas (884, 885)*

Medidas que afectan el acceso al mercado

Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Requisitos de asociación
Requisitos de establecimiento de presencia comercial
Requisitos de contenido local
Requisitos de desarrollar ciertos servicios en el país local
Requisitos de conocimiento y/o cargo para autorizar la permanencia en el país
Requisitos de títulos, grado académico o experiencia
Requisitos de visas o permisos especiales de trabajo

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos de membresía en asociaciones locales
Restricciones al movimiento de remesas
Restricciones cambiarias
Exigencias discriminatorias para el reconocimiento de títulos cuando éstos son necesarios
Impuestos discriminatorios y doble tributación

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

*h. Servicios de energía*¹³

Junto con Servicios de Educación, el Sector Energía es uno de los que menos compromisos han asumido los Miembros del GATS. Tan sólo doce países lo han hecho y las limitaciones mencionadas en relación con el Acceso a Mercados y al Trato Nacional se refieren casi por lo general a las Limitaciones Horizontales. A continuación se listan aquellas medidas que aparecen en los compromisos específicos de este sector.

Medidas que afectan el acceso a mercados

Existencia de monopolios públicos o privados
 Prácticas Comerciales restrictivas por operadores de redes de transmisión y distribución.
 Limitaciones a la participación del capital extranjero
 Restricciones sobre el tipo de entidad legal
 Exigencia de asociarse con capitales locales bajo la forma de “joint ventures”
 Exigencia de obtener un Contrato de Concesión otorgado por la autoridad estatal o local pertinente.
 Limitaciones al tipo de servicio de energía sobre el cual se adquieren los compromisos.
 Controles de precios

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones en el número de extranjeros en el Directorio.
 Discriminaciones en los criterios del gobierno para adjudicar contratos.
 Restricciones sobre el movimiento de remesas.

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Acuerdos con países vecinos para el otorgamiento de licencias a generadoras extranjeras para proveer a distribuidoras locales (generalmente en ciertos casos), basados en la reciprocidad.
 Justificación de la Medida: Tener capacidad para poder satisfacer los excesos de demanda que puedan producirse.

Otros

Existencia de compañías integradas verticalmente.
 Legislación medioambiental y de salud pública.

i. Servicios de colocación y suministro de personal (872)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Restricciones sobre las categorías de personal que pueden manejar
 Requisitos de ciudadanía para poder ser dueño de una empresa de colocación
 Requisitos de ciudadanía para ser un agente de colocación o consultor de éstas
 Requerimientos de licencias
 Restricciones sobre el número de licencias para ofrecer estos servicios
 Requisitos de autorización
 Restricciones según estado del mercado laboral
 Requerimientos de establecimiento de presencia comercial
 Limitaciones a la participación del capital extranjero

¹³ Energy Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/52

Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de asociación
Monopolios gubernamentales

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones discriminatorias sobre las categorías de personal que pueden manejar
Requisitos discriminatorios para la obtención de licencias
Restricciones al movimiento de remesas
Impuestos discriminatorios y doble tributación

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

j. Servicios de investigación y seguridad (873)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Requisitos de nacionalidad y/o residencia y/o ciudadanía
Requisitos de establecimiento de presencia comercial
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de asociación
Requisitos de autorización gubernamental
Requisitos de competencia, integridad, calidad de servicios de protección, etc.

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de autorización
Requisitos de ciudadanía y/o residencia y/o nacionalidad para miembros del directorio y/o ejecutivos
Requisitos de nacionalidad y/o residencia y/o ciudadanía
Restricciones al movimiento de remesas
Restricciones cambiarias

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

k. Servicios conexos de consultores en ciencia y tecnología (8675)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de asociación
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Requisitos de establecimiento de presencia comercial
Requisitos de acreditación
Requisitos de nacionalidad, ciudadanía o residencia
Requisitos de ciudadanía para utilización de título
Acceso permitido sólo a personas naturales para ciertos servicios
Derechos exclusivos de firmas locales para ofrecer ciertos servicios
Requisitos de titulación local para ofrecer ciertos servicios

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de nacionalidad, ciudadanía o residencia
Requisitos de acreditación
Requisitos de autorización

Imposiciones de tarifas a firmas extranjeras
Impuestos discriminatorios
Requisitos de práctica o entrenamiento
Restricciones al movimiento de remesas
Requisitos de titulación local para ofrecer ciertos servicios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

- l. Servicios de mantenimiento y reparación de equipos (excluidos los de transportes (633, 8861-8866))*

Medidas que afectan el acceso al mercado

Requisitos de establecimiento de presencia comercial
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Restricciones sobre el tipo de entidad legal
Requisitos de nacionalidad, ciudadanía o residencia
Requisitos de autorización gubernamental
Requisitos de desempeño
Requisitos de empleo de personal local

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de nacionalidad, ciudadanía o residencia
Requisitos de autorización gubernamental
Requisitos de utilización de servicios y productos locales
Requisitos de capacitación de personal local
Restricciones sobre el movimiento de remesas
Requisitos de registro en asociaciones locales

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

- m. Servicios de limpieza de edificios (874)*

Este tipo de servicios no se pueden consumir en el exterior (modo 2), ni mediante el comercio transfronterizo (modo 1). Por lo general no se encuentran trabas específicas al comercio de servicios de lavado de edificios, y como se puede apreciar en los compromisos, sólo son importantes las restricciones de carácter horizontal, especialmente en lo que concierne a la inversión extranjera directa (modo 3), y en forma menos importante en lo que se refiere al movimiento de profesionales (modo 4).

- n. Servicios fotográficos (875)*

En las legislaciones de los países no suelen haber trabas que dificulten específicamente el comercio de servicios fotográficos. Las mayores barreras al comercio de este tipo de servicios son de carácter horizontal y están principalmente relacionadas con las regulaciones al movimiento de personas naturales, y en segundo término a la FDI. Algunas trabas específicas al comercio de este tipo de servicios según el modo 4 de suministro son aquellas restricciones, horizontales o no, que se pongan sobre el movimiento de los equipos necesarios para realizar el trabajo de los profesionales.

o. Servicios de empaque (876)

En las legislaciones de los países no se suelen encontrar trabas específicas al comercio de este tipo de servicios. Las restricciones al comercio de servicios de empaque son de carácter horizontal y se relacionan principalmente con las restricciones a la inversión directa extranjera, sus montos y límites, la forma que debe adoptar. También hay que considerar las restricciones al libre movimiento de personas que existen en las legislaciones de los países.

p. Servicios editoriales y de imprenta (88442)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de asociación
- Restricciones sobre el ámbito de negocios en un mercado local
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia especiales para editores

Medidas que afectan el trato nacional

- Restricciones sobre el movimiento de remesas
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia especiales para editores
- Restricciones discriminatorias sobre el ámbito de negocios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

q. Servicios prestados con ocasión de asambleas o convenciones (87909)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de establecimiento de presencia comercial para ofrecer ciertos servicios reporting
- Requisitos de nacionalidad para ofrecer servicios de interprete
- Requisitos de nacionalidad para ofrecer servicios de interprete y/o traductor
- Restricciones al libre movimiento de personas naturales (de entrada o salida)
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de asociación

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de nacionalidad para ofrecer servicios de interprete
- Requisitos de nacionalidad para ofrecer servicios de interprete y/o traductor
- Requisitos de nacionalidad y/o ciudadanía para utilizar el título de traductor o intérprete
- Restricciones sobre el movimiento de remesas
- Restricciones cambiarias
- Impuestos discriminatorios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

2. Servicios de comunicaciones

2.1 Servicios postales y B. de courier¹⁴ (7511, 7512)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Existencia de Monopolios
- Restricciones de peso de objetos
- Restricciones sobre el tipo de servicios en que pueden operar proveedores extranjeros
- Requerimientos de estándares de servicios
- Requerimientos de licencias
- Restricciones sobre el manejo de correspondencia propia
- Regulaciones aduaneras
- Restricciones de acceso a medios de transporte de la correspondencia

Medidas que afectan el trato nacional

- Restricciones en la fijación de tarifas
- Responsabilidades y controles públicos
- Restricciones de acceso a medios de comunicación y transporte
- Restricciones sobre el tipo de clientes
- Regulaciones aduaneras
- Requerimientos de licencias otorgadas en forma discriminatoria a empresas extranjeras
- Impuestos discriminatorios
- Restricciones sobre el manejo de correspondencia propia
- Existencia de subsidios cruzados
- Precios predatorios y abuso de posición dominante por parte de empresas gubernamentales
(la posibilidad de competir contra empresas gubernamentales puede generar muchas medidas discriminatorias)

2.2 Servicios de telecomunicaciones¹⁵ (7521, 7522, 7523, 7529, 843)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Restricciones sobre el número de oferentes
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Límites a la participación de capital extranjero
- Restricciones de acceso a redes públicas por empresas privadas
- Prohibiciones de transmisión de datos por compañías extranjeras
- Impuestos a la transmisión de datos desde o hacia fuera del país
- Requisitos de estándares, prueba y certificación
- Políticas de interconexión
- Requerimientos de licencias

Medidas que afectan el trato nacional

- Criterios de calificación y tarifas discriminatorios para la obtención de licencias

¹⁴ Postal and Courier Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/39

¹⁵ Telecommunication Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/74
A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

Limitaciones al tipo de servicios que pueden ser ofrecidos por compañías extranjeras
Requerimientos de procesamiento y almacenaje de información en el país local
Tarifas preferenciales
Estándares técnicos discriminatorios exigidos a empresas extranjeras
Cargos discriminatorios para llamadas entrantes
Restricciones para la importación de equipo

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Acuerdos regionales que aseguran el acceso a ciertos mercados y/o el trato nacional basados en la reciprocidad.
Justificación de la medida: Necesidad de asegurar substancialmente el libre acceso a ciertos mercados.

Otros

Monopolio de redes
Restricciones a la reventa del exceso de capacidad de circuitos arrendados
Prohibiciones a la interconexión con otros circuitos arrendados
Compras gubernamentales

2.3 Servicios audiovisuales¹⁶ (9611, 9612, 9613, 7524)

Restricciones cuantitativas no discriminatorias

Restricciones sobre el tiempo en pantalla de emisión de programas extranjeros

Medidas que afectan el acceso a mercados

Exclusión de determinados servicios. Por ejemplo “Servicios de radio y televisión por cable”
Limitaciones a la presencia de personas naturales extranjeras
Restricciones a cargos en el Directorio para extranjeros
Cuotas de pantalla
Restricciones sobre el tiempo en pantalla de emisión de programas extranjeros
Obligaciones culturales
Restricciones de contenido doméstico
Tratamiento de derechos de propiedad intelectual
Restricciones a las importaciones
Obligaciones de doblar y subtítular localmente
Obligaciones de procesar películas localmente
Restricciones de lenguaje
Órganos de Censura
Restricciones sobre la inversión directa
Controles sobre la piratería

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones cambiarias
Prohibición de acceder a subsidios y otras medidas de apoyo doméstico
Limitaciones a la presencia de personas naturales extranjeras
Restricciones en la distribución
Impuestos discriminatorios

¹⁶ Audiovisual Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/40
A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

Fijación de precios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Acuerdos de coproducción de filmes y programas de televisión que otorgan a los beneficiarios acceso a asistencia financiera, beneficios tributarios, facilidades para la importación de material y procedimientos simplificados para la entrada de personas naturales extranjeras.

Trato preferencial en la asignación de cuotas de pantalla.

Adopción potencial de medidas de retorción contra medidas unilaterales adoptadas por socios comerciales.

Facilidades para el movimiento de personas naturales dedicadas al rubro entre países.

Justificación de la medida

Estimular los vínculos culturales con países afines.

Otros

Debido a la gran parte de estos servicios incluidos en bienes, son importantes las políticas de libre comercio de bienes.

3. Servicios de construcción y relacionados de ingeniería¹⁷(511-518)

Medidas que afectan el acceso a Mercados

Restricciones al número de oferentes

Restricciones sobre el valor de las transacciones o activos

Restricciones sobre el número de operaciones

Restricciones sobre el número de personas naturales a emplear

Restricciones al tipo de entidad legal permitida a la presencia comercial extranjera

Restricciones de participación del capital extranjero

Pruebas de necesidad económica

Límites a contratos accesibles

Restricciones al movimiento de equipo y materiales

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos de nacionalidad y residencia

Exigencias de Licencias, Estándares y Calificación

Restricciones cambiarias

Subsidios e impuestos discriminatorios

Restricciones al movimiento de especialistas extranjeros

Requerimientos de registro

Requerimientos de autorización

Requerimientos de transferencia de tecnología

Restricciones sobre la propiedad de la tierra

Acceso a contratos gubernamentales

Requisitos de asociarse o subcontratar compañías locales

¹⁷ Construction and Related Engineering Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/38

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Tratos preferenciales a oferentes de ciertos países (especialmente vecinos), facilitándoseles el proceso de oferta de sus servicios; también hay excepciones a la MFN concernientes al movimiento de personal, subsidios a la investigación y desarrollo, y FDI que pueden afectar significativamente este sector.

4. Servicios de distribución¹⁸ (621, 622, 631, 632, 6111, 6113, 6121, 8929) (por mayor y menor)

Medidas que afectan el acceso a mercados

Exigencia de una presencia comercial
Exigencias de autorización Ministerial
Restricciones a la Inversión extranjera: tamaño de la inversión o franquicia, máxima apropiación, joint-ventures, etc.
Aprobación para elegibilidad en el pago de *royalties*
Prueba de necesidad económica: adecuación al nivel actual del servicio, efecto de nuevas firmas sobre el bienestar público, densidad demográfica, dispersión geográfica e impacto sobre flujos de tráfico.
Exigencias de licencias
Restricciones respecto del área de venta
Exclusiones debido a monopolios estatales o interés nacional
Infraestructura del país

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones cambiarias
Exclusión de productos
Cuotas al personal extranjero
Limitaciones al tiempo de permanencia en el país de profesionales extranjeros
Requisitos de nacionalidad
Exigencias de residencia previa para altos mandos administrativos y miembros del Directorio
Regulaciones sobre pagos y transferencias al exterior
Limitaciones para la compra de bienes raíces
Impuestos y Subsidios discriminatorios entre nacionales y extranjeros
Impuestos discriminatorios sobre bienes enviados por correo
Restricciones de gasto en el exterior

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Preferencias otorgadas a miembros de un acuerdo de libre comercio

Justificación de la medida: Medidas que apoyan compromisos en la liberalización recíproca del comercio de bienes.

Otros

Regulaciones que inhiben la toma de decisiones óptimas en el sector (Regulaciones sobre grandes tiendas, horarios de atención de tiendas, localización de éstas, etc.)

Regulaciones que inhiben la competencia en el sector (integración vertical, distr. selectiva, territorios y clientes exclusivos, fijación de precios de reventa, etc.)

¹⁸ Distribution Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc. S/C/W/37

5. Servicios enseñanza¹⁹ (921-924, 929)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Exigencia de visas especiales para estudiantes
- Exigencias de nacionalidad y/o permisos de residencia a estudiantes
- Controles de moneda extranjera
- Limitaciones a la inversión extranjera
- Limitaciones a la presencia comercial extranjera
- Pruebas de necesidad económica
- Existencia de monopolios estatales
- Limitaciones a la compra de bienes raíces
- Limitaciones a la duración en la estadía
- Restricciones sobre la propiedad intelectual
- No reconocimiento de títulos, certificados o grados obtenidos en el exterior (modo 4)

Medidas que afectan el trato nacional

- Exigencia de traducir los grados obtenidos en el exterior a su equivalente nacional.
- Necesidad de desarrollar acuerdos sobre entrenamiento profesional, acreditaciones y procedimientos para la concesión de licencias
- Trabas a la obtención de licencias por establecimientos extranjeros
- Restricciones al reclutamiento de profesores extranjeros
- Exigencias de nacionalidad (a oferentes)
- Subsidios a las instituciones locales
- Estudiantes extranjeros no califican para beneficios como pases de transporte y ayudas financieras
- Impuestos discriminatorios
- Exigencias de nacionalidad para los miembros del Directorio
- Dificultades para el otorgamiento de diplomas y grados en instituciones de propiedad extranjera

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Tratos preferencias sobre la base de acuerdos de reciprocidad, especialmente con referencia al movimiento de personas naturales, la promoción y protección de inversiones y al derecho de establecimiento de personas jurídicas.

Justificación de la medida

6. Servicios relacionados con el medio ambiente²⁰ (921-924, 929)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Restricciones sobre el tipo de servicios incluidos
- Dificultades para el establecimiento de presencia comercial
- Existencia de una cuota numérica para otorgar licencias a los proveedores de servicios medioambientales
- Prueba de necesidad económica
- Monopolios
- Exclusión de ciertos servicios a proveedores extranjeros

¹⁹ Education Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/49

²⁰ Environmental Services: Background Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/46

- Restricciones jurisdiccionales
- Regulaciones y planificación del gobierno
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Restricciones al ámbito de operaciones de las empresas
- Restricciones a la propiedad de activos (terrenos, desagües)
- Requerimiento de licencias
- Existencia de una cuota numérica para otorgar licencias a los proveedores de servicios medioambientales

Medidas que afectan el trato nacional

- Restricciones cambiarias
- Otorgamiento de licencias con exigencias diferentes para nacionales y extranjeros
- Exigencias de residencia para la prestación de servicios
- Restricciones de nacionalidad del directorio
- Regulaciones sobre pagos y transferencias al exterior
- Políticas Migratorias
- Impuestos o subsidios discriminatorios
- Exigencias de estándares discriminatorios
- Exclusión de ciertos servicios a proveedores extranjeros

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Otros

- Participación del gobierno
- Libertad de comercio de bienes medioambientales
- Políticas de promoción de exportaciones
- Derechos de propiedad intelectual

7. Servicios financieros

7.1 Todos los servicios de seguros y relacionados con los seguros (812, 8121, 8129, 81299, 8140)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Prohibición de acceso a compañías extranjeras
- Requerimientos de licencias
- Requisitos de establecer una presencia comercial en el país local
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requisitos de asociación con empresas locales
- Pruebas de necesidad económica
- Límites sobre la participación de capital extranjero
- Presencia de monopolios gubernamentales
- Obligación de reasegurarse con compañías locales
- Obligación de reasegurarse con compañías gubernamentales
- Requisitos de trabajar a través de sponsors nacionales
- Restricciones en el ámbito de actividades a desarrollar
- Limitaciones a la expansión de las actividades existentes
- Controles sobre transacciones en moneda extranjera
- No garantizar el mismo trato histórico (“grandfathering”) a las instituciones ya existentes en el mercado doméstico.

Restricciones sobre el número de compañías que pueden entrar al mercado
 Restricciones que limitan los sectores donde puede operar una empresa, por ej. una empresa que ofrece seguros de vida puede prohibírsele ofrecer otro tipo de seguros, etc.

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos de licencias
 Requerimientos de autorizaciones especiales
 Restricciones al movimiento de remesas
 Restricciones de tiempo de permanencia del capital extranjero en el país
 Restricciones sobre tipo de servicios a ofrecer o bienes que asegurar
 Requerimientos especiales para la autorización de ofrecer nuevos servicios
 Requerimientos discriminatorios sobre depósitos y capital
 Impuestos discriminatorios
 Restricciones cambiarias
 Restricciones sobre la adquisición de bienes raíces
 Requerimientos de empleo de nacionales
 Políticas que obligan o incitan a los nacionales a reasegurarse con compañías locales
 Restricciones sobre el aseguramiento de bienes importados
 Restricciones de acceso al mercado gubernamental

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Acuerdos para permitir la entrada a firmas extranjeras en sectores específicos o no.

Justificación de la medida: Criterios de reciprocidad o presiones para apertura de mercados cerrados.

Otros

Disposiciones relativas a la transferencia de información y procesamiento de datos, transferencia de equipos

7.2 Servicios bancarios y otros servicios financieros (excluidos los seguros) (81115-81119, 8112, 8113, 81199, 81339, 81333, 81321, 8132, 8119, 81323, 81319, 8131, 8133, 8131)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Prohibición de establecimiento de compañías extranjeras
 Restricciones sobre el tipo de entidad legal
 Restricciones de compra de empresas nacionales
 Límites sobre la participación de capital extranjero
 Restricciones sobre los servicios que pueden ofrecer
 Pruebas de necesidad económica
 Limitaciones sobre el tamaño del mercado al que pueden acceder
 Restricciones no discriminatorias sobre el flujo internacional de datos
 No garantizar el mismo trato histórico (“grandfathering”) a las instituciones ya existentes en el mercado doméstico.
 Restricciones no discriminatorias sobre el valor de las transacciones y activos
 Facultades del Banco Central local
 Requerimiento de establecer corredores de bolsa para establecerse en el mercado accionario

Restricciones sobre el número de bancos que pueden operar en el mercado
Restricciones no discriminatorias sobre el máximo capital de una institución que puede ser adquirido por otra
Restricciones no discriminatorias sobre el valor de las transacciones y activos
Restricciones sobre el número de corredoras de bolsa que pueden operar en el mercado

Medidas que afectan el trato nacional

Requerimientos discriminatorios de reservas
Restricciones sobre el movimiento de remesas
Restricciones de tiempo de permanencia del capital extranjero en el país
Requerimientos de autorizaciones especiales
Exigencias de nacionalidad o residencia permanente para miembros del Directorio
Disposiciones tributarias y de subsidios discriminatorias
Prohibiciones de acceso a facilidades de redescuento del Banco Central
Restricciones sobre la compra de acciones u otros activos
Restricciones sobre la adquisición de bienes raíces
Restricciones discriminatorias en materias cambiarias
Restricciones discriminatorias respecto del tipo de interés
Restricciones discriminatorias respecto de cobros y comisiones
Exigencias discriminatorias para proveer determinados servicios
Límites a los depósitos gubernamentales
Restricciones sobre las tareas que pueden realizar empleados extranjeros
Restricciones sobre el número de sucursales
Restricciones para la relocalización de sucursales
Restricciones sobre el número de cajeros automáticos
Restricciones discriminatorias sobre el valor de las transacciones y activos
Restricciones discriminatorias sobre el ámbito de operaciones de sucursales de bancos extranjeros
Requerimientos especiales para la autorización de ofrecer nuevos servicios
Restricciones sobre el monto y condiciones de préstamos que pueden otorgar bancos extranjeros

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Exigencias de reciprocidad referidas a medidas prudenciales y procedimientos para otorgar licencias.
Exigencias de reciprocidad referidas a los límites de participación de capital extranjero en firmas que manejan acciones.
Accesos preferenciales a mercados de capital, monetarios o cambiarios.
Justificación de la medida: Afinidad y confianza con los procedimientos, regulaciones y supervisión aplicados por determinados países.
Reciprocidad en el acceso a mercados.

Otros

Disposiciones relativas a la transferencia de información y procesamiento de datos, transferencia de equipos.
Disposiciones sobre el acceso de servicios financieros a sistemas de pago.

8. Servicios sociales y de salud²¹ (9311, 9319, 933)

Medidas que afectan el acceso a mercados

Límites a la propiedad extranjera.
 Exigencias de formar “joint ventures”
 Falta de cobertura de los planes de seguros de salud públicos para servicios provistos en el extranjero
 Restricciones al rango de bienes y servicios de salud que se permite prestar
 Prestación por parte del Estado de un mínimo de servicios básicos para grupos sociales desfavorecidos.
 Políticas migratorias, requisitos de visas, permisos de residencia, etc.
 Medidas que afectan el Trato Nacional
 Exigencias de nacionalidad
 Procedimientos discriminatorios para la concesión de licencias y certificados
 Controles o incentivos discriminatorios para asegurar la cobertura geográfica y social de servicios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la Medida: Tratos preferenciales sobre la base acuerdos de reciprocidad, especialmente con referencia al movimiento de profesionales y sus condiciones de acceso.
 Justificación de la Medida

9. Servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes²² (641-643, 7471, 7472)

Medidas que afectan el acceso a mercados

Políticas migratorias que dificulten la entrada o salida de turistas al país
 Requerimientos de visas y documentación
 Presencia de infraestructura inadecuada
 Transporte aéreo deficiente
 Restricciones sobre el tipo de entidad legal
 Limitaciones a la participación del capital extranjero
 Exigencia de licencias o equidad para el establecimiento de presencia comercial
 Límites al tamaño de la inversión
 Pruebas de necesidad económica
 Restricciones sobre el ámbito de actividades

Medidas que afectan el trato nacional

Restricciones cambiarias
 Restricciones sobre el monto de divisas con que se puede viajar
 Restricciones sobre el tipo de bienes que se pueden sacar de un país
 Discriminación de precios
 Restricciones sobre empleo
 Restricciones sobre el ámbito de actividades

²¹ Health and Social Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/G/W/509

²² Tourism Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/51

A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

10. Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos

10.1 Servicios de espectáculos (incluidos los de teatro, bandas y orquestas y circos (9619))

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de aprobación gubernamental
- Requisitos de visas y permisos especiales de trabajo
- Requisitos adicionales para artistas y profesionales del espectáculo
- Requisitos de contratación por parte de empresa local
- Pruebas de necesidad económica
- Requisitos de contratación de artistas locales (modo 3)
- Restricciones a la propiedad de la tierra
- Restricciones sobre el ámbito de actividades
- Requisitos de licencias y registros
- Acceso permitido sólo a personas naturales para el ofrecimiento de ciertos servicios
- Regulaciones morales
- Requerimiento de ofrecer ciertos servicios sólo a través de personas naturales

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos discriminatorios de aprobación gubernamental
- Impuestos y subsidios discriminatorios
- Requisitos de contratación de artistas locales (modo 4)
- Apoyo financiero a algunas actividades específicas desarrolladas por locales
- Restricciones al movimiento de remesas
- Restricciones cambiarias

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

10.2 Servicios de agencias de noticias (962)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Requisitos de autorización gubernamental para acceder a puestos directivos
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia para acceder al cargo de editor
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia para acceder a cargos directivos
- Limitaciones a la participación del capital extranjero
- Limitaciones a la propiedad múltiple de medios
- Restricciones al movimiento internacional de datos

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos de nacionalidad y/o residencia para acceder al cargo de editor
- Requisitos de nacionalidad y/o residencia para acceder a cargos directivos
- Restricciones al movimiento de remesas y a los pagos internacionales
- Restricciones internacionales

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

10.3 Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales (963)

Este tipo de servicios de carácter cultural no suelen encontrar trabas en las legislaciones de los diferentes países; en general suele ser bienvenida la inversión en este tipo de actividades. Las mayores trabas de acceso al suministro de estos servicios según el modo 3 y 4 son horizontales, agregándose en este último modo las políticas de contratación de los oferentes gubernamentales, que pueden favorecer la contratación de nacionales. En cuanto a trato discriminatorio, pueden existir políticas de subsidio o ayuda financiera, a empresas que suministren estos servicios culturales, a las cuales las entidades extranjeras no puedan acceder.

10.4 Servicios deportivos y otros servicios de esparcimiento (964)

Medidas que afectan el acceso al mercado

- Número limitado de concesiones para oferentes de algunos servicios en forma comercial
- Restricciones a la adquisición de bienes raíces
- Requisitos de licencias para actividades con apuestas
- Franquicias exclusivas para servicios relacionados con apuestas
- Requisitos de licencias
- Prohibición de ciertos deportes
- Requisitos de visas y permisos especiales de trabajo
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Pruebas de necesidad económica
- Requisitos de actuación bajo sponsor local

Medidas que afectan el trato nacional

- Impuestos y subsidios discriminatorios
- Apoyo financiero a oferentes locales de ciertos servicios
- Restricciones cambiarias
- Restricciones sobre el movimiento de remesas

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

11. Servicios de transporte

11.1 Servicios de transporte marítimo²³ (7211, 7212, 7213, 8868, 7214, 745)

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Límites a la participación del capital extranjero
- Restricciones sobre el tipo de entidad legal
- Requerimientos de presencia comercial en el país para poder operar
- Prohibición de ofrecer los servicios de cabotaje
- Proceso de consultas

Medidas que afectan el trato nacional

- Requisitos para el otorgamiento de licencias

²³ Maritime Transport Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/62
A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

Necesidad de nombrar un agente local
Requerimientos de nacionalidad para poseer y registrar navíos bajo la bandera local
Requerimientos sobre nacionalidad de la tripulación
Restricciones sobre el tipo de embarcaciones a utilizar. Impuestos y subsidios discriminatorios
Tarifas portuarias discriminatorias
Limitaciones para el manejo de carga gubernamental
Restricciones de ámbito y cantidad de carga transportada
Reservas para carga local
Restricciones sobre el almacenamiento y uso de las bodegas portuarias
Asistencia financiera a proveedores locales
Estándares discriminatorios
Prohibición de ofrecer los servicios de cabotaje
Requerimientos de registro local para poder ofrecer ciertos servicios
Requerimientos de ajuste según oferta y demanda

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Identificación de la medida: Tratos impositivos preferenciales y/o otras facilidades sobre transportes de productos específicos o generales basados en el principio de reciprocidad o en el trato preferencial a ciertas naciones.
Justificación de la medida: Promoción del comercio recíproco con determinados países; necesidad de garantizar el acceso a mercados extranjeros para embarcaciones locales.

11.2 Transporte por vías navegables interiores (7221, 7222, 7223, 8868, 7224, 745)

Medidas que afectan el acceso al mercado

Pruebas medioambientales
Limitaciones a la participación del capital extranjero
Restricciones sobre el tipo de entidad local
Requisitos de asociación
Requerimientos de establecimiento de presencia comercial
Requisitos de autorización gubernamental
Requerimientos de licencias
Restricciones sobre el ámbito de actividades
Requisitos de nacionalidad y/o residencia
Requisitos de notificación previa para arriendo de navíos

Medidas que afectan el trato nacional

Requisitos de autorización gubernamental
Requisitos de nacionalidad y/o residencia
Restricciones para acceder a derechos de tráfico o cabotaje
Impuestos discriminatorios
Restricciones de acceso a servicios de puerto, mantención, etc.

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Medidas que reservan el acceso o los derechos de tráfico a embarcaciones u operadores de países con que se tienen acuerdos.

Justificación de la medida: Para proteger la infraestructura y el medio ambiente de las aguas interiores; y regular los derechos de tráfico.

11.3 Servicios de transporte aéreo²⁴ (731, 732, 734, 8868, 746)

El acuerdo del GATS, incluido su procedimiento de solución de diferencias, sólo es aplicable a las medidas que afecten a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves (SRM); a la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo (VC); a los servicios de sistemas de reserva informatizados (CRI).

Medidas que afectan el acceso a mercados

- Preferencia por aerolíneas nacionales
- Obligación de establecer una oficina registrada
- Requerimientos de licencias o autorizaciones
- Limitaciones a la participación de capital extranjero
- Políticas migratorias
- Acceso a los sistemas de reserva sólo a través de una red pública
- Limitaciones al análisis selectivo de inversiones
- Restricciones sobre el tamaño de las aeronaves

Medidas que afectan el trato nacional

- Acceso a los sistemas de reserva
- Sistemas de reserva controlados por aerolíneas locales
- Restricciones cambiarias
- Impuestos y subsidios discriminatorios
- Tarifas discriminatorias a usuarios
- Trato discriminatorio en el manejo en tierra
- Restricciones sobre los servicios de tierra que pueden ofrecer compañías extranjeras
- Limitaciones de espacio en los terminales aéreos
- Prohibiciones sobre la comercialización y venta de servicios de transporte aéreo de ciertos materiales
- Restricciones sobre transferencia de remesas al exterior
- Régimen de concesiones
- Controles de precios

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Identificación de la medida: SRM: Trato preferencial a proveedores de servicios de mantención fuera del territorio; tratos preferenciales a proveedores extranjeros basados en el régimen de reciprocidad.

VC: Excepciones que cubren los servicios de venta y comercialización junto con los de CRI diseñados para obtener trato equivalente sobre la base de la reciprocidad; otro tipo de excepciones son las que cubren sólo los aspectos de comercialización de servicios.

CRI: Acuerdos que cubren todos los sectores y todos los regímenes de transporte aéreo; excepciones que cubren tanto CRI como la comercialización de servicios; acuerdos de trato preferente para CRI particulares o líneas aéreas particulares que los usen.

²⁴ Air Transport Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/59
A typology of barriers to trade in services. Peat Marwick, Management Consultant. 1986

Justificación de la medida: CRI: Insuficiencia de acuerdos multilaterales para el desarrollo de CRI.

Otros

Excepciones fiscales y excepciones relacionadas con las actividades de transporte.

**11.4 Servicios de transporte terrestre: generalidades y transporte caminero²⁵
(7124-7124, 6112, 8867, 744, 7131, 7139, 741, 742, 749)**

Restricciones cuantitativas no discriminatorias

Restricciones sobre el parque de taxis, microbuses y vehículos de carga.

Cuotas sobre el otorgamiento de autorizaciones y licencias

Límites al peso y tamaño de los vehículos

Salvaguardas de emergencia sobre el número de oferentes del servicio, de sus operaciones y productos.

Medidas que afectan el acceso a mercados

Restricciones a la libre fijación de precios

Criterios cualitativos para el acceso a mercados

Tarifas prohibitivas para nuevos entrantes

Bloqueo de caminos como resultado de manifestaciones políticas o sectoriales

Prohibiciones de tráfico en fines de semana o vacaciones públicas (tr. carga)

Tarifas excesivas sobre la gasolina, el uso de caminos y peajes

Restricciones técnicas

Legislación social (tiempo de manejo y descanso, controles y penalidades)

Restricciones a la inversión y propiedad extranjera

Pruebas de necesidad económica

Requisitos de nacionalidad y ciudadanía

Requisitos de nacionalidad para el Directorio

Requisitos de incorporación

Requerimientos de registro de vehículos, pero no extendidos a vehículos extranjeros

Limitaciones en el uso de vehículos arrendados

Acceso a paradas y terminales

Salvaguardas de emergencia sobre el número de oferentes del servicio, de sus operaciones y productos

Medidas que afectan el trato nacional

Dificultades para el paso por las fronteras

Requisitos para la expedición de visas para los conductores extranjeros

Acceso a paradas, terminales y otras infraestructuras

Restricciones y/o prohibiciones en el movimiento de buses o estacionamiento de éstos en las ciudades o centros turísticos (transporte de pasajeros)

Requisitos de nacionalidad y residencia

Licencias exclusivamente por zonas y rutas

Requisitos de registro de vehículos extranjeros

Requerimientos de establecimiento en el país para proveer servicios de cabotaje

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Acuerdos sobre tratamiento fiscal preferencial sobre el Impuesto al Valor Agregado, impuesto a los vehículos y sobre la renta, basados en la

²⁵ Land Transport Services- Part 1- Generalities and road transport. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/60

reciprocidad o garantizados a miembros específicos. También se han visto acuerdos sobre compartir el suministro de carga entre países, generalmente por acuerdos bilaterales y en algunos casos regionales.

Acuerdos bilaterales que establecen restricciones cuantitativas y se dividen el tráfico de pasajeros entre los dos estados.

Justificación de la medida: Especificaciones regionales del transporte carretero.

Promoción de la integración regional.

Otros

Subsidios existentes en el transporte público

Compras gubernamentales

11.5 Servicios de transporte por ferrocarril²⁶ (7111-7113, 8868, 743)

Medidas que afectan el acceso a mercados

Restricciones sobre el valor de las transacciones o activos

Restricciones al número de oferentes

Restricciones sobre el número de operaciones

Restricciones sobre el número de personas naturales

Restricciones sobre el tipo de entidad legal de la presencia comercial

Restricciones sobre la participación del capital extranjero

Límites a las inversiones

Restricciones de ámbito

Obstáculos técnicos

Controles sobre políticas de precio, financiamiento y contabilidad

Derechos de acceso

Derechos de cabotaje

Medidas que afectan el trato nacional

Impuestos, subsidios y garantías

Requerimientos de nacionalidad y residencia

Licencias, estándares y calificaciones

Requerimientos de registro

Requerimientos de autorización

Requerimientos de desempeño

Requerimientos de transferencia de tecnología

Derechos de acceso a redes

Medidas que afectan el trato de nación más favorecida

Descripción de la medida: Requerimientos de reciprocidad en el trato impositivo (TAV).

Trato preferencial en cargos de arrendamiento de vagones a países vecinos específicos.

Medidas que otorgan derechos de tráfico preferenciales, condiciones de operación y servicios a empresa de ciertos países o entre dichos países.

Justificación de la medida: Promover la integración entre países vecinos.

Proteger la integridad de la infraestructura ferroviaria local y el medio ambiente, además de regular los derechos de tráfico del país local y entre los países concernientes.

Otros

Compras gubernamentales (Políticas acerca de concesiones, monopolios)

²⁶ Land Transport Services-Part 2- Rail transport Services. Note by the Secretariat WTO Doc S/C/W/61

Anexo 2: Perfiles industriales

A continuación se presentan 21 perfiles industriales que contienen información sobre las principales industrias de servicios. Para cada uno de ellos, la información se ha organizado de la siguiente forma; descripción de la actividad, la importancia económica, principales firmas, formas de internacionalización, principales barreras y otras informaciones relevantes. Este material puede resultar valioso al momento de evaluar la calidad de los compromisos suscritos por los diferentes países en los acuerdos comerciales.

1. Servicios legales

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como un subsector de (1) Servicios de Negocios y de (A) Servicios Profesionales. Corresponde al número 861 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

1.1 Descripción de la actividad

Una definición completa de este tipo de servicios debiera incluir los servicios de asesoría legal, representación judicial y las actividades relativas a la administración de justicia, sin embargo, este último aspecto está excluido del ámbito del GATS por ser considerado un servicio público de responsabilidad de las autoridades locales.

De esta forma y siguiendo la clasificación CPC de las Naciones Unidas entenderemos como servicios legales: servicios de asesoría legal y representación concernientes a la ley criminal y procesos judiciales de otros campos de la ley; servicios de asesoría legal y representación en procesos llevados por tribunales cuasi-judiciales, barras, etc., servicios de documentación legal y certificación y otros servicios de asesoría legal y de información.

Un primer aspecto a considerar al querer describir este tipo de servicios es que la profesión legal refleja el carácter nacional que tienen las leyes. Las leyes nacionales se han agrupado en familias legales que comparten principios legales y en algunas instancias similitudes en la estructura profesional. Se han identificado las siguientes familias: Tradición Romano-Germánica, Ley Común, Ley socialista, Ley Hindú, Leyes del lejano Oriente, Leyes del Africa Negra y Malasia. Dentro de todas éstas familias las dos primeras son las que agrupan el mayor número de leyes nacionales.

La principal diferencia entre estas dos tradiciones es que la ley Común se basa principalmente en la jurisprudencia para emitir sus fallos, mientras que la Romano-Germánica o Civil se basa en la aplicación rigurosa de los códigos de cada país.

El carácter nacional y local de la profesión legal es un reflejo del carácter nacional de las leyes y la jurisdicción territorial de las cortes.

Otro aspecto importante es que antiguamente la labor del abogado se centraba en las cortes, debían defender o acusar a las personas ante éstas; cada barra se asociaba a una corte local específica. Este hecho fue cambiando con el nacimiento de nuevos campos para la acción de los abogados, campos tales como los negocios y el comercio internacional, donde la actuación frente a las cortes es menos importante y lo que se requiere es consejo legal respecto a ciertas transacciones, contratos, relaciones y disputas que no necesariamente pasarán a las cortes de justicia.

De esta forma fue emergiendo un nuevo tipo de abogado, cuya labor principal consiste en aconsejar y no representar ante las cortes. Este tipo de abogados consejeros muchas veces

encuentra barreras mucho más pequeñas para el comercio internacional de sus servicios, pues si sólo se dedican a aconsejar no están sujetos a muchas de las restricciones a la práctica de la actividad legal por parte de extranjeros. Sin embargo cada día se hace más difícil separar las funciones de consejero de las de representante lo que de alguna manera juega en contra de las facilidades antes mencionadas.

Una importante actividad que generalmente sólo puede ser realizada por abogados es la de notario. Debido al importante rol público que juegan estos profesionales no es muy común la liberalización del comercio de este tipo de servicios, los cuales comúnmente sólo pueden ser ejercidos por profesionales nacionales.

Otro aspecto importante de mencionar es la frecuente existencia de organizaciones locales, donde ser miembro de ellas es muchas veces obligatorio.

Finalmente es importante tener presente que la demanda por servicios legales proviene tanto de empresas y organizaciones como de ciudadanos individuales. Sin embargo los sectores más afectados por el comercio internacional de estos servicios son las leyes comerciales y las internacionales, donde la mayor demanda sí es realizada por empresas y organizaciones. No se descarta tampoco que con el tiempo, la mayor integración y competitividad en el sector se pueda transformar en la entrada de competidores extranjeros en campos antes dominados por las leyes locales.

1.2 Importancia económica de la actividad

El sector de servicios legales ha experimentado un crecimiento continuo y estable en las últimas décadas debido a la liberalización del comercio internacional y el surgimiento de nuevos campos de práctica, en particular en el área de los negocios.

La cantidad de abogados crece sorprendentemente cada día; en la Comunidad Europea, entre 1989 y 1993, se estima que el número de abogados creció en cerca de un 20%; mientras tanto que en estados Unidos se triplicaron entre 1979 y 1993. El número de abogados y firmas legales varía de país en país, dependiendo del tamaño de la economía, el grado de desarrollo económico y como se estructura la profesión legal. A mediados de los 90 habían más de 800.000 en Estados Unidos, 500.000 en la Comunidad Europea y 19.000 en Japón. En 1994 se estima que en Estados Unidos este sector daba empleo a más de 1.200.000 personas.

A principios de esta década el producto de los servicios legales representaba el 14% del de los servicios profesionales y un 1,1% del PIB en un país industrializado representativo. En 1992 el producto de los servicios legales fue de 95 mil millones de dólares en Estados Unidos y de 52 mil millones de dólares en la Comunidad Europea.

Los dos países que exportaron una mayor cantidad de éste tipo de servicios fueron Estados Unidos y Gran Bretaña, en 1990 ambas naciones tuvieron un balance positivo conjunto de 2.000 millones de dólares.

1.3 Principales firmas

En 1988 la firma más importante del mundo era la norteamericana Baker & McKenzie, con 404 socios, 41 oficinas, 32 de las cuales se ubicaban fuera de Estados Unidos y 1942 abogados contratados. Eran seguidos por las firmas Jones Day y Sidley & Austin, también norteamericanas las dos; la primera con 8 oficinas locales, 5 afuera, y 306 socios; la segunda con 3 oficinas locales, 2 en el extranjero, y 231 socios. En el cuarto lugar aparecía la firma canadiense Blake Cassels con 227 socios y tan sólo una oficina en el extranjero.

1.4 Formas de Internacionalización

La mayor parte del comercio internacional de servicios financieros se lleva a cabo vía comercio transfronterizo (modo 1) o mediante el desplazamiento temporal de abogados trabajando como profesionales individuales (modo 4) o como empleados o socios de una firma establecida en el extranjero. No es mucho el comercio afiliado o las firmas que se establecen permanentemente en otros países (modo 3) porque los costos de establecer una presencia comercial en el extranjero todavía son muy altos comparados con los del comercio transfronterizo. Sólo grandes firmas y en los mayores centros mundiales financieros y de negocios realizan este tipo de comercio debido a los altos costos y riesgos que involucra.

El comercio transfronterizo de este tipo de servicios consiste en la transmisión de documentos legales o consejos mediante los servicios de correo o telecomunicaciones.

1.5 Principales barreras

El mayor obstáculo al libre comercio de este tipo de servicios lo representa el carácter nacional que poseen las leyes y la educación legal. De esta forma se constituyen en las principales trabas al comercio internacional de requisitos legales los requisitos que se le exijan a profesionales extranjeros graduados en el exterior para poder operar en el país local con el título de abogados.

1.6 Clientes

La demanda por abogados para que presten sus servicios en jurisdicciones externas generalmente proviene de clientes corporativos propios que realizan comercio en varios países y eligen confiar en profesionales que ya están familiarizados con el negocio de la firma y les han dado buenos resultados en el pasado. De lo anterior se desprende que serán compañías transnacionales y multinacionales, además de organizaciones internacionales las principales demandantes de servicios legales ofrecidos por extranjeros.

2. Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como un subsector de (I) Servicios de Negocios y de (A) Servicios Profesionales. Corresponde al número 862 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

2.1 Descripción de la actividad

En cuanto a servicios de contabilidad y auditoría, y siguiendo la clasificación mencionada, se entenderán los siguientes servicios:

Servicios de auditoría financiera, servicios de revisión de estados financieros y otra información contable, recopilación de servicios de estados financieros y otros servicios contables.

También se encuentran en este tipo de servicios, los de teneduría de libros, es decir llevar la contabilidad de la empresa en los libros contables; pero dejando fuera lo que se refiere a la contabilización de retornos de impuestos.

Mientras que los servicios de contabilidad y auditoría corresponden al corazón de los servicios que ofrecen las firmas contables, existe una amplia variedad de servicios adicionales que estas suelen o pueden ofrecer, como auditorías para fusiones, servicios de insolvencia, consejo tributario, servicios de inversión y consultoría en administración. Toda la experiencia que estas firmas han desarrollado en el ámbito de la tecnología de la información han hecho que estén dentro de las mayores oferentes mundiales de este tipo de servicios.

La demanda por este tipo de servicios de requerimientos legales, como por ejemplo la mantención de estados financieros, pero también, y cada vez en forma más importante de la búsqueda de asesoría y consejos por parte de los clientes en los más variados temas. Esta demanda aunque puede ser generada por individuos es casi integralmente proveniente de empresas, sector público y organizaciones.

El incremento continuo de fusiones y adquisiciones a nivel internacional está creando oportunidades para que las firmas contables que posean los conocimientos sobre rentabilidad y compatibilidad de negocios para que presten sus servicios en este campo, mediante estudios de factibilidad, valoración de acciones y empresas, estrategias de impuestos,... EL incremento de la competencia en las diferentes industrias hacen que éstas busquen mejorar constantemente su competitividad, esto también brinda un campo de trabajo para que las compañías utilicen los conocimientos adquiridos para motivar la eficiencia y efectividad de sus clientes. El comercio electrónico también genera un campo de trabajo nuevo para estas firmas en cuanto existen otras que necesitan la autenticación de la información obtenida en la Internet, la grabación de las transacciones electrónicas, seguridad de datos, protección de la privacidad del cliente,... El desarrollo también ha traído consigo la demanda por servicios medioambientales, tanto por parte de gobiernos como por firmas privadas u organizaciones internacionales. Otro aspecto importante es la creciente demanda por servicios de asesorías en lo que respecta a las ofertas públicas de acciones, subcontratos de asesoría, etc.

Las empresas de este sector que deseen aumentar sus utilidades mediante la exportación de sus servicios deberán adoptar estándares contables internacionales, mantener una certificación internacional reconocida de sus profesionales, incorporar apropiadamente la tecnología de la información a sus actividades, desarrollar y promover nichos de mercado y asegurar la capacitación constante de sus empleados.

2.2 Importancia económica de la actividad

El primer punto que hay que destacar es que el desarrollo del sector contable local de un país no refleja el tamaño de su economía, sino que es el resultado de las diferentes prácticas nacionales para organizar esta profesión.

En el caso de Estados Unidos las 100 firmas más importantes de Contabilidad y Consultoría tuvieron ingresos en 1996 por 21.2 mil millones de dólares, lo que significó un 14% más que el año anterior.

En 1997 en la Unión Europea figuraban más de 350.000 inscritos en la Federación de Contadores Europeos, mientras que en Estados Unidos 330.000 lo hacían en el Instituto Norteamericano de Contadores Públicos Certificados.

2.3 Principales firmas ²⁷

En este mercado se le llama a las mayores firmas las Grandes. Actualmente con la fusión de PriceWaterhouse con Coopers & Lybrand y la de KPMG con Ernst & Young se habla de las cuatro grandes (a estas dos fusiones se agregan Andersen Worldwide y Deloitte Touche Tomantsu International). En 1996 las entonces 6 grandes generaron ingresos por 42.2 mil millones de dólares y emplearon más de 48.000 cargos directivos y más de 450.000 empleados en total. Sus ingresos en miles de millones de dólares en 1996 fueron:

KPMG + Ernst & young International	14.4
Price Waterhouse + Coopers & Lybrand	11.8
Andersen Worldwide	9.5
Deloitte Touche Tomantsu International	6.5

²⁷ Fuente: International Trade Centre, Sector Profiles, Accountancy Services.

2.4 Tendencias

El mercado mundial para servicios contables está creciendo rápidamente, haciéndola de ésta un área con importantes perspectivas para el comercio internacional de servicios. Muchos países en crecimiento e incluso aquellos que acaban de dejar el socialismo ven en este tipo de servicios una herramienta para la obtención de información que les permita tomar las mejores decisiones financieras, sobre compras y fusiones, compras de acciones y desarrollo de mercados de capitales, privatización de empresas estatales, evaluación de activos públicos, atracción de inversión extranjera, auditoría de firmas extranjeras, mejoramiento de políticas de recolección de impuestos, etc.

La atención de las firmas contables se está desviando de los estados financieros hacia otras fuentes de información como por ejemplo capacidades de las empresas que no se contabilizan en los balances como habilidades de mercadeo, experiencia, capacidad de aprendizaje, etc.

Los clientes cada vez esperan servicios multi-integrados y de una parada para sustentar su toma de decisiones; un reflejo de esto es la cada vez más común integración horizontal con firmas legales, bancos, aseguradoras, por parte de firmas de contabilidad.

A su vez los clientes esperan que las empresas auditoras realicen cada vez un mejor trabajo en todas las áreas relevantes para el funcionamiento de la empresa.

Además se aprecia la entrada de oferentes no tradicionales a este mercado, empresas computacionales, ingenieros y economistas emergen constantemente como fuentes de información y consultoría alternativas, esto acompañado de un alza en consejos especializados ya sea por función, industria o estructura.

Los servicios de auditoría cada día más incluyen servicios como manejo de riesgos, seguridad de redes computacionales, análisis de portafolios,... Los servicios de contabilidad se están haciendo cada vez más capital intensivos y el crecimiento de los costos de transacción están haciendo difícil la supervivencia de firmas independientes a no ser que tengan un nicho de mercado muy especial.

Como explicábamos antes existen áreas de potencial desarrollo dentro en las que destacan asesoría de fusiones y adquisiciones, asesorías para la medición del desempeño, relacionadas con el comercio electrónico, medioambiente, OPAs, etc.

2.5 Formas de internacionalización

Las transacciones internacionales de este servicio se llevan a cabo principalmente a través del comercio transfronterizo (modo 1) y la inversión extranjera directa (modo 3) la que en su mayoría toma alguna forma de asociación con empresas locales.

Las transacciones afiliadas de servicios contables y de consultoría exceden por mucho a las transacciones transfronterizas debido a las dificultades de proveer este servicio fuera de las fronteras.

2.6 Principales barreras

Las principales trabas al comercio internacional se refieren principalmente a requisitos para la obtención del título por parte de extranjeros, requisitos de licencias para las firmas extranjeras que quieran operar, y en general trabas que dificultan la inversión extranjera en el sector y el ámbito de actividades que éstas pueden desarrollar. Además son importantes las trabas que nacen de las distintas naturalezas de los sistemas contables y legales entre los países.

3. Servicios de arquitectura y de ingeniería

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como un subsector de (1) Servicios de Negocios y de (A) Servicios Profesionales. Corresponde al número 867 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

3.1 Descripción de la actividad

Dentro de la clasificación mencionada encontramos los siguientes 4 subsectores:

Servicios de Arquitectura, que cubre los servicios de consultoría y pre-diseño arquitectónicos, diseño arquitectónico, administración de contratos, una combinación de estos dos últimos y otros servicios.

Servicios de Ingeniería, que cubre los servicios de consultoría, servicios de diseño para la construcción de cimientos y estructuras de edificios, servicios de diseño de estructuras mecánicas y eléctricas para edificios, diseño de obras civiles, diseño de procesos industriales y productivos, otros servicios durante la fase de instalación y construcción y otros servicios.

Servicios de Ingeniería Integrados, que cubre los servicios de ingeniería integrados para proyectos de transporte de infraestructura, proyectos relacionados con los servicios de agua potable y sanitarios, construcción y manufactura de turnkey projects y otros.

Servicios de planificación urbana y del paisaje.

Las firmas de arquitectura proveen de planos y diseños de edificios y estructuras, mientras que las firmas de ingeniería proveen servicios de planificación, diseño, construcción y administración para edificios, estructuras, instalaciones, obras civiles, procesos industriales,... En Estados Unidos la Ingeniería es una de las mayores y más diversa carrera, mientras que la Arquitectura es comparativamente mucho menor; en cambio en Europa abundan mucho más los arquitectos que los ingenieros.

Los servicios de Arquitectura e Ingeniería pueden caracterizarse por el dominio en la oferta por parte de pequeñas firmas, especialmente en el caso de arquitectos, sin embargo a menudo las funciones de arquitectos e ingenieros se combinan en firmas un poco mayores. Por otra parte la demanda por este tipo de servicios está estrechamente relacionada con la construcción y la inversión industrial, ambas muy relacionadas con los ciclos económicos, por tanto la demanda por servicios de arquitectura e ingeniería suele verse muy afectada por estos.

3.2 Importancia económica de la actividad

No se tienen datos muy precisos de esta actividad debido al solapamiento que se produce entre esta y los servicios de construcción. Lo que se puede decir es que en Estados Unidos la industria de servicios de consultoría en ingeniería empleaba en 1992 a más de 660.000 personas con un producto dicho año de 62 mil millones de dólares. En 1993 el número registrado de Ingenieros llegaba a 1.700.000, mientras que el de Arquitectos era de 123.000. Por su lado la Industria Arquitectónica empleaba a 124.000 personas con un producto de 12.000 millones de dólares.

Aunque muchas veces la exportación e importación de este tipo de servicios se considera insignificante, la factibilidad del comercio transfronterizo hace que suela ser mucho más importante que la de los servicios de construcción. En general los países industrializados aparecen como exportadores netos de servicios de arquitectura e ingeniería (en 1996 Estados Unidos presentó un superávit de 2.500 millones de dólares y Canadá uno de 1.100).

Las 200 firmas más importantes del mundo facturaron alrededor del mundo en 1996 14.458 millones de dólares, un 32% más que en 1995 cuando alcanzaron los 10.985 millones de dólares.

3.3 Formas de internacionalización

La mayoría del comercio internacional de servicios de Arquitectura y de Ingeniería relacionados se realiza mediante el establecimiento de presencia comercial en el extranjero (modo 3) o el traslado de personas naturales (modo 4) es decir de arquitectos que son contratados en el exterior y van al país donde se les contrata. Sin embargo lo anterior, con el desarrollo de los sistemas de telecomunicación los planos y diseños realizados por arquitectos e ingenieros pueden ser transmitidos electrónicamente y cada vez es más fácil a consultas en líneas. Todo esto ha llevado a que el comercio transfronterizo (modo 1) cobre cada día una mayor importancia, y existen importantes expectativas en el desarrollo de éste.

3.4 Principales barreras

Los servicios de Arquitectura e Ingeniería sólo pueden ser ofrecidos por profesionales acreditados en la mayoría de los países; de esta forma una de las principales trabas al comercio internacional de este tipo de servicios son aquellas que impiden el reconocimiento y convalidación de títulos para los extranjeros, además de los requerimientos de calificación y licencias. También son importantes las restricciones al movimiento de personas naturales y aquellas que afectan las posibilidades de firmas extranjeras para establecer una presencia comercial en el país extranjero. Por último debemos incluir aquellas políticas que limitan el ámbito de actividades que pueden desarrollar los profesionales y aquellas que los obligan a afiliarse a los colegios locales.

4. Servicios de construcción y de ingeniería relacionados

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en el número 3. Corresponde a los números 511-518 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

4.1 Descripción de la actividad

Dentro de la clasificación mencionada se definen como servicios de construcción y de ingeniería relacionados los trabajos para la construcción general de edificios, los trabajos para la construcción general de obras civiles, los trabajos de instalación y ensamblaje, los trabajos de terminación de edificios y otros.

La construcción es una de las más antigua de las industrias, y ha mantenido desde tiempos inmemoriales su rol como una de las actividades centrales de la economía. No sólo es la encargada de proveer la infraestructura para los otros sectores, sino que por si sola es uno de los mayores sectores en la mayoría de los países. Además su estrecha relación con las obras públicas y la implementación de la política fiscal hacen que sea considerada una industria estratégica en la creación de empleo y crecimiento sostenido.

Los servicios de construcción son ofrecidos primariamente a través del establecimiento de los proveedores en o cerca del sitio donde debe realizarse el trabajo. Este establecimiento suele durar sólo lo que dure la obra, mientras que la presencia local o regional es de un carácter mucho más permanente para promover y proveer varios servicios en un momento del tiempo y a través de este. Los servicios de construcción pueden ser llevados a cabo por contratistas generales que realizan la obra completa o por subcontratistas especializados que sólo realizan parte de ésta.

Se suele encontrar en los países un número relativamente pequeño de grandes firmas, otro todavía menos significativo de empresas medianas, y un gran grupo de pequeñas firmas que suelen ser especialistas en ciertas materias u operar en áreas geográficas más reducidas.

Los servicios de construcción son demandados por todo los agentes económicos, desde los individuos que requieren donde vivir, las empresas que necesitan infraestructura y los gobiernos y el sector público en general. En algunos países el sector público realiza la mitad de la demanda total por estos servicios, pero la tendencia hacia la privatización de las empresas estatales hace que vaya perdiendo importancia constantemente.

4.2 Importancia económica de la actividad

El sector de la construcción es sin lugar a dudas uno de los más importantes para el empleo, producto y crecimiento de cualquier economía, representando para los países en vías de desarrollo un sector de particular importancia debido a su vínculo con el desarrollo de la infraestructura básica, la capacitación del personal local, la transferencia de tecnología y el mejoramiento del acceso a los canales de información. Como ya decíamos también tiene particular importancia la conexión existente entre este sector y las obras públicas y la política fiscal en general.

En la mayoría de los países industrializados el sector construcción representa entre un 5% y un 7% del PIB, obviamente con excepciones como Estados Unidos (3,8%), México (3,7%), Japón (10,3%) y Corea (13,9%). Aunque los datos para los países en vías de desarrollo no estén muchas veces disponibles, el porcentaje del PIB que representa la construcción parece no diferir mucho del de los países industrializados; tenemos por ejemplo India (5,7%), Filipinas (5,6%), Tailandia (7%) y Singapur (7,1%).

Este sector es además muy importante como uno de los que emplean más trabajo en la economía; este sector suele emplear entre un 5% y un 7% del empleo total, con algunos países con tasas aún mayores como Alemania (8,7%), Japón (10,5%) y México (9,7%). En Estados Unidos este sector da empleo a más de 7,5 millones de personas y en la Unión Europea a más de 9 millones.

4.3 Formas de internacionalización

El medio de suministro más utilizado, y en algunos casos el único factible, para proveer internacionalmente este tipo de servicios es mediante algún tipo de inversión extranjera directa (modo 3). Dentro de este ámbito es muy común encontrarse con la formación de joint-ventures con firmas locales, esto debido muchas veces a razones de financiamiento, transferencia de tecnología y know-how, o la necesidad del conocimiento que poseen las firmas locales sobre las leyes, regulaciones y prácticas nacionales. Los servicios de construcción prestado internacionalmente suelen relacionarse con proyectos de gran escala, como aeropuertos, puertos, plantas,... que suelen ser llevados a cabo por firmas especialistas en el tema que están establecidos en el país o luego de obtener el contrato deben hacerlo; además para este tipo de proyectos generalmente subcontratan firmas locales.

El comercio transfronterizo de este tipo de servicios parece ser muy negligente, excepto en el caso de la fase de diseños de ingeniería. Sin embargo, el avance de las comunicaciones y las posibilidades de transmitir planos y diseños electrónicamente han hecho posible que parte del trabajo pre-edificación pueda ser realizado fuera de las fronteras.

4.4 Tendencias

Debido a la naturaleza cíclica de la demanda por servicios de construcción, la que depende mucho del ciclo económico y las variables macroeconómicas es difícil distinguir alguna tendencia

clara en el sector. Sin embargo, en lo que respecta al comercio transfronterizo se puede prever un alza y una importancia cada vez mayor debido a los avances tecnológicos que permiten que cada vez más servicios del ámbito de la construcción puedan ofrecerse de esta forma.

4.5 Principales barreras

Las regulaciones domésticas suelen presentar importantes barreras al comercio de este tipo de servicios como controles al uso de la tierra, requerimientos técnicos, permisos de edificación, regulaciones medioambientales, etc. Otra fuente importante de barreras corresponden a las restricciones sobre el movimiento de especialistas, y también aquellas que afectan la movilidad de los equipos de construcción. También son importantes los controles de capital y cambiarios.

5. Servicios de publicidad

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como un subsector de “Otros servicios a empresas”. Corresponde al número 871 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

5.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior entenderemos por servicios de publicidad: Venta o arriendo de espacio o tiempo para publicidad; planeación, creación y colocación de la publicidad; y otros servicios publicitarios que no caben dentro de las clasificaciones anteriores.

La publicidad es considerada una industria en crecimiento, con un gran potencial de desarrollo en muchas naciones. A medida que las personas se van volviendo más ricas y los mercados más diversificados, las compañías dedican una porción más importante de fondos a la publicidad, con esta buscan atraer la atención del consumidor, construir lealtad de marca o crear nichos de mercado para nuevos productos. La publicidad se ha convertido en una de las principales herramientas de diversificación que poseen las empresas.

En general se observa que las agencias de publicidad realizan el mayor gasto en medios, en televisión o en diarios, dependiendo del país de que se trate; para luego seguir con el gasto en revistas, después la radio y finalmente otros medios.

La publicidad no busca promover el consumo como tal, sino que las demandas por bienes y servicios individuales. De esta forma los cambios que afectan esta industria se encuentran muy influenciados por cambios en los mercados de bienes, incluyéndose en este sector una fuerte tendencia a la globalización.

Las empresas multinacionales tienden a contratar agencias de publicidad que estén presentes en todos los mercados importantes. Esto último ha significado que una porción cada vez mayor de los ingresos que genera esta industria se concentre en las grandes agencias con fuertes vínculos internacionales y alianzas.

5.2 Importancia económica de la actividad²⁸

La intensidad de la publicidad y el gasto que se realiza en cada país en hecha se encuentran correlacionados positivamente con el ingreso per capita del país. De esta forma encontraremos que en algunos países desarrollados se gasta más de 300 dólares por persona en publicidad, mientras que el gasto típico para un país en desarrollo sólo alcanza los 50 dólares por persona.

²⁸ Fuente Adicional: Advertising Age Database

En Estados Unidos en 1998 se gastaron en publicidad más de 112 mil millones de dólares (379,7 per capita), el mayor gasto total del mundo; en Brazil se gastó mas de 10 mil millones de dólares (48,7 per capita) el mayor gasto total de Sudamérica.

5.3 Tendencias

El aumento de la integración internacional es espera que continúe debido a que los mercados de bienes se están volviendo cada vez más globales y las empresas que operan en diferentes países buscan operar con el menor número de agencias de publicidad posibles. El desarrollo tecnológico y de los medios, la desregulación de la televisión, el nacimiento de nuevos canales de televisión, el desarrollo de canales electrónicos para exhibir avisos,... son elementos importantes que hacen esperar continúe tanto el crecimiento de esta industria como el comercio internacional de los servicios de publicidad.

Los investigadores de este sector creen que se están produciendo dos movimientos importantes en esta industria:

Un aumento generalizado en la concentración.

Una creciente polarización entre pequeñas agencias locales y grandes redes internacionales.

5.4 Principales agencias de publicidad a lo largo del mundo²⁹

Las 5 agencias más grandes del mundo tuvieron ingresos en 1996 por más de 6 mil millones de dólares; ingresos que fueron un 3% superiores a los que estas mismas empresas recibieron un año antes. Estas 5 empresas y sus ingresos en millones de dólares en 1996 fueron:

Dentsu Inc.	1929.9
McCann-Erickson Worldwide	1299.0
J. Walter Thompson Co.	1073.0
BBDO Worldwide	952.2
Hakuhodo	897.7

5.5 Formas de internacionalización

El principal modo de suministro de este tipo de servicios es mediante la inversión directa en el extranjero (modo 3); tomando esta variado tipo de formas como subsidiarias, participaciones minoritarias, joint-ventures, sin embargo la estrategia preferida en esta industria ha sido el de invertir en empresas propias o participaciones mayoritarias.

El comercio transfronterizo de estos servicios (modo 1) se realiza mediante el encargo a agencias extranjeras de la realización de ciertas campañas o avisos.

5.6 Principales barreras

Son de particular importancia los impedimentos causados por la regulación local, en la medida que obligan a las firmas a ajustarse a regulaciones específicas de cada país y diferentes condiciones de mercado. La diversidad de regulaciones lleva a altos costos de información y ajuste para las empresas de este sector. Los observadores dicen que estos costos han aumentado considerablemente desde la década anterior, posiblemente reflejando el incremento de políticas que se centran en la protección del consumidor.

²⁹ Fuente: Advertising Age Database

6. Servicios computacionales y relacionados

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como un subsector de “Servicios profesionales y a empresas”. Corresponden a los números 841-844 y 849 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

6.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior se incluyen como servicios de computación y relacionados:

Servicios de consultoría relacionados con la instalación de hardware; servicios de implementación del software; servicios de consultoría sobre softwares y sistemas; servicios de análisis de sistemas; servicios de diseño de sistemas; servicios de programación; servicios de mantención de sistemas; servicios de procesamiento de datos; servicios de procesamiento y tabulación de datos; servicios de tiempo compartido; otros servicios de procesamiento de datos; servicios de bases de datos; servicios de preparación de datos y otros servicios computacionales.

Los servicios computacionales son una parte importante de la industria de la tecnología de la información (TI); en el corazón de esta industria encontramos a la industria computacional dentro de la cual encontramos que producen hardware, software y servicios computacionales. Cada día se hace más notorio que hablar de servicios computacionales por separado tiene poco sentido debido a que tanto las compañías de hardware como las de software son proveedores importantes de servicios computacionales que compiten con los ofrecidos por firmas independientes y además debido a la creciente interdependencia entre todos los componentes de la industria de la tecnología de la información.

El primer problema al que nos enfrentamos al definir los servicios computacionales tiene que ver con el software computacional; ¿es un servicio o un bien?; se pensó que la solución era que aquellos softwares estandarizados fueran considerados como bienes y el resto como servicios; pero debido al creciente número de programas que son comprados a través de Internet y bajados desde ésta al computador se tiende a clasificar al software provisto de esta manera como un servicio, aunque sea estandarizado.

Por otro lado la industria de la TI también incluye la producción de equipos electrónicos y de comunicación, servicios de telecomunicaciones y una amplia variedad de servicios de información.

De esta forma, el otro problema de definición proviene del hecho del solapamiento que se produce entre algunos servicios computacionales y de telecomunicaciones. Este solapamiento es de particular relevancia en los servicios de base de datos y procesamiento de datos que se desempeñan en línea. Hay casos en que la interrelación de este tipo de servicios no permite saber con claridad si se trata de servicios computacionales, de telecomunicaciones o ambos.

6.2 Importancia económica de la actividad³⁰

El mercado global de la tecnología de la información se estimaba en 1995 en 528 mil millones de dólares. Entre 1987 y 1994 este mercado ha venido creciendo a una tasa dos veces más alta que la del crecimiento del producto mundial y ha sido particularmente alta en algunos países asiáticos y sudamericanos. En 1994 los países de la OECD se llevaban el 92% de este producto, mientras que en 1987 el 94%. La mayor parte de este mercado se concentra en los países del G7, sin embargo países como Brasil, Corea y China tienen grandes mercados comparables con los de varias naciones europeas. Por otro lado existen grandes diferencias entre los países del OECD y

³⁰ Fuente adicional: International Trade Centre, Sector Profiles, Computer Services.
European International Technology Observatory

algunos países asiáticos y sudamericanos en cuanto al porcentaje del PIB que representa esta industria; esto último nos hace pensar en que estos últimos países tiene un gran potencial de crecimiento en lo que a esta industria respecta.

En la región del Asia-Pacífico, la Asian-Oceania Computing Industry Organization (ASOCIO) estima que el valor de los mercados de la Tecnología de la Información en 1995 para dicha región fue de 154 mil millones de dólares, presentando una tasa de crecimiento del 16% con respecto a 1994, porcentaje superior al 14% que creció la industria global. En 1995 la región del Asia-Pacífico represento un 27% del mercado mundial, mientras que en 1992 sólo el 23%.

En cuanto al mercado del software y los servicios computacionales por si solos, en 1995, aportaron 312 mil millones. La mayor porción de esto se lo llevo Estados Unidos (42%) seguido por Europa Occidental (30%). En los últimos años las firmas de la India han presentado un importante crecimiento llegando a llevarse en 1997 el 12% del mercado mundial de softwares.

En 1995 el mercado de softwares en paquetes en los países de la OECD era de 88 mil millones, representando el 94% del mercado mundial. Este tipo de productos fue uno de los que más contribuyeron al crecimiento del mercado de TI en el periodo 1987-1995 dentro de los países de la OECD. En 1995 Estados Unidos era el líder mundial.

El mercado de servicios computacionales en 1995 produjo ingresos en los países de la OECD de 161 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento promedio desde 1987 del 10% anual. Estados Unidos también representa el mayor mercado con cerca del 45%

En 1998 Estados Unidos representaba el 44% del mercado mundial de tecnología de la información, seguido por Europa con un 29% y Japón con un 12%. En lo que a crecimiento de este mercado respecta en 1998 el mercado mundial creció un 8,1% respecto al año anterior; el mercado norteamericano creció un 9,6%; el europeo occidental un 9%, el mercado japonés cayó en un 4%, mientras que el resto del mundo creció en un 15,2%.

6.3 Principales empresas³¹

A continuación se puede ver la lista de los 5 mayores proveedores de servicios y soporte y sus ingresos en millones de dólares por este concepto en 1996:

IBM	22.785
Electronic Data Systems	14.441
Hewlett-Packard	9.462
Digital Equipment	5.988
Computer Sciences	5.400

La siguiente es la lista de las firmas con mayores ingresos por concepto de venta de software en 1996, también en millones de dólares:

IBM	13.052
Microsoft Corp.	9.247
Hitachi Ltd.	3.960
Computer Assoc.	3.945
Oracle	3.615

En cuanto a proveedores de acceso a Internet los mejores ranqueados en cuanto a número de suscriptores (en millones) son:

³¹ Fuente: International Trade Centre, Sector Profiles, Computer Services.

America On-Line	8.0
CompuServe	5.3
Microsoft Network	2.2
Prodigy	1.0
AT&T Worldnet	0.9

6.4 Tendencias³²

En líneas generales se espera que este mercado siga creciendo en todo el mundo, pero a mayores tasas en los países menos desarrollados que en los industrializados. Para el año 2000 las cifras hablan de un crecimiento del 9,7% del mercado mundial de TI; con tasas de crecimiento positivas en todo el mundo, Estados Unidos (9%), Europa Occidental (9,5%), Japón (7,2%) y resto del mundo (13,6%).

En cuanto a áreas específicas de servicios se espera que los servicios de consultoría aumenten a medida que aumenta la complejidad de los sistemas que requieren las firmas para permanecer competitivas. También se espera un rápido crecimiento en el outsourcing en las áreas de mantención de aplicaciones, integración de sistemas, procesamiento de datos, y otras actividades de soporte.

En lo que a la industria del software se refiere, se está llevando a cabo un proceso de consolidación, donde más de 40 de las 100 mayores firmas han hecho adquisiciones recientemente; una de las principales razones para adquisiciones y fusiones en esta industria es la integración de tecnologías complementarias o la consolidación de el conocimiento específico de algunas firmas en ciertos campos. La demanda para solucionar los problemas del año 2.000 se ha estimado en 600.000 millones de dólares, demanda que se cree no podrá ser satisfecha íntegramente por las compañías. La demanda por aplicaciones multimedia también se espera continúe creciendo en el futuro.

El proceso de consolidación también se ha expandido a los servicios en línea. Las empresas proveedoras de servicios de Internet continúan creciendo, pero también lo hacen las alianzas internacionales que buscan incrementar la penetración en los mercados locales. Otra área relacionada que está creciendo es la de diseño y administración de páginas web.

Con el incremento en la actividad en el Internet el ciberespacio se está llenando de tráfico y se está generando un campo para aquellas empresas que encuentren soluciones que permitan acelerar el acceso a Internet.

6.5 Formas de suministro

En cuanto a los servicios computacionales la proximidad con el cliente es esencial para poder identificar oportunidades de mercado, familiarizarse con el ambiente cultural, administrativo y regulatorio; como resultado de esto la mayoría de las compañías de servicios implementan una presencia comercial en el país de destino, siendo de esta forma la inversión directa (modo 3) un importante modo de suministro. Con la globalización de los mercados, la mejora de los servicios de telecomunicaciones y la tecnología el comercio transfronterizo (modo 1) de servicios computacionales es también un modo importante de internacionalización de estos servicios, por ejemplo el soporte o la venta de softwares se realiza cada vez más en línea. Por último debido a la carencia de personal especializado presente en esta industria, el movimiento de personas naturales también representa una papel importante en la internacionalización de este tipo de servicios. Las compras según el modo 2, es decir el desplazamiento del consumidor al país del proveedor, es muy poco importante en el área servicios computacionales.

³² Fuente: International Trade Centre, Sector Profiles, Computer Services

6.6 Principales barreras

Este es un sector que ha estado generalmente poco regulado. La mayoría de las trabas específicas al suministro internacional de este tipo de servicios se refiere a dificultades para el establecimiento de una presencia comercial; también son importantes las restricciones al movimiento de personas naturales, la protección de la propiedad intelectual, las políticas respecto a la investigación y desarrollo y la factibilidad de satisfacer parte de la demanda gubernamental.

7. Servicios postales y de correo

Estos sectores se encuentran en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC como dos subsectores de (2) Servicios de Comunicaciones. Servicios postales (A) corresponde al número 7511 de la Clasificación Central Provisional de Productos de las Naciones Unidas y servicios de correo corresponde al número 7512.

7.1 Descripción de la actividad

En cuanto a servicios postales y siguiendo la clasificación anterior encontramos cuatro subtemas:

Servicios postales relacionados con cartas consistentes en recoger, transportar y entregar las cartas, diarios, revistas, volantes,... para destinatarios tanto domésticos como extranjeros.

Servicios postales relacionados con encomiendas consistentes en recoger, transportar y entregar las encomiendas o paquetes para destinatarios tanto domésticos como extranjeros.

Servicios postales de mostrador de las oficinas postales como venta de estampillas, manejo de paquetes y cartas registradas o certificadas, y otros servicios postales de mostrador.

Otros servicios postales como arriendo de buzones, y otros no clasificados.

En cuanto a los servicios de courier y siguiendo la clasificación mencionada encontramos dos subtemas:

Servicios de courier multimodales consistentes en recoger, transportar y entregar a destinatarios domésticos o extranjeros, cartas, encomiendas y paquetes por courier y usando uno o más modos de transporte (excluidos los servicios de courier para correspondencia por avión).

Otros servicios de courier para bienes no clasificados en ninguna otra parte.

En su mayoría los proveedores de servicios postales públicos son empresas estatales que poseen un monopolio en la mayor parte de los servicios de correspondencia que ofrecen. Los servicios de courier, usualmente entrega de encomiendas y correspondencia en forma expedita son usualmente ofrecidos por los monopolios postales, pero este derecho no es exclusivo a ellos. De hecho los servicios de courier normalmente son ofrecidos por empresas privadas que compiten entre ellas y con las empresas estatales. Sin embargo el ambiente competitivo del sector está cambiando a medida que los oferentes privados han expandido sus negocios hacia el mercado de correspondencia particularmente en segmentos como el de las empresas hacia los privados y los de marketing directo. Se está observando en el mundo un gradual movimiento hacia la privatización de los monopolios estatales, pero lo que no se ha observado es el cese de los derechos monopólicos para el ofrecimiento de servicios postales. Sólo unos pocos países como Finlandia, Nueva Zelandia y Suecia han terminado completamente con los monopolios en este sector.

Uno de los desafíos más importantes que enfrenta tanto la industria postal como la del courier, pública y privada, es la competencia proveniente de otros servicios de comunicación como el fax, el correo electrónico y las redes de datos, especialmente en el segmento inter empresas. En

1996, por primera vez, el volumen de correos electrónicos en Estados Unidos superó al de cartas en sistema postal. Sin embargo otros segmentos como el de las empresas hacia los privados y el inter privados no se han visto tan afectados por el desarrollo del e-mail. El desarrollo de la Internet y la tecnología también ha traído sus ventajas a los servicios postales y de courier; el intercambio electrónico de datos es considerado una herramienta esencial para poder lograr entregas rápidas y confiables en los servicios de correo express; adicionalmente las nuevas tecnologías han estimulado el desarrollo de algunos segmentos, como por ejemplo la entrega de paquetes se ha visto muy beneficiada por la creciente popularidad de las compras por Internet o televisión.

7.2 Relación con otros sectores

Los servicios postales y de courier dependen esencialmente de que la entrega se lleve a cabo, es por esto que estos servicios dependen muchísimo de los servicios de transporte, especialmente aéreo y marítimo. El transporte terrestre puede ser de una importancia significativa en la entrega de encomiendas y otros dentro de un país o región o incluso con países vecinos, mientras que el transporte aéreo es determinante cuando se trata de locaciones distantes.

En la clasificación CPC explícitamente se excluyen los servicios de transporte de **correo** por avión de los servicios de courier, pero en ninguna parte se define el ámbito de la palabra **correo** y además no deja claro si la exclusión se refiere sólo al correo por avión o a cualquier servicio de courier que utilice transporte aéreo (en los servicios de transporte aéreo se puede encontrar el subitem “transporte de correo por avión”).

7.3 Importancia económica de la actividad

Servicios Postales

En 1995 403 mil millones de cartas fueron manejadas por aproximadamente seis millones de empleados postales alrededor del mundo, esto según *Post 2005* un estudio realizado recientemente por la Universal Postal Union (UPU). De todo este movimiento casi el 98% fue dentro de los países y sólo el 2% lo representaron movimientos internacionales de correspondencia. En la actualidad el 86% de la correspondencia doméstica es generado por el sector empresarial.

En 1995 el correo físico se llevo cerca del 20% del mercado mundial de comunicaciones; el teléfono y el fax se llevaron un 75% y el correo electrónico sólo el 5%. Se espera que el correo electrónico cobre cada vez más importancia, en desmedro principalmente del correo físico.

En cuanto al empleo los países industrializados emplean 2.540.000 personas en sus servicios postales, África 100.000, América Latina y el Caribe 190.000; Asia y Oceanía 2.140.000 y Europa 1.020.000.

Servicios de Courier

No hay muchos datos acerca de los servicios de courier. Lo que si se puede decir es que en 1992 el total de servicios de correo express, incluidos los ofrecidos por empresas postales, se estimaba en un mercado de 2.000 millones de dólares.

También es importante destacar la expansión de empresas extranjeras de courier en Sudamérica, lo que refleja el incremento en la demanda de servicios de entrega rápida y otros factores como la ineficiencia relativa de los monopolios públicos. La proximidad geográfica ha hecho de Sudamérica un mercado muy atractivo para las empresas norteamericanas. DHL es el mayor proveedor de este tipo de servicios hacia Sudamérica, embarcando mensualmente alrededor de 2,5 millones de encomiendas, paquetes y productos similares a clientes en la región; además las actividades de estos proveedores externos se han visto enriquecidas por las relaciones bilaterales entre el país de origen del proveedor y donde establecen su presencia comercial.

En Asia y el Pacífico DHL también es el mayor oferente realizando el 36% de los embarques de la región. El crecimiento económico que ha experimentado dicha región ha contribuido significativamente al incremento de la demanda por servicios de courier.

7.4 Tendencias

Según el estudio de la UPU, Post 2005, el volumen de correspondencia manejado por los servicios postales seguirá creciendo hasta el año 2005 a pesar de de la pérdida de mercado experimentada por la masificación de los servicios de correo electrónico y la creciente competencia de otros servicios; el incremento de estos servicios se espera sea cercano al 2,5% anual en el tráfico doméstico de correspondencia; creciendo en los países industrializados a una tasa del 2,3%. Se espera que el incremento sea principalmente en el segmento empresa hacia privados, mientras que el segmento inter privados se achique.

Se espera que el correo físico crezca aún cuando su participación en el mercado de las comunicaciones se espera caiga, debido a que este mercado como un todo crecerá a mayores tasas que las de los servicios postales.

UPU espera que el correo internacional crezca fuertemente (entre 3,4 y 5,2% por año), con los países de bajo ingreso presentando las mayores tasas de crecimiento (5,1% en promedio).

7.5 Principales empresas de courier

A nivel mundial las principales empresas de servicios de courier son DHL Worldwide Expres, United Parcel Service, Federal Express y GD Express Worldwide.

La mayoría de estas empresas ha establecido filiales en muchos países extranjeros para poder capturar parte de la creciente demanda por servicios de courier.

7.6 Formas de internacionalización

Los oferentes de servicios de courier generalmente acceden a mercados extranjeros a través del establecimiento de una presencia comercial (modo 3) en el mercado que desean servir. En algunos países sin embargo las empresas de courier entregan sus encargos mediante acuerdos contractuales con empresas locales (modo 1) generalmente de transporte terrestre o aéreo. Además es muy común que las empresas de servicios de courier ofrezcan sus servicios a países de la región donde establecieron su presencia comercial, para esto establecen centros de distribución en aeropuertos y otros lugares donde los productos son enrutados a subcentros para su entrega final.

7.7 Principales barreras

En cuanto a los servicios postales sin duda que la principal barrera al comercio de este tipo de servicios la constituye el hecho de que los principales oferentes de este tipo de servicios continúan siendo monopolios y en su mayoría estatales y todos los abusos que pueden nacer de esta situación.

En cuanto a los servicios de courier las trabas más comunes son regulaciones aduaneras, el rol regulatorio en general que cumplen algunas veces los monopolios estatales de servicios postales, requisitos de licencias, impuestos postales, etc. También son importantes las restricciones al manejo de la correspondencia que se les puede imponer a las empresas de courier.

8. Servicios de turismo

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 9 como “Servicios de Turismo y relacionados con los viajes”. Corresponde a los números 641-643, 7471,7472 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

8.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior este sector esta dividido en cuatro subsectores:

Hoteles (hoteles, moteles y otros) y restaurantes (restaurantes de servicio completo, autoservicio, bufetes y otros) (también tenemos los servicios en que se ofrecen bebidas en los locales, ya sea con entretenimiento o sin).

Agencias de viajes y organización de viajes en grupo.

Guías Turísticos.

Otros.

Los servicios turísticos que forman parte de servicios más generales (servicios de transporte, reservas de pasajes, distribución, negocios, recreativos, deportes, culturales,...) usualmente se clasifican dentro de dichas categorías más generales.

La Organización Mundial de Turismo (OMT) define el turismo internacional como el que se lleva a cabo cuando un viajero cruza una frontera internacional. La definición del GATS de turismo en general deja afuera una serie de actividades, como las ya mencionadas, que son vistas por la OMT como industrias claves relacionadas con el turismo. La OMT espera que en la próxima ronda de negociaciones que comenzarán el 2000 se revise la definición utilizada por el GATS.

El turismo, en su definición amplia es mirada como una de las mayores industrias mundiales, además de tener una las mayores tasas de crecimiento a nivel mundial. Por ser una actividad altamente intensiva en trabajo, es de importancia fundamental para el empleo, especialmente en áreas remotas y rurales.

La demanda por turismo, tanto doméstico como internacional, está altamente correlacionada con el ingreso de las personas, y por tanto esta industria se ha visto muy beneficiada con el aumento de la riqueza mundial. Además la disminución de los costos de viajar en avión ha cambiado radicalmente esta industria, aunque quienes viven del turismo han expresado su preocupación por el actual sistema de acuerdos bilaterales de aviación, argumentando que el proteccionismo limita severamente el potencial de la industria.

El turismo es también un servicio altamente perecible, en el sentido en que los asientos vacíos en los aviones, las habitaciones de hotel que no se utilizan, etc., no tienen un valor residual. Esta industria es además muy dependiente de la infraestructura del país y depende de muchos servicios de transporte para que sus clientes adquieran los servicios que ofrecen. Esta industria enfrenta grandes desafíos para los próximos años en lo que a medio ambiente e infraestructura se refiere.

8.2 Importancia económica de la actividad³³

Según la OMT el turismo y los viajes en general representaron en 1996 el 19,7% del PIB mundial, y ellos predicen que en 2006 estas cifras llegaran al 11,5%. El turismo internacional en

³³ Fuente adicional: Organización Mundial de Turismo.

cambio es mucho más pequeño, en 1996 sólo el 3,5% de la población mundial realizó algún viaje internacional.

Según la OMT los ingresos del turismo internacional (excluido el transporte) en 1998 crecieron en un 2% respecto a 1997 alcanzando en 1998 la suma de 445 mil millones de dólares. Entre 1989 y 1993 los ingresos de este sector crecieron en un 10% promedio por año, en cambio entre 1994 y 1998 sólo lo hicieron en un 5,9%. Sin embargo las cifras en dólares están muy influidas por los cambios en las divisas y si se quiere saber si ha aumentado o no el turismo internacional hay que ver las cifras viajeros internacionales, que en 1998 fueron 625 millones, y entre 1989 y 1993 sólo crecieron un 5% promedio por año, mientras que entre 1994 y 1998 el crecimiento fue de 3,2% promedio, esta última cifra nos habla de un crecimiento que no deja de ser importante si se tiene en cuenta las crisis que han vivido algunos países y el crecimiento del desempleo en los países industrializados.

Desde 1992 hasta 1994, el incremento promedio en los viajes internacionales de turismo hizo que aumentaran notablemente las exportaciones de este sector. En 1997 los ingresos del turismo representaron un 8% del total mundial de exportaciones de bienes y casi un 34% del total de exportaciones de servicios.

Los balances de la cuenta corriente de viajes en los países desarrollados han ido en descenso desde 1980, en 1997 esta cuenta mostraba un superávit de 800 millones de dólares, luego de varios años de déficit. Estos resultados se deben principalmente a los grandes déficits que afrontaron Alemania y Japón dicho año, 28 y 35 mil millones de dólares respectivamente. La mitad de los países desarrollados sin embargo tuvieron superávits.

En cuanto a los países en vías de desarrollo, estos han mostrado persistentemente la obtención de superávits los que se incrementaron desde 4,6 mil millones de dólares en 1980 hasta 33,7 en 1989 y 62,2 en 1997. Este superávit y su crecimiento se debe principalmente al aumento de la oferta en Asia, Oceanía y África.

De acuerdo a la OMT en 1993 se estimaba que una de cada diez personas alrededor del mundo trabaja en el sector turismo, haciéndolo el mayor empleador mundial. Por otro lado se dice que el turismo tiene tres efectos en el empleo: el primero son los efectos directos que resultan del gasto que realizan los turistas; el segundo, efectos indirectos como el empleo que se genera a raíz de las firmas que ofrecen servicios a los turistas; y el tercero, efectos inducidos por la economía como un todo que se derivan de los dos efectos antes mencionados.

El sector turismo y el empleo que genera es de vital importancia en los países en vías de desarrollo, y esta importancia esta aumentando en estos países debido a las altas tasas de crecimiento del sector en relación al resto de la economía. Los países menos desarrollados están experimentando grandes aumentos en la cantidad de turistas que reciben, pero sin embargo estas cifras siguen siendo bajas en el contexto mundial. Considerando la naturaleza intensiva en trabajo del turismo, los países en vías de desarrollo y los menos desarrollados pueden tener muchas ventajas comparativas en esta área.

En 1997, alrededor del mundo se estimaba que existían 29 millones de camas, mientras que en 1980 sólo habían 16 millones; esto representa un crecimiento promedio del 3,5% anual. Este crecimiento de la industria hotelera se ha dado principalmente en el Sudeste asiático y Oceanía, con un crecimiento del 13,6% anual promedio desde 1997. Actualmente la mayoría de la capacidad está en Europa (39,3%), América (32,2) y el Sudeste asiático y Oceanía (23,2).

8.3 Principales países³⁴

A continuación veremos los 5 países del mundo que más gastaron en turismo internacional (excluido el transporte) en 1997, las cifras están en millones de dólares:

Estados Unidos	51.220
Alemania	46.200
Japón	33.041
Gran Bretaña	27.710
Italia	16.631

Ahora veremos los 5 países que más ingresos recibieron del turismo internacional (excluido el transporte) en 1998, las cifras también en millones de dólares:

Estados Unidos	74.240
Italia	30.427
Francia	29.700
España	29.585
Gran Bretaña	21.295

Por último veremos que países son los principales destinatarios de viajes internacionales de turismo en 1998, las cifras están en miles de personas:

Francia	70.000
España	47.7435.475

8.4 Principales barreras

Una de las principales barreras para el ofrecimiento internacional de este tipo de servicios son las políticas de inmigración y controles de seguridad adoptados por el país.; estas junto a requisitos de documentación y restricciones cambiarias se convierten en muchos casos en verdaderos obstáculos al turismo individual y el establecimiento de negocios turísticos. También es importante que el país cuente con la infraestructura adecuada para recibir a los visitantes extranjeros y para que estos se desplacen dentro del país. Además las políticas de aviación proteccionistas de muchos países pueden dañar seriamente la oferta internacional de esta industria. Por último aunque existan pocas barreras específicas a la inversión extranjera en esta área, no se deben olvidar si es que existen, ya sea a nivel particular u horizontal.

8.5 Formas de internacionalización

A diferencia de la mayoría de los otros servicios que hemos visto, la oferta internacional de servicios turísticos esta caracterizada básicamente por el movimiento transfronterizo de los consumidores de estos servicios (modo 2), en el fondo el exportador de servicios es el país local que recibe la visita de turistas extranjeros quienes importan los servicios turísticos ofrecidos por el país local.

La otra forma de comercializar internacionalmente este tipo de servicios es mediante la inversión extranjera directa (modo 3), que consiste en la inversión por parte de empresas extranjeras en empresas que ofrezcan servicios turísticos en el país local, como por ejemplo la edificación de un hotel, la compra de un restorán, etc.

³⁴ Fuente: Organización Mundial de turismo

9. Servicios financieros

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 7. Corresponde, aunque no en forma exacta a los números 811,812,813 y 814 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

9.1 Descripción de la actividad

Dentro de los servicios financieros observamos que estos se dividen básicamente en dos grupos, los servicios de seguros y relacionados, y los servicios bancarios y otros servicios financieros. Definir o incluso nombrar cada uno de los servicios que caen dentro de estos sectores sería muy largo, pero en las clasificaciones anteriores se pueden encontrar. En el anexo del GATS sobre servicios financieros se puede encontrar una lista de este tipo de servicios, no muy exhaustiva, que corresponde a una pequeña modificación de la que está en el documento W/120 (Clasificación sectorial de Servicios de la OMC).

9.2 Importancia económica de la actividad

En la mayoría de los países este sector ha estado en crecimiento por los últimos 25 años, sin embargo desde 1990 parece haberse nivelado un poco más este crecimiento. En las estadísticas habrán algunos efectos de la crisis en algunos países y en otros no. En las compañías de seguros, los premios han venido aumentando como porcentaje del PIB en muchos países.

Se está dando una consolidación y reestructuración del sector financiero en los países industrializados. En Asia y el Pacífico la crisis ha llevado a la pérdida de muchos empleos en el sector; mientras que los aumentos de la tecnología han introducido una mayor demanda relativa por personas altamente calificadas.

En 1995 en estados Unidos el sector financiero empleaba un 4,7% de la fuerza laboral de dicho país, Japón el 3,1% y Suiza el 5,3%. En cuanto al sector como porcentaje del PIB tenemos países industrializados como Canadá donde representa un 2,5%; Francia con un 3,2%; Japón con un 5,2%; Estados Unidos con un 6,6% y suiza con un 13,3%; también podemos ver los países en vías de desarrollo como Colombia con un 2,9%; Hong-Kong (China) con un 9,4%; Tailandia con un 7,8%.

En cuanto al comercio internacional de este tipo de servicios se aprecia un crecimiento del comercio transfronterizo, tanto en la importación como la exportación de servicios. Existe evidencia de que los flujos de capital transfronterizos y la actividad de los mercados financieros aumentó en 1997 a pesar de los efectos de la crisis. La inversión extranjera directa aumento en 1997, aumentando el comercio de servicios financieros no sólo a través de la presencia comercial, sino que también a través del comercio transfronterizo.

En 1997 en Estados Unidos se produjo un déficit en el comercio de seguros de -2,2 mil millones de dólares, mientras que en los otros servicios financieros se produjo un superávit de US\$ 6 mil millones, por lo que el resultado final de comercio en el sector fue positivo y de US\$3,8 mil millones, resultado superior a los US\$2,5 mil millones de 1996 y US\$0,5 mil millones de 1995. En la Unión Europea en 1995 la balanza de comercio de servicios presentaba un superávit de US\$8,9 mil millones, con superávits en el sector seguros y en los otros servicios, en 1994 el superávit fue de US\$8,5 mil millones. En Canadá en 1996 tuvieron déficit tanto en el sector seguros como en los otros sectores, finalizando con un balanza negativa de -1,1 mil millones de dólares.

En 1997 se estima que el 84,8% de los flujos de inversión directa en el extranjero salieron desde países desarrollos, mientras que el 14,4% salieron de los países en vías de desarrollo; del

total de los flujos mundiales un 58,2% se dirigía a países desarrollados y un 37,52% a países en vías de desarrollo.

9.3 Impacto de las nuevas tecnologías

Los avances tecnológicos tienen grandes impactos en la industria de servicios financieros. La tecnología de la información ha introducido una nueva gama de competidores a los mercados financieros. Grandes cambios se han producido en la banca, los mercados de acciones y derivados,... Se están haciendo comunes las transacciones bancarias electrónicas y el comercio electrónico de acciones, las cuales casi son norma entre instituciones financieras. Pese a que no todos los bancos ofrezcan servicios en línea se espera que esta situación cambie en el corto plazo y que en un par de años más ya todos lo hagan.

9.4 Formas de internacionalización

Con el advenimiento de las nuevas tecnologías y la resultante posibilidad de realización de transacciones remotas uno podría esperar que el comercio transfronterizo (modo 1) se volverá cada vez más común en la oferta internacional de estos servicios en comparación con el establecimiento de presencia comercial (modo 3). Sin embargo existen varios servicios financieros, por ejemplo manejo de activos y seguros de vida, que requieren de contratos de largo plazo o atención personal donde el establecimiento de una presencia comercial para permitir el contacto directo con el cliente es necesario. Pese a que el modo 1 esté adquiriendo una mayor importancia relativa, se espera que el modo 3 siga predominando en el sector.

9.5 Principales barreras

Las restricciones más comunes que limitan el establecimiento de una presencia comercial son restricciones sobre el tipo de entidad legal y limitaciones a la participación del capital extranjero en entidades financieras locales, también son importantes las restricciones sobre el número de licencias concedidas. Por otro lado son importantes las limitaciones a la propiedad, requisitos especiales de autorización, impuestos y subsidios y requisitos de nacionalidad. En relación al comercio transfronterizo son muy importantes las materias relacionadas con la transferencia de datos e información, la transferencia de equipos, el acceso de los proveedores a sistemas de pago, etc.

10. Servicios de distribución

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 4. Corresponde los números 621, 622, 631, 632, 6111, 6113, 6121 y 8929 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

10.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior se entenderá por servicios de distribución los servicios prestados por comisionistas, los servicios comerciales al por mayor, los servicios comerciales al por menor, los servicios de franquicias y otros. En la clasificación CPC se ignora la distribución de servicios por considerarse que es inherente a la prestación de éstos, sin embargo, existen casos como por ejemplo la de servicios incorporados en bienes en que esto es un error.

Los servicios de distribución son un vínculo crucial entre productores y consumidores, de esta forma el desempeño de este sector tiene grandes consecuencias en el bienestar de los consumidores. Un incremento en la eficiencia y competitividad del sector puede llevar a precios de bienes menores debido a que los márgenes de distribución son una parte importante del precio final

de los bienes, además esto puede ayudar a reducir distorsiones en el sistema de precios. Los distribuidores suplen a los consumidores además del bien, de una amplia gama de servicios accesorios que pueden llevar a que los consumidores tomen decisiones más informadas y más convenientes para ellos; al mismo tiempo estos servicios le otorgan a los productores información que les permite estimar las demandas por sus productos. Por lo anterior, fallas en el sector de distribución pueden llevar a asignaciones incorrectas de recursos y grandes costos económicos.

10.2 Importancia económica de la actividad

En la mayoría de los países en los que existen datos disponibles el sector distribución, tomando en cuenta los servicios de mayoristas y minoristas, representa un porcentaje muy importante del PIB, variando en un rango del 8% en Alemania hasta un 20% en Hong Kong. En muchos países es el sector que más contribuye al PIB, después de las manufacturas. La contribución de este sector al empleo es incluso mayor a la que hace al PIB, debido a que se trata de un sector relativamente intensivo en trabajo (En Hungría por ejemplo en 1993 el porcentaje respecto al empleo era de 12.4%, mientras que del PIB era de 11%).

Este sector ha crecido en su tamaño absoluto en la mayoría de los países de la OECD entre los años 1979 y 1994; donde las mayores tasas de crecimiento pertenecen a Japón y Corea. El empleo en el sector también ha crecido en la mayoría de estos países, pero en menor intensidad que el producto, lo que nos indica que la productividad del trabajo también ha crecido en el sector.

En cuanto a lo que comercio internacional se refiere podemos decir que en 1995 Estados Unidos realizó comercio mayorista por un valor de 14997 millones de dólares con el resto del mundo, y minorista por 1133 millones de dólares. Mientras que compañías extranjeras con filiales en los Estados Unidos realizaron comercio mayorista por 9364 millones de dólares y minorista por 576 millones de dólares.

10.3 Formas de internacionalización

Los servicios de distribución son comercializados internacionalmente principalmente a través del establecimiento de una presencia comercial (modo 3) y el comercio transfronterizo (modo 1).

El comercio de servicios tanto de mayoristas como minoristas es realizado principalmente a través del establecimiento de una presencia comercial, pero debido a los avances tecnológicos esta situación puede cambiar en el futuro. El comercio de franquicias generalmente se realiza en forma transfronteriza, mientras el de comisionistas se realiza a través del establecimiento de presencia comercial y transfronterizo.

10.4 Principales oferentes

Los 5 principales minoristas del mundo en 1994, según sus ventas (en miles de millones de dólares) fueron:

Wal-Mart	USA	82.5
Metro Int.	Alemania	55.0
Tengelmann	Alemania	36.5
Kmart	USA	34.0
Edeka Zentrale	Alemania	32.4

10.5 Principales barreras

Sin duda el comercio internacional de servicios de distribución prestados por mayoristas y minoristas depende principalmente de la libertad para el establecimiento de una presencia

comercial en el país extranjero. Por lo mismo es de vital importancia el régimen general para la inversión extranjera que opere en el país con que se desea comerciar.

También son importantes las restricciones al movimiento de personas naturales debido a que estos servicios son intensivos en trabajo. En cuanto al comercio transfronterizo de estos servicios una importante traba son los impuestos discriminatorios a los bienes enviados por correo.

10.6 Impacto del comercio electrónico

Innovaciones tales como el intercambio electrónico de datos han revolucionado el comercio entre empresas; pero últimamente hemos encontrado innovaciones similares que han afectado mucho a los distribuidores: han aparecido los cybermalls, distribuidores especializados en línea, megatiendas multi-producto,... Vendedores en línea de flores, libros, autos, música, software,... están causando cambios importantes en los servicios tradicionales de distribución. Las ventajas de estos vendedores en línea que esperan hagan crecer rápidamente sus negocios son menores costos de búsqueda, transacción y almacenamiento, una mayor variedad de productos, mejores precios y una mayor información sobre el mercado.

Los productos comercializados electrónicamente pueden ser publicitados, ordenados, pagados electrónicamente e incluso entregados en línea. Esto tiene muchas implicaciones para los distribuidores, por ejemplo si los productos pueden ser entregados en línea, no será necesario la mantención de vitrinas y salas de muestras.

Se espera que para el 2007 cerca de un 25% de las compras de los consumidores sean realizadas a través de Internet; sin embargo existe mucha incertidumbre respecto a estas cifras y el desarrollo de este nuevo campo, debido a la novedad de estos servicios. Puede que a la gente no le guste comprar por Internet o le encante, puede que la tecnología permita realizar estas transacciones con incluso menores costos que actualmente, en fin todo puede pasar.

11. Servicios audiovisuales

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 2 en el punto D como un subsector de los Servicios de Comunicaciones. Corresponde los números 9611, 9612, 9613, 7524 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

11.1 Descripción de la actividad

De acuerdo a la clasificación anterior entenderemos por servicios audiovisuales los servicios de producción y distribución de películas cinematográficas y cintas de video; los servicios de proyección de películas cinematográficas; los servicios de radio y televisión; los servicios de transmisión de sonido e imágenes; los servicios de grabación sonora y otros (por ej. contenidos de productos multimedia, etc.).

11.2 Importancia económica de la actividad

De acuerdo a la Comisión Europea, la industria audiovisual en la UE emplea alrededor de 1.8 millones de personas, y puede alcanzar para el 2005 las 4 millones de personas; esto es un indicador del crecimiento potencial de esta industria que resulta de los rápidos cambios tecnológicos. En Estados Unidos en la industria de las películas y videos en 1995 se empleaban 590.000 personas; en Japón estos dos sectores más la radio y teledifusión (broadcasting) empleaban 110.000 personas con ventas anuales de 4 trillones de yenes.

Según las Naciones Unidas, China es el país con más salas de cine, las que llegan a 140.000, seguido por los Estados Unidos con 25.000. en cuanto al número de aparatos de televisión y radio. Estados Unidos es el mayor con 210 y 547 millones respectivamente.

11.3 Principales países y mercados

India posee la mayor industria de películas del mundo, con una producción anual de 700 largometrajes y 900 cortometrajes. Estados Unidos es el segundo mayor productor, siendo seguido por otros países como Australia, Egipto, Brasil, Rusia, Francia, Alemania, Italia, España y Gran Bretaña. Hong - Kong por su parte es el segundo mayor exportador de películas (después de USA) y el tercer productor.

En cuanto a la grabación de música el mayor mercado es el estadounidense (12102 millones de dólares de venta al público), seguido por Japón, Alemania, Gran Bretaña, Canadá y Brasil.

Estados Unidos es el mayor mercado para productos audiovisuales como un todo.

11.4 Formas de internacionalización

Antes que todo es importante destacar que definir el origen de un servicio audiovisual puede a veces ser bastante complicado debido principalmente a la existencia de numerosos acuerdos de coproducción entre compañías de diversos países. No hay una regla definida para solucionar este problema y de hecho es cada vez más común que las compañías que llevan a cabo producciones cinematográficas sean empresas internacionales.

En cuanto al comercio internacional de este tipo de servicios las formas de suministro más comunes son los modos 1 y 3, es decir el comercio transfronterizo y el establecimiento de una presencia comercial en el país importador.

11.5 Principales barreras

En la mayoría de los países los medios audiovisuales se encuentran bastante regulados debido a la gran influencia social, económica y cultural que pueden tener. De esta forma existen una serie de barreras al comercio internacional de este tipo de servicios que buscan la promoción y mantención de costumbres y virtudes locales. Dentro de las barreras más típicas tenemos las restricciones de contenido local en la producción de películas, las cuotas de pantalla en la televisión que limitan el tiempo de exhibición de programas extranjeros, restricciones que obligan a realizar ciertas partes del proceso localmente, el no poder acceder a subsidios que se le prestan a empresas locales, restricciones culturales,...

12. Servicios medioambientales

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 6. Corresponde los números 9401, 9402, 9403 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

12.1 Descripción de la actividad

De acuerdo con la clasificación anterior se entenderá por servicios medioambientales los servicios de alcantarillado; los servicios de eliminación de desperdicios; los servicios de saneamiento y servicios similares; y otros.

Para muchos esta definición parece un poco estrecha pues no incorpora todos los servicios que pueden beneficiar el medioambiente.

12.2 Importancia económica de la actividad

Los datos y que se entiende por servicios medioambientales varía de país en país. Sin embargo, se estima que en un país industrializado típico los servicios medioambientales no alcanzan el 1% del total de servicios del país; mas este dato puede subestimar la importancia del sector pues mucha de su producción se puede contabilizar en cuentas gubernamentales.

En la mayoría de los países de la OECD la actividad más importante en este sector es el manejo del agua potable y el agua servida, seguida por el manejo de la basura y luego el control de la contaminación aérea. En estos países también se estima que los servicios medioambientales emplean alrededor de un 1% de la fuerza total de trabajo, cifra que también puede estar subestimada debido a que no contabiliza los empleados gubernamentales del sector.

En 1996 el mercado medioambiental global se estimaba en 453 mil millones de dólares, de los cuales el segmento servicios se llevaba un poco más de 229 mil millones de dólares. Dentro de los servicios el manejo de desperdicios sólidos (102 mil millones de dólares) y el tratamiento del agua (65 mil millones de dólares) eran las actividades dominantes. Estados Unidos, Europa Occidental y Japón representaban el 87% del mercado mundial.

Es importante recalcar la importancia del sector público en la prestación de este tipo de servicios. En Estados Unidos, por ejemplo, la mayoría de los ingresos por aguas servidas son generados por el sector público. En la Unión Europea el control del tratamiento de aguas está también principalmente en manos estatales. En lo que se refiere a desechos sólidos el aspecto es diferente, en Estados Unidos sólo una tercera parte de los ingresos provienen de entidades públicas; sin embargo, en muchos países sigue estando controlado mayoritariamente por el Estado.

12.3 Tendencias

La evidencia disponible sugiere una tendencia hacia una mayor concentración en la industria medioambiental. Las economías de escala y las preferencias de los consumidores por grandes empresas han hecho que las grandes compañías sean capaces de obtener cada vez mayores retornos en desmedro de las pequeñas empresas del rubro. El desarrollo tecnológico también ha favorecido las empresas grandes ya que los procesos se han vuelto cada vez más complejos y a las firmas pequeñas les ha resultado difícil lograr la inversión necesaria para estar al día. Estas razones y otras han llevado a que constantemente estemos en presencia de fusiones y adquisiciones entre empresas en este mercado.

En este rubro hay muchas tecnologías que no han cambiado con el paso de los años, sin embargo, la situación está cambiando debido a una mayor cantidad de exigencias provenientes de las legislaciones locales. La tecnología se está volviendo cada vez una herramienta de competencia más importante.

En lo que se refiere a comercio internacional se espera que la industria se vuelva muy orientada a éste en especial en áreas más maduras como manejo de aguas y desechos y control de la polución aérea. La adopción de estándares medioambientales a lo largo del mundo expandirá los mercados internacionales, a la vez que privatizaciones y desregulaciones están creando mayores oportunidades para las empresas extranjeras. La tendencia hacia la consolidación en esta industria también fomenta el comercio internacional.

12.4 Formas de internacionalización

Pareciera que una gran parte del comercio de servicios medioambientales se lleva a cabo a través del establecimiento de presencias comerciales (modo 3) con la consecuente presencia de personas naturales (modo 4), a la vez que un número importante de servicios de soporte se llevan a cabo además por los otros modos (modos 1 y 2).

12.5 Principales firmas

A continuación se presenta una lista con las 5 compañías de servicios medioambientales con mayores ingresos a nivel mundial en 1995:

WMX Technologies	USA	Desechos sólidos / Diversificada
Générale des Eaux	Francia	Agua/Alcantarillados/Diversificada
Browning ferries Industries	USA	Desechos sólidos
Lyonnaisse des Eaux	Francia	Agua/Diversificada
Asea Brown Boveri Corp.	Suiza	Diversificada/Equipos

12.6 Principales barreras

Las principales barreras al comercio internacional de este tipo de servicios, una vez que estos son parte del mercado, las constituyen las barreras a la participación extranjera. De esta forma son muy importantes las barreras que limitan la habilidad de las firmas para establecer una presencia comercial en el país o que les impiden traer expertos del propio país a trabajar con ellos. De esta forma se constituirán en serias barreras las restricciones a la participación del capital extranjero, sobre el tipo de entidad legal requerido, aquellas que limitan el ámbito de operaciones de la empresa, etc.

Por otro lado es muy importante en esta industria la accesibilidad que tengan las firmas extranjeras a contratos gubernamentales y el trato que estas reciban por parte de los gobiernos locales.

13. Servicios educacionales

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 5. Corresponde los números 921, 922, 923, 924 y 929 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

13.1 Descripción de la actividad

De acuerdo a la clasificación anterior se consideran servicios educacionales o de enseñanza, los servicios de educación primaria (incluidos los pre escolares); los servicios de educación secundaria; los servicios de educación superior (incluidos los estudios de post-grado); los servicios de educación de adultos (obtenidos fuera del sistema educacional regular; y otros servicios de educación.

Estas categorías están basadas en la estructura tradicional del sector, sin embargo, la educación superior es un área que ha experimentado fuertes cambios en estos años, lo que puede afectar considerablemente el ámbito y el concepto de educación.

También es importante tener en cuenta la aparición de una serie de actividades muy relacionadas a la educación; estas actividades que no son propiamente educación tienen como fin apoyar procesos y sistemas educativos; algunos ejemplos son los servicios de toma de pruebas, servicios para alumnos en programas de intercambio, etc.

13.2 Importancia económica de la actividad

La educación tiene un bien reconocido rol como promotora del crecimiento económico, personal y el desarrollo social, a la vez que reductora de iniquidades. A través de la educación de su población los países procuran que ésta participe y apoye el proceso de desarrollo económico y social. La educación le permite a los países enfrentar los retos que representan los cambios tecnológicos y la integración comercial. Debido a la capacidad de la educación para desarrollar y proveer habilidades en las personas, es crucial para lograr los ajustes económicos.

También es importante destacar el estrecho vínculo entre el nivel de educación de una persona y la posibilidad de que esta se encuentre desempleada; a mayor educación es más improbable que una persona no pueda encontrar trabajo. Este vínculo se ha traducido en múltiples iniciativas gubernamentales para promover el desarrollo del capital humano del país.

El porcentaje del PIB que gastan los gobiernos en servicios educacionales se ha mantenido constante en los últimos años en la mayoría de los países. En los países desarrollados este porcentaje es de alrededor de un 5% en promedio; mientras que en los países en vías de desarrollo esta cifra es de un 4%. Sin embargo, en una base per capita el gasto en educación sí ha aumentado en la mayoría de los países; entre 1989 y 1994 en los países desarrollados este aumento fue del 150%, mientras que en los países en vías de desarrollo fue de 55%.

Los servicios de enseñanza son normalmente vistos como un bien de consumo público, el cual es provisto en muchas instancias en forma gratuita o mediante precios que no reflejan el verdadero costo de proveer estos servicios. De esta forma la principal fuente de fondos para la enseñanza es el gasto del gobierno. En 1994 los países de la OECD gastaron como un todo un 5,9% de su PIB en brindar estos servicios. No hay que olvidar que la educación también es brindada por instituciones privadas las que libremente fijan las tarifas que cobran a sus alumnos.

En cuanto a lo que comercio internacional se refiere, a principios de los 90 más de 1,5 millones de personas cursaban estudios superiores en el exterior. Entre 1989 y 1993 el número de alumnos que salían de sus países para realizar estudios superiores en el exterior aumento entre un 3 y un 6 por ciento por año. En 1995 el mercado global para estudios internacionales superiores se estimó en 27 mil millones de dólares.

13.3 Estructura de mercado

Debido a la mencionada importancia del sector la mayoría de los países consideran la educación hasta cierto nivel como un título obligatorio (generalmente primaria y secundaria). Normalmente esta parte de la educación es provista en forma gratuita y en muchos países es obligatoria. En este tipo de educación también suelen participar los privados, generalmente apoyados con subsidios, en diferentes magnitudes según el país de que se trate.

Los sistemas educacionales han evolucionado mucho desde los 70, Han aparecido nuevos tipos de cursos y programas de entrenamiento, variadas formas de aprendizaje se han desarrollado y han aparecido esquemas de entrenamiento alternativos. Se ha puesto un énfasis cada vez mayor en la educación superior y en la educación de adultos.

La participación de jóvenes en la educación superior ha aumentado, debido principalmente a nuevos intereses y necesidades de los consumidores y una mayor oferta con el nacimiento de instituciones y programas no universitarios, franquicias, acuerdos de redes de instituciones y programas y un mayor énfasis en la educación a distancia.

La educación a distancia ha sido un área muy dinámica, la cual se ha beneficiado mucho de los avances de la tecnología en lo que a información y comunicación se refiere. La Internet es percibida como el más importante de estos avances, debido no sólo a que ha permitido mejorar las

estructuras en la educación superior, sino que también ha introducido cambios en los procesos y organización de ésta.

13.4 Formas de internacionalización

Los servicios de enseñanza son transados internacionalmente, principalmente a través de su consumo en el extranjero (modo 2); es decir el desplazamiento de estudiantes hacia un país extranjero donde reciben estos servicios.

Adicionalmente una forma a través de la cual se comercian estos servicios es mediante el establecimiento en el extranjero de los oferentes (modo 3). Esto se suele realizar a través del establecimiento de subsidiarias, campus en el extranjero, arreglos de mellizaje acompañados con franquicias, etc.

El comercio transfronterizo (modo 1) también es una forma de comercializar estos servicios que como explicábamos ha cobrado una mayor importancia con el desarrollo de la tecnología que ha facilitado la educación a la distancia.

13.5 Principales países

Estados Unidos es el mayor exportador de este tipo de servicios, en 1995 recibió más de 453 mil alumnos extranjeros, con un mercado que se estimó en 7 mil millones de dólares. La mayoría de los alumnos que llegan a Estados Unidos son de Asia (58%), luego europeos y en tercer lugar latinoamericanos.

Después de Estados Unidos encontramos países como Francia (170.574 alumnos extranjeros), Alemania (146.126) y Gran Bretaña (128.550).

13.6 Principales barreras

Debido a que la mayoría del comercio de este tipo de servicios se realiza mediante el consumo en el extranjero las medidas que más restringen el comercio de este tipo de servicios son aquellas que restringen la movilidad de los estudiantes. De esta forma son muy importantes los requerimientos de inmigración y los controles cambiarios; además son importantes las dificultades que encuentren los alumnos para traducir los títulos o cursos hechos en el extranjero en sus similares locales. También hay que fijarse en las barreras que restrinjan el establecimiento de entidades educacionales extranjeras en el país local.

14. Servicios sociales y de salud

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 8. Corresponde los números 9311, 9319 y 933 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas. En esta breve descripción del sector también incluiremos los servicios de salud provistos por profesionales que en la clasificación anterior llevan los números 9312, 932 y 93191. En el fondo nos acogeremos a la división 93 de la CPC provisional de las Naciones Unidas que cubre todos los servicios de salud y sociales.

14.1 Descripción de la actividad

En este perfil se entenderán como servicios sociales y de salud, los servicios de hospital; otros servicios de salud humana; los servicios sociales; otros servicios sociales y de salud; y los servicios profesionales de médicos y dentistas, veterinarios, parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico y otros.

14.2 Importancia económica de la actividad

Los servicios médicos, de salud y sociales sirven para una variedad de funciones relacionadas con el desarrollo, distribución del ingreso, sociales y otras. La importancia relativa del sector varía entre los países, personas y en el tiempo dependiendo de parámetros tales como el ingreso, la edad, la tecnología y los objetivos económicos y sociales que prevalezcan en el momento.

Muchos analistas, especialmente en los países de la OECD se han inclinado hacia ver al sector salud no como un contribuyente al PIB, sino que como una carga para la expansión económica. A través de los países de la OECD el gasto en salud ha ido aumentando en las dos últimas décadas, absorbiendo consumo privado y en particular gasto de gobierno.

A mediados de los 90 los países de la OECD gastaban 2000 miles de millones de dólares anuales en salud, más del 8% de su PIB; mientras que en los países en vías de desarrollo el gasto en salud es cercano al 5% del PIB. Estas cifras incluyen el gasto público y privado, tanto en bienes como servicios. Los servicios de hospital representan entre el 40 y 50 por ciento de este gasto en la OECD, seguidos por los gastos en farmacéuticos que son entre un 30 y 40 por ciento; mientras que lo restante es básicamente en servicios paramédicos y médicos a domicilio.

En lo que se refiere al gasto en salud per capita las diferencias son dramáticas, hay países poco desarrollados que gastan sólo 5 dólares por persona en salud al año como Bangladesh, Gana y Nigeria; mientras que otro gastan 3500 dólares por persona al año como Estados Unidos y Suiza.

En lo que se refiere al empleo, este ha ido aumentando en forma conjunta con el aumento en los gastos en salud. En la unión europea se estima que los empleados en este sector representan el 8% de la fuerza laboral total. De estos, enfermeras y parteras representan un 25%.

En lo que se refiere al comercio de este tipo de servicios no se tienen datos agregados, pero podemos decir que en Estados Unidos en 1996 las exportaciones de estos servicios alcanzaron los 872 millones de dólares (principalmente provenientes del modo 2), a la vez que las importaciones fueron de 550 millones de dólares.

Otro dato interesante es que la demanda global por servicios de telemedicina se estima que el año 2000 alcanzará los 1,25 trillones de dólares.

14.3 Principales agentes

En 1998 Estados Unidos era el mayor consumidor y oferente de servicios de salud en el mundo. Las tres mayores organizaciones con fines de lucro del rubro fueron ese año en Estados Unidos, Columbia/HCA, Quorum health Resources y Tenet Health Care.

La Unión Europea, Japón y Australia también son importantes agentes en este mercado. La International Financial Corporation es la mayor fuente de fondos del sector privado en los mercados emergentes y se estima que su nivel de inversión en el sector aumentara más en estos años. También son importantes el Banco Mundial, la WHO, la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la UNESCO.

14.4 Formas de internacionalización

El modo más importante hasta ahora de comercio de servicios de salud sigue siendo el consumo en el extranjero (modo 2) donde pacientes se trasladan a países más desarrollados en busca de mayor calidad, a países menos desarrollados en busca de terapias exóticas o menores precios, o entre países del mismo nivel de desarrollo en busca de atención a tiempo o calidad precisa.

Es importante destacar la creciente importancia del comercio transfronterizo (modo 1) de los servicios de salud, gracias al desarrollo que ha experimentado la telemedicina gracias a los avances de la tecnología y las telecomunicaciones.

En cuanto al establecimiento de presencia comercial (modo 3), este tipo de comercio tiende a ocurrir principalmente entre países desarrollados. El comercio a través del movimiento de profesionales (modo 4) también se da, pero en una escala pequeña debido a las muchas trabas que existen, tanto legales como prácticas.

14.5 Principales barreras

Las principales barreras para el comercio de este tipo de servicios, debido a que son mayoritariamente prestadas a través del movimiento de los consumidores, van a ser los requisitos, permisos, visas,... que se le exijan a los pacientes para entrar o salir de un país. También son importantes las restricciones al establecimiento de una presencia comercial o al movimiento de profesionales como políticas de convalidación de licencias, etc. También hay que considerar hechos como la cobertura de los seguros, la viabilidad del movimiento de los pacientes, el papel del Estado, la calidad y seguridad de las comunicaciones.

15. Servicios de telecomunicaciones

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 2, Servicios de Comunicaciones, como subsector C. Corresponde los números 7521, 7522, 7523, 7529 y 843 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

15.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior los servicios de telecomunicaciones incluyen los servicios de telefonía, transmisión de datos con conmutación de paquetes y circuitos, telex, telégrafo, fax, circuitos privados arrendados, correo electrónico, correo vocal, extracción de información en línea y de bases de datos, servicios de intercambio electrónico de datos (IED), servicios de fax ampliados/de valor añadido, conversión de códigos y protocolos, procesamiento de datos y/o información en línea y otros.

La industria de las telecomunicaciones esta en un proceso de rápido cambio estructural y dramático crecimiento económico. Los monopolios nacionales que hasta hace muy poco habían dominado la industria en la mayoría de los países están enfrentando competencia y en muchos países están siendo o han sido privatizados. Bajo los estímulos de la competencia y los cambios en la tecnología, nuevos servicios se desarrollan constantemente. En algunos países la competencia ha causado bajas dramáticas en los precios de los servicios y acelerado la innovación en el sector, haciendo inminente el fin de la segmentación de servicios.

15.2 Importancia económica de la actividad

El rol de las telecomunicaciones en la facilitación del comercio internacional, el desarrollo económico y el mejoramiento de la calidad de vida es un hecho ampliamente aceptado. Este sector tiene el potencial de permitir a los países participar de lleno en el comercio internacional y la globalización de los mercados, especialmente si es apoyado con la liberalización del comercio transfronterizo de servicios de distribución electrónica. Más aun, una mayor accesibilidad y variedad de servicios puede permitir el éxito de proyectos nacionales y globales que pueden traer grandes beneficios a todas las partes involucradas.

En 1997 el mercado mundial de telecomunicaciones se avaluó en 644 mil millones de dólares, realizándose dicho año inversiones por 170 mil millones de dólares. El sector empleo 5,4

millones de personas a lo largo del mundo en 1997. América se llevo el 38% de los ingresos dicho año (US\$ 245 mil millones), Europa el 32% , Asia el 26%, Oceanía el 2,6% y África el 1,5%. Pese a esto las mayores inversiones se realizaron en Asia (US\$ 74 mil millones), seguido por Europa y luego América. Como porcentaje del PIB los ingresos de los servicios de telecomunicaciones fueron mayores en Oceanía (3,4%), seguida por América (2,3%). En cuanto a la inversión como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, los líderes fueron Oceanía con un 5,3%, seguidos por África con un 3,2% y Asia con un 2,9%.

En cuanto al empleo, éste se mantuvo estable entre 1995 y 1997, decayendo ligeramente en América y aumentando en Oceanía en un promedio del 4% anual.

En 1997 las redes de telecomunicación mundiales comprendían 792 millones de líneas y 214 millones de usuarios de teléfonos celulares.

15.3 Formas de internacionalización

El comercio internacional de servicios de telecomunicaciones se lleva a cabo principalmente mediante dos formas. El comercio transfronterizo (modo 1), que con los avances tecnológicos cada vez cobra mayor importancia y el establecimiento de una presencia comercial (modo 3), ésta última forma estimulada por la abertura de mercados que habían permanecido cerrados a compañías extranjeras, la privatización de empresas estatales y la necesidad de las empresas de aprovechar economías de escala y ámbito.

15.4 Principales proveedores

Los mayores proveedores mundiales de servicios de telecomunicaciones son operadores principalmente de países industrializados. En 1997 las 20 mayores compañías públicas de telecomunicaciones tuvieron ganancias por 477 mil millones de dólares, en 74% de las ganancias mundiales totales. Dentro de estas empresas las cinco mayores fueron:

NTT (Japón), AT&T (USA), Deutsche Telekom (Alemania), Bell Atlantic (USA) y BT (Gran Bretaña).

En cuanto a ganancias provenientes de servicios internacionales los 20 operadores top obtuvieron 115.3 mil millones de dólares. Los cinco mayores carriers internacionales fueron:

AT&T, Deutsche Telekom, Cable & Wireless, MCI y BT.

Las ganancias de las 20 principales empresas de telefonía celular fueron en 1997, 73 mil millones de dólares. Las cinco principales fueron:

NTT, DGT (China), TIM (Italia), AT&T, SBC (USA).

15.5 Principales barreras

Dentro de las principales barreras al comercio de este tipo de servicios encontramos en primer lugar: limitaciones al número de oferentes, restricciones sobre el tipo de entidad legal y limitaciones a la participación del capital extranjero. También son importantes otras medidas como restricciones de bypass, requerimientos de uso, restricciones de reventa del exceso de capacidad, prohibiciones de interconexión, etc... Otra fuente de barreras de trato nacional son medidas impositivas, requisitos de nacionalidad, de licencias, de calificación, etc.

16. Servicios de energía

Este sector no se encuentra por si mismo en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC. En la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas tampoco se encuentra

listado como una categoría individual, pero se pueden encontrar servicios de energía en los números 61300, 62113, 62271, 93297, 88300, 88450, 88700, 91132, 91133; en la CPC Rev. 1 son importantes los números 69110 y 69120.

16.1 Descripción de la actividad

Esta es una industria donde tradicionalmente no se ha distinguido entre bienes y servicios. Esto se suele explicar por la estructura de mercado que existía. La mayoría de las industrias del sector energía han sido dominadas tradicionalmente por compañías estatales verticalmente integradas, donde una sola empresa se encarga de la producción, transporte y distribución de los productos energéticos, dejando poco margen para el comercio y la competencia. La reciente tendencia hacia la privatización y liberalización de estos mercados ha contribuido para identificar una serie de actividades económicas que pueden constituir servicios en forma separada de bienes y pueden ser objeto de tratados multilaterales de liberalización de comercio. En estos mercados liberalizados podemos encontrar que servicios como el transporte, la transmisión y distribución de energía son ofrecidos cada vez más por operadores independientes operando bajo condiciones de competencia. Otros servicios incluyen consultoría, construcción, mantención de redes, y servicios relacionados con la distribución como medición y cobranza. En algunos países u organizaciones la electricidad es clasificada íntegramente como un servicio debido a que no se puede almacenar.

En forma general se suele aceptar que la producción de energía primaria (que no requiere como inputs otros productos de energía) y secundaria no constituyen servicios sujetos al GATS, sino bienes sujetos al GATT; el transporte y la distribución de energía son servicios sujetos al GATS si son provistos de manera independiente. Los otros servicios que intervienen en la cadena de la energía (construcción, ingeniería y consultoría) son considerados servicios relacionados con la energía más que servicios de energía propiamente tal.

Los sectores que son considerados dentro del campo de bienes y servicios de energía son el carbón, el petróleo, la electricidad, el gas natural, la energía nuclear y fuentes de energía renovables como el poder hidroeléctrico, energía geotérmica, energía eólica, energía solar y biomasa.

16.2 Comercio de energía

Los bienes de este sector han sido transados desde hace mucho tiempo, el comercio de servicios sin, embargo, es un concepto más nuevo.

El carbón y el petróleo por ser fáciles de almacenar y transportar se transan a través del mundo, mientras que el gas natural y la electricidad se transan en forma regional debido a las dificultades para transportarlos y almacenarlos. La mayoría del comercio mundial (76%) de gas natural se lleva a cabo entre Estados Unidos y Canadá. El 75% del gas natural transado internacionalmente es transportado en cañerías, mientras que el resto se hace transformándolo en gas líquido y embarcándolo.

La naturaleza regional del comercio de electricidad es más acentuada que el de gas debido a que esta no se puede almacenar y que requiere de redes como único medio de transporte, redes que deben estar interconectadas si se quiere comerciar.

Pese a todo esto los aspectos geográficos afectan en mayor medida a los bienes energéticos que a los servicios en lo que se refiere a gas y electricidad. El comercio de servicios vía el establecimiento de presencia comercial no se ve afectado por las distancias y necesidades de interconexión; por otro lado el comercio transfronterizo sin embargo se puede ver seriamente afectado por la distancia y la carencia de interconexiones.

16.3 Principales proveedores

En Europa en 1994 las 5 mayores empresas de energía eran Royal Dutch/Shell, British Petroleum, Elf Aquitaine, Electricité de France y ENI. Sus ganancias alcanzaron dicho año 210839 millones de ECU, empleando cerca de 350 mil personas.

Los 5 mayores productores independientes de energía a nivel mundial a mediados de 1996 fueron Edison Mission Energy, Power Gen, National Power, AES, enrol Development.

16.4 Formas de internacionalización

Los principales modos de suministro para el comercio de servicios de energía parecen ser la presencia comercial (modo 3), el comercio transfronterizo (modo 1) y el movimiento de personas naturales (modo 4). El modo 3 es importante pues los proveedores internacionales pueden tomar ventajas de los procesos de privatización, liberalización y desregulación de los mercados nacionales de energía, especialmente en el sector electricidad y gas. Las distribución mediante redes interconectadas de diferentes países de estos servicios hacen importante el comercio transfronterizo y la asistencia y consultoría de expertos el modo 4.

16.5 Principales barreras

En aquellos países donde las empresas públicas estatales mantiene un monopolio verticalmente integrado no hay espacio para la competencia ni el establecimiento de oferentes extranjeros, sólo se llevarán a cabo intercambios cuando el país con el monopolio lo requiera.

En países donde el mercado se encuentra parcialmente abierto (libre entrada a algunos sectores) o incluso completamente abierto también encontrarán trabas al comercio de este tipo de servicios dentro de las que cabe destacar las restricciones sobre el ámbito de operaciones y la participación del capital extranjero, objetivos de política nacional, regulaciones demasiado estrictas en lo que se refiere al medioambiente o la salud pública, obligaciones derivadas del hecho de ser servicios públicos, restricciones u obligaciones en la contratación de inputs necesarios para ofrecer sus servicios, restricciones migratorias, etc...

17. Servicios de transporte marítimo

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 11, Servicios de Transporte, como subsector A. Corresponde a los números 7211, 7212, 7213, 7214, 8868 y 745 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

17.1 Descripción de la actividad

De acuerdo con la clasificación anterior entenderemos por transporte marítimo el transporte de pasajeros, transporte de carga, alquiler de embarcaciones con tripulación, el mantenimiento y la reparación de embarcaciones, los servicios de remolque y tracción y los servicios de apoyo relacionados con el transporte marítimo.

En cuanto a los servicios de transporte marítimo es importante saber que el mercado de cargas pesadas como petróleo, hierro, carbón, bauxita, etc., es un mercado muy competitivo donde los negocios se ganan por el que ofrece precios menores en centavos por toneladas que la competencia. Por otro lado el mercado de transporte de carga en containers y carga general por líneas regulares (liner) parece estar dominado por dos tipos de organizaciones: Las “conferencias”, carteles más o menos integrados donde se fijan precios y frecuencias y los “outsiders” que son grandes o pequeños operadores independientes. El tráfico dominado por las conferencias ha ido

cayendo en los últimos treinta años a medida que nuevos operadores del sudeste asiático han emergido con el poder suficiente para ofrecer servicios equivalentes a los de las conferencias.

En general el sistema de conferencias coexiste con un marco de acuerdos intergubernamentales de compartir carga que son el resultado de lazos históricos y coloniales, o han sido desarrollados para lidiar con el comercio estatal en potencias como Rusia o China. Este sistema también se está erosionando debido en gran parte a la caída del modelo mercantilista que databa del siglo 17.

17.2 Panorama y tendencias

Transporte Marítimo

Se está viviendo un proceso de desbanderización, que significa que las naves se registran en registros abiertos para permitir que sus dueños disfruten de los beneficios de los menores costos laborales que significa estar registrado en el país. La flota de carga pesada se encuentra casi en su totalidad en esta forma y la línea aumenta día a día. Algunos países están tratando de impedir o reducir la velocidad de estos movimientos, a través principalmente de la creación de segundos registros, tendencia surgida en Europa que se está volviendo general.

En forma paralela uno puede notar un movimiento hacia la privatización de las últimas navieras estatales. Otra cosa que se observa es que el nacimiento de mega-carriers y mega-alianzas no ha restado fluidez al mercado, debido a la inestabilidad de las alianzas y la supervisión de los Estados. También se ha dado un proceso de liberalización de la carga reservada para empresas nacionales o empresas de ciertos países.

18. Servicios de puerto

También están viviendo la misma lógica de reestructuración y reforma hacia la privatización y liberalización, tanto en países en vías de desarrollo como desarrollados. Este movimiento busca aumentar la eficiencia y diversificar las fuentes de flujos de capital.

El Banco mundial ha dicho que se está notando un movimiento desde puertos estatales hacia puertos compartidos entre privados y gobierno. Tenemos los puertos de “landlord” donde la autoridad portuaria se limita a construir y poseer la infraestructura y operadores privados realizan el resto de las actividades; también están los puertos de servicios donde las autoridades portuarias realizan todas las actividades; dentro de estos dos modelos el BM privilegia el primero. El Banco mundial hace notar que existen también algunos casos donde los privados financian la infraestructura a cambio de algunos privilegios monopólicos sobre el manejo y almacenamiento de la carga.

18.1 Importancia económica de la actividad

El transporte marítimo continúa siendo el principal modo, por mucho, de transporte internacional de bienes, aunque la tasa de crecimiento del transporte aéreo de carga es mucho mayor; 5% en los últimos 10 años contra 2%. En 1997 el transporte marítimo experimentó su doceavo año consecutivo de crecimiento con un volumen de 5074 miles de millones de toneladas métricas.

Las tarifas de estos servicios están disminuyendo como proporción del valor de los bienes que transportan, en los países desarrollados esta tasa promedia un 4,2%, mientras que en los en vías de desarrollo es de 8,3 %.

Indicadores recientes de productividad muestran que a pesar del progreso tecnológico ha habido una caída en la productividad debido a la existencia de sobrecapacidad.

El 44,7% del volumen transportado es realizado por tanqueras, seguido por el transporte de carga pesada seca con un 23% y el tráfico de bienes de relativamente mayor valor (liner) con un 32,6%.

La flota mundial transportó en 1998, 758,2 millones de toneladas de peso muerto, la gran mayoría de la cual (542,5 millones) pertenecía a países desarrollados.

18.2 Principales países

Los 5 países más importantes del sector en 1996 transportaron (bajo bandera nacional y extranjera) el 50% de las toneladas de peso muerto transportadas en el mundo. Estos países fueron Grecia (17,41%), Japón (12,84%), Estados Unidos (7,22%), Noruega (7,19%) y China (5,33%)

18.3 Principales barreras

Las limitaciones más importantes al comercio internacional de los servicios de transporte marítimo incluyen limitaciones a la participación del capital extranjero, requisitos de nacionalidad para poseer y registrar embarcaciones bajo la bandera nacional, limitaciones de acceso a cargas gubernamentales, impuestos discriminatorios y tarifas portuarias discriminatorias.

19. Servicios de transporte aéreo

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 11, Servicios de Transporte, como subsector C. Corresponde a los números 931, 732, 734, 8868 y 746 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

19.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior se entienden como servicios de transporte aéreos los servicios de transporte de pasajeros, transporte de carga, alquiler de aeronaves con tripulación, mantenimiento y reparación de aeronaves y servicios de apoyo relacionados con el transporte aéreo. Sin embargo, el anexo sobre servicios de transporte aéreo del GATS dice que este acuerdo no se aplica para los derechos de tráfico o servicios directamente relacionados con estos, pero si se aplica para medidas que afecten la reparación y mantención de aeronaves, la venta y marketing de servicios de transporte aéreo y los sistemas de reserva computacionales (SRC).

Se entenderá por reparación y mantención de aeronaves las actividades que se lleven a cabo en una aeronave o una parte cuando éste no está en servicios y que no incluyen la llamada mantención de línea. Esta definición se acerca mucho a lo que la industria llama “mantención, reparación y revisión” (MRR). Dentro de esta última definición se incluye la mantención de línea, que como dijimos esta fuera del ámbito GATS. En lo que se refiere a MRR se da una importante intervención pública por razones de calidad y seguridad de vuelo.

Los servicios de reserva computacional (SRC) se definen como aquellos servicios provistos por sistemas computacionales que contienen información sobre horarios, disponibilidad, tarifas y reglas de éstas, mediante los cuales se pueden reservar o emitir pasajes. Esta definición parece incluir los servicios ofrecidos directamente al público, no sólo a través de agencias de viajes, los que se han multiplicado con la Internet.

Los servicios de venta y marketing de servicios de transporte aéreo se definen como aquellas oportunidades para el carrier aéreo concerniente para vender y marketear libremente sus servicios de transporte aéreo incluyendo todos los aspectos del marketing como investigación de mercados, publicidad y distribución; estas actividades no incluyen la fijación de precios de los servicios de transporte aéreo ni las condiciones aplicables. Esta definición claramente sólo incluye las

actividades de venta y marketing de servicios de transporte aéreo que la empresa lleva a cabo por sí misma. Los avances tecnológicos han traído complicaciones a esta definición.

19.2 Importancia económica de la actividad

El mercado de MRR de aeronaves se evaluó en 1996 entre US\$23 y 25 mil millones; las predicciones hablan de US\$33 mil millones para el 2005. Pese a esto los servicios de mantención se mantienen estables e incluso declinando en los costos operacionales de las aerolíneas.

Sobre los SRC se tiene poca información, pero se estima que anualmente facturan más de 4 mil millones de dólares; además podemos decir que las tres mayores compañías emplean cerca de 15000 personas y están conectadas con más de 120000 agencias de viajes.

En lo que se refiere a venta de tickets las líneas aéreas realizan sólo entre un 20 y 30% de las ventas totales. Una aproximación al tamaño del mercado de venta y marketing de servicios de transporte aéreo sería el valor de los gastos operacionales por “emisión de pasajes, ventas y promociones”, que en 1994 fue de US\$37,5 mil millones y en 1995 aumento hasta los US\$40 mil millones.

19.3 Principales proveedores

En lo que a SRC se refiere, en su definición clásica es decir operando a través de agencias de viajes, el mercado está concentrado en 12 operadores, de los cuales sólo 5 operan a escala global (SABRE, Galileo, Amadeus, Worldspan, GETS).

Las tres empresas que llevaron más pasajeros en 1996 fueron United, American y Delta con 187536, 168174 y 151048 millones de pasajeros-kilómetros cada una respectivamente. Estas tres también fueron las que llevaron mayores toneladas-kilómetro dicho año. En cambio en carga y correo en lo que a toneladas-kilómetros se refiere fueron Federal Express, Lufthansa y Korean Air.

19.4 Formas de internacionalización

En lo que se refiere a MRR parece ser que las formas de internacionalización más importantes son los modos 2, consumo en el extranjero, y modo 3, presencia comercial. La presencia o no de restricciones sobre el consumo en el extranjero de servicios de mantención de aeronaves es un factor crítico. Por ejemplo desde la liberalización de las reglas de la FAA que permitió la reparación de aeronaves americanas en el extranjero ha llevado a un aumento del 150% de las estaciones de reparación en el extranjero. También es posible observar que empresas de mantención o aerolíneas realicen inversiones o adquisiciones de plantas de mantención en el extranjero para tratar aeronaves propias o de otras líneas.

En lo que a SRC se refiere el comercio se realiza principalmente a través del establecimiento de una presencia comercial (modo 3). La empresa madre establece típicamente una “Compañía nacional de marketing” en cada país con la cual se afilian las aerolíneas locales y las más importantes agencias de viajes. También se puede dar que un mercado esté cubierto por una compañía de algún país vecino, en cuyo caso los servicios se comercian bajo los modos 1 y 2; el modo 4 también puede ser relevante cuando la instalación de los sistemas requiere personal especializado.

La empresa que decida vender sus tickets y realizar actividades de marketing en el extranjero lo hará principalmente estableciendo una presencia comercial (modo 3) en el extranjero donde pueda realizar y coordinar sus actividades.

19.5 Principales barreras

Las principales barreras al comercio internacional de servicios de mantención y reparación van a ser restricciones a la presencia comercial como obligaciones de establecer una oficina registrada, requisitos de licencia o autorización, requisitos de residencia o restricciones sobre la participación del capital extranjero. Por otro lado es muy importante la factibilidad de que las aeronaves puedan ser servidas en el extranjero.

En lo que a venta y marketing de servicios de transporte aéreo son importantes las restricciones principalmente de carácter horizontal que existen para el establecimiento de una presencia comercial; además se pueden excluir ciertos servicios o limitar la capacidad de publicitarse o crear oficinas regionales. También son importantes las restricciones de acceso a los SRC y los acuerdos internacionales.

Las barreras para el comercio de SRC son típicamente de carácter horizontal para el establecimiento de la presencia comercial; también se pueden encontrar requerimientos de utilización de la red pública o limitaciones sobre el uso de estos servicios; además son importantes los acuerdos internacionales que existan sobre esta materia.

20. Servicios de transporte por tierra: generalidades y transporte por carreteras

Los servicios de transporte por tierra se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 11, Servicios de Transporte, como subsectores E,F,G,H e I. Corresponde a los números 7111, 7112, 7113, 8868 , 743, 7121-7124, 6112, 8867, 744, 7131, 7139, 741, 742 y 749 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

20.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior son considerados servicios de transporte terrestre los servicios de transporte por ferrocarril, los servicios de transporte por carretera, los servicios de transporte por tuberías, también incluiremos los servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte y otros servicios de transporte.

El sector de transporte por tierra cubre una variada gama de actividades las cuales muchas veces tienen muy poco en común. Tenemos actividades altamente intensivas en capital como los ferrocarriles y las tuberías, mientras que otras requieren relativamente poca inversión como taxis, camiones y buses. Algunas de estas actividades operan en un contexto altamente regulado caracterizado por consideraciones de planeación y la necesidad de ofrecer un servicio universal, mientras que otras lo hacen como meras actividades del mercado. El grado de concentración también es muy variable.

En el siguiente sector hablaremos detalladamente de los servicios de transporte por ferrocarriles, dejando este para el transporte caminero y otras generalidades.

20.2 Importancia económica de la actividad

El transporte por carreteras representa entre un 2% y un 6% del PIB y del empleo de los países, dependiendo de su geografía, estructura de la red de transportes y su nivel de desarrollo. Es importante destacar que numerosos estudios han demostrado que el transporte por caminos tiene muy fuertes impactos en el PIB y el empleo.

El principal medio de transporte de pasajeros por carreteras es el auto con un 53% de los 25000 miles de millones de pasajeros/kilómetro de viajes motorizados alrededor del mundo en

1995. El resto del transporte de pasajeros se distribuye como sigue: 4% para tráfico en dos ruedas; 24% para buses y microbuses; 8% para ferrocarriles; 0,8% para tranvías y metros; 10 % para transporte aéreo y 0,4% para viajes en agua. De esta forma dejando fuera los automóviles, el transporte de pasajeros por carreteras representa entre el 25 y 30 por ciento del total mundial de transporte de pasajeros.

En cuanto al mercado de viajes urbanos algunas estimaciones de su potencial están dadas por el aumento permanente de la población urbana a nivel mundial, tanto en términos absolutos como relativos (735 millones en 1950, 2000 millones en 1985 y se proyecta que el 2000 será de 2950 millones). De esta forma la demanda por viajes urbanos también ha permanecido en un constante aumento.

El transporte interurbano es suplido principalmente por buses y marginalmente por taxis, y está caracterizado por pocas economías de escala y bajos costos de acceso; es por esto que el control de estaciones y terminales de buses es un factor clave en el mercado. Este mercado también ha experimentado un movimiento de liberalización que se ha traducido en reducciones de precios, salarios, utilidades y un aumento en el empleo.

El transporte de carga por carreteras es el principal medio de transporte de carga a nivel mundial; en la Unión Europea, en 1995, el 72,3% de las toneladas/kilómetro del transporte de carga se realizó por carreteras; cantidad un 155% mayor que en 1970. Por otro lado en Estados Unidos estas cifras sólo alcanzan el 28,9% en 1995. Este tipo de transporte de carga juega un papel muy importante en los países en vías de desarrollo en los que no se desarrollaron en forma eficiente las líneas ferroviarias para estos usos. Este sector también se caracteriza por sus pobres economías de escala y su relativamente fácil acceso. El proceso de liberalización en el transporte de carga se ha traducido en caídas en los precios, la creación de nuevas empresas y la quiebra de otras, una mayor concentración y especialización, menor rentabilidad, adaptación a las demandas, menores salarios y más empleos.

20.3 Países con mayor movimiento de pasajeros en buses y microbuses

Del total de 6000 miles de millones de pasajeros/kilómetro que viajan en buses y microbuses dentro de la ciudad o en viajes interurbanos el 7,6% lo hace en China, el 6% en la Comunidad Europea, el 3,8% en Estados Unidos y el 2% en Europa central y oriental.

20.4 Cantidad de camiones registrados

En África hay 5,62 millones de camiones en buen estado (3,33%); en América hay 80,43 millones (47,64%); en Asia hay 45,22 millones (26,8%); en Oceanía hay 2,63 millones (1,56%) y en Europa encontramos 34,78 millones de camiones en buen estado los que representan un 20,6% del total.

20.5 Formas de internacionalización

El modo 1 no tiene relevancia alguna en transporte interurbano. El modo 4 a su vez es marginal y el modo 1 se da, pero no es importante ni se encuentra restringido. La mayoría del comercio se da mediante el establecimiento de presencia comercial (modo 3), especialmente en los casos en que la actividad está abierta a extranjeros o éstos son autorizados para adquirir o establecer compañías en el rubro.

Debido a que la mayoría del transporte interurbano ocurre dentro de las fronteras de un país el principal modo de suministro es también el 3. El comercio transfronterizo (modo 19 es de naturaleza intracontinental y generalmente se lleva a cabo desde países poco desarrollados a otros más. Los modos 2 y 4 no son relevantes.

El modo 3 es también la forma de internacionalización más importante en lo que se refiere a servicios de transporte de carga por carreteras. El modo 1 también es importante y debido a su naturaleza intracontinental se ha visto favorecido por acuerdos regionales.

20.6 Principales barreras

En el transporte de pasajeros interurbano los problemas más serios parecen ser los de la obtención por parte de los gobiernos de concesiones, sin por eso dejar de ser importantes las limitaciones que se impongan para la realización de inversiones en el sector.

La principal barrera al transporte interurbano de pasajeros son las prohibiciones y restricciones la movimiento y estacionamiento de buses en ciudades y centros turísticos.

En cuanto al comercio de carga encontramos restricciones al comercio transfronterizo como el bloqueo de caminos por demostraciones, prohibiciones de transitar los fines de semana y feriados, problemas aduaneros, requerimientos de visas para choferes,... Otro tipo de barreras muy importantes son las que afectan la inversión extranjera dentro de las que destacan restricciones sobre el número de oferentes, el monto de la inversión, el número de operaciones, la participación del capital extranjero, políticas impositivas y subsidios, etc.

21. Servicios de transporte por ferrocarril

Este sector se encuentra en la Clasificación sectorial de Servicios de la OMC en la categoría 11, Servicios de Transporte, como subsector E. Corresponde a los números 7111, 7112, 7113, 8868 y 743 de la Clasificación Provisional de Productos de las Naciones Unidas.

21.1 Descripción de la actividad

Según la clasificación anterior se entenderán como servicios de transporte por ferrocarril los servicios de transporte de pasajeros, transporte de carga, servicios de remolque y tracción, mantenimiento y reparación de equipo de transporte por ferrocarril y servicios de apoyo relacionados con los servicios de transporte por ferrocarril.

Las empresa ferroviarias empezaron a desarrollarse en el siglo 19 como empresas privadas competitivas, aún cuando en aquel entonces también recibían subsidios estatales u otras formas de ayuda debido a los grandes costos de infraestructura y operación del sector. A principios de este siglo, estas empresas se fueron transformando en grupos gradualmente. En la mayoría de los casos estos grupos fueron nacionalizados, debido en parte al desarrollo del transporte caminero para carga y pasajeros. En los territorios coloniales, las autoridades gubernamentales usualmente establecían y administraban los ferrocarriles directamente. Del mismo modo la mayoría de los metros alrededor del mundo son desarrollados, financiados y administrados desde un principio por las autoridades gubernamentales. De esta forma emergió en los servicios de transporte ferroviario un sistema clásico de monopolio natural, que hasta hoy en día sigue siendo el más común.

Este modelo sólo empezó a perder importancia en los 80 como resultado de las presiones para desregularizar de las autoridades en los países desarrollados y por otra parte el Banco Mundial en los países en vías de desarrollo. Los primeros pasos para cambiar el sistema que resultaba muy costoso e ineficiente fueron el permitir a las empresas la libre fijación de precios. Un nuevo modelo en que se separaran las actividades operacionales de las de administración y mantención de la infraestructura fue empezando a ser impuesto; por ejemplo este modelo se impuso en la Unión Europea por la Directiva 91/440/EEC8, la cual no corresponde evaluar aquí por lo reciente de su aplicación. Paralelamente con los intentos de separación de funciones en algunos países desarrollados ha habido intentos de privatización más radicales. Actualmente el Banco Mundial

promueve el sistema de concesiones luego de haber promovido por muchos años a los operadores autónomos frente al gobierno.

21.2 Importancia económica de la actividad

Los servicios de transporte ferroviario son muy importantes, pero adquieren una relevancia particular en los países en vías de desarrollo porque constituyen la única forma de transporte de pasajeros masiva a un precio accesible para la mayoría de la población. En 1995 China represento el 18% de los pasajeros/kilómetro llevados en el mundo, cifra igualada por India.

Desde finales de los 70 los servicios ferroviarios han ido perdiendo gradualmente parte del mercado de transporte, debido principalmente al desarrollo de fuentes alternativas de servicios como el transporte caminero y el aéreo. En la Unión Europea el porcentaje de las ferroviarias de los pasajeros/kilómetros era de un 10,3% en 1970; 8,5% en 1980 y 6,2% en 1994. El renacimiento del tráfico de pasajeros debido a los trenes de alta velocidad no ha podido revertir esta tendencia, la cual es aún peor en el sector carga. El porcentaje de las ferroviarias en la Unión Europea de toneladas/kilómetros ha caído desde un 31,7% en 1970 a 24,9% en 1980, 18,9% en 1990 para llegar en 1994 a un 14,9%. Esta última tendencia resulta aún más sorprendente en términos de valor pues los trenes de carga cada vez están siendo destinados a llevar la carga de menor valor y más pesada.

Es importante destacar que muchos estudios analíticos han destacado el hecho de que el transporte de pasajeros en el mejor caso alcanza a cubrir sus costos marginales, mientras que en lo que a transporte de carga se refiere se pueden obtener utilidades como lo demuestran muchas empresas privadas de carga en Estados Unidos.

21.3 Formas de internacionalización

Por mucho tiempo no existió competencia en lo que a modo 1 respecta, salvo en el caso de tránsito entre dos puntos utilizando rutas diferentes. Esta situación ha cambiado con la llegada de trenes de alta velocidad, corredores de carga, freeways, etc., sin embargo, los operadores nacionales aún enfrentan serios problemas para operar más allá de sus fronteras debido a una serie de obstáculos técnicos.

En lo que a modo 2 se refiere, es una forma de internacionalización bastante usada y poco restringida; que en los últimos años ha sido bastante promovida con por empresas y gobiernos; por ejemplo Los pases para jóvenes, Eurocards, etc.

En cuanto al modo 3 no hubo comercio mientras estos servicios estuvieron en manos de monopolios estatales; pero la privatización de empresas, el desarrollo y establecimiento de nuevas empresas privadas, los derechos de acceso y cabotaje y otra serie de cambios hacen del establecimiento de presencia comercial en el extranjero una forma nueva y atractiva de comercio internacional.

El modo 4 también se lleva a cabo, constantemente se ve un flujo de técnicos, expertos o incluso administradores, principalmente desde países desarrollados a países en vías de desarrollo.

21.4 Principales barreras

A parte de las barreras técnicas que muchas veces impiden el comercio transfronterizo de estos servicios también son muy importantes barreras como aquellas que limitan el número de oferentes, de operaciones o incluso el valor de los activos y las transacciones; las que restringen la participación del capital extranjero o el tipo de entidad legal. Por otro lado también deben tenerse en cuenta las medidas impositivas y el acceso a subsidios que se le da a los extranjeros, los requisitos de licencias, autorizaciones, nacionalidad, residencia, requisitos de desempeño y transferencia de tecnología, etc.



NACIONES UNIDAS



Serie manuales

Números publicados

- 1 América Latina: Aspectos conceptuales de los censos del 2000 (LC/L.1204-P), N° de venta: S.99.II.G.9 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 2 Manual de identificación, formulación y evaluación de proyectos de desarrollo rural (LC/L.1267-P; LC/IP/L.163), N° de venta: S.99.II.G.56 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 3 Control de gestión y evaluación de resultados en la gerencia pública (LC/L.1242-P; LC/IP/L.164), N° de venta: S.99.II.G.25 (US\$ 10.00), 1999.
- 4 Metodología de evaluación de proyectos de viviendas sociales (LC/L.1266-P; LC/IP/L.166), N° de venta: S.99.II.G.42 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 5 Política fiscal y entorno macroeconómico (LC/L.1269-P; LC/IP/L.168) en prensa
- 6 Manual para la preparación del cuestionario sobre medidas que afectan al comercio de servicios en el hemisferio (LC/L.1296-P), N° de venta: S.99.II.G.57 (US\$ 10.00), 1999.

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

El Acuerdo General sobre el comercio de servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe (LC/R.1588/Rev.1), 1996

América Latina y el Caribe: Series estadísticas sobre comercio de servicios 1980-1997 (LC/G.2023-P), 1998

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, =.

[www](http://www.eclac.cl): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:.....
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: