

ALADI/SEC/Estudio 169  
2 de diciembre de 2004

## ESTUDIO SOBRE LA SITUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES Y EL COMERCIO DE SERVICIOS REGIONAL E INTERNACIONAL

Realidad del Comercio de Servicios de los Países Miembros de la ALADI y de las  
negociaciones para su liberalización  
Prospectiva 2005-2008

### RESUMEN

El presente documento, corresponde al Ítem III.6 del Programa de Actividades de la Secretaría General para el año 2004 y tiene como objetivo principal, brindar algunas herramientas a los países miembros para la planificación e implementación de políticas de fomento y desarrollo del sector servicios, así como para la toma de decisiones en las negociaciones que éstos llevan adelante en los diferentes ámbitos internacionales.

Del análisis de las actuales tendencias de los mercados internacionales de servicios, los grados de intensidad de las actuales negociaciones en materia de comercio de servicios y de la importancia que este sector tiene para las economías de los países miembros, se concluye en la necesidad de propiciar la realización de actividades concretas tales como:

- ❖ Trabajar en la elaboración de un Sistema Regional de Información que contenga las restricciones nacionales y subregionales existentes para proveedores extranjeros de servicios;
- ❖ Realizar estudios e implementar proyectos para mejorar la información estadística sobre el comercio regional de servicios y de éste con el resto del mundo;
- ❖ Planificar e implementar proyectos de capacitación para todos los niveles de enseñanza, que permitan un adecuado conocimiento de las principales características y comportamiento de este sector.
- ❖ Realizar estudios en subsectores de servicios de interés para cada país, determinando los intereses comerciales concretos y los objetivos de las políticas nacionales; y,
- ❖ Buscar oportunidades y elementos para la integración positiva de los países en el área de los servicios, mediante el desarrollo de acuerdos comerciales regionales sobre este sector donde se tengan en consideración las actuales y potenciales ventajas comparativas que posee cada país.

De acuerdo con las conclusiones de los más recientes simposios y seminarios realizados en la región, el tema del comercio de servicios se encuentra potenciado por las posibilidades de “*trade-offs*” en la actual agenda de negociaciones comerciales internacionales con los macro-sectores agrícola e industrial. Sin embargo, el tema sufre, en la región, de una representatividad sectorial muy atomizada (no existe una institución única que trate del tema como una universalidad), además de una falta de estadísticas adecuadas y escasez de estudios de diagnóstico y su impacto económico social.

De acuerdo con lo informado recientemente por el Señor Director de la División Comercio de Servicios de la OMC, don Hamid Mamdouh, en un simposio realizado en San Pablo, Brasil, las negociaciones de la Ronda de Doha ganarán nueva vida con el acuerdo de julio pasado, a pesar de la falta de detalle sobre niveles de apertura y profundización de las ofertas. Agregó que hasta el momento sólo 44 países presentaron ofertas de liberalización y que en la mayoría de ellas el nivel de intensidad era bastante bajo, extendiéndose el plazo de presentación de las mismas, hasta mayo del próximo año 2005. Por último indicó que la intención es que la negociación quede cerrada antes de la próxima reunión ministerial de Hong Kong, prevista para fines de ese año 2005.

De mantenerse las actuales tendencias, las asimetrías económicas y sociales entre países desarrollados y en vías de desarrollo se agudizarán y el acceso a los mercados internacionales de la mayoría de los servicios que pretendan proveer estos últimos, resultará cada vez más complicado. Todo indica que a escala hemisférica y multilateral se mantendrá el actual ritmo de intensidad y desarrollo de negociaciones, dominado por las citadas asimetrías y por el distinto perfil de los actores involucrados.

Las posibilidades más claras, entonces, parecen surgir en los mercados subregionales y eventualmente regionales, donde se puede prever que se alcanzarán ciertos niveles de transparencia, grado de liberalización y estabilidad. En un escenario ideal, las negociaciones de los países miembros para la liberalización del comercio de servicios para el período 2005-2008, puede estar pautada por los siguientes elementos:

1. Que los países de la región adopten las medidas necesarias para identificar sus ventajas comparativas y competitivas a escala regional y mundial en el área de los servicios, así como los obstáculos al acceso a los mercados externos para las exportaciones de este sector.
2. Que ante un nuevo consenso en el ámbito del AGCS, los países miembros centren sus negociaciones en aquellos servicios cuyo carácter global amerita un tratamiento multilateral (Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Transporte Marítimo y Energía).
3. Que los países miembros consideren la posibilidad de consolidar un cuadro de regionalismo abierto en la región, impulsando entre ellos, la profundización de los compromisos asumidos sobre servicios negociados a escala multilateral y de los acuerdos subregionales existentes, de manera de robustecer una convergencia de mediano plazo. Todo ello en el entendido de que el espacio económico natural de los exportadores de servicios de la región, es la propia región.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN.....</b>	<b>1</b>
<b>PARTE I: CONCEPTOS Y DEFINICIONES .....</b>	<b>5</b>
1. INTRODUCCIÓN .....	5
2. ANTECEDENTES GENERALES .....	5
<b>PARTE II: ALGUNOS ASPECTOS DE LA REALIDAD ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS .....</b>	<b>13</b>
1. COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS.....	13
2. TENDENCIAS DE LOS MERCADOS DE SERVICIOS E IMPORTANCIA DEL SECTOR PARA LA REGIÓN .....	16
2.1. <i>Los servicios estructurales como facilitadores del desarrollo económico y social .....</i>	<i>17</i>
2.2. <i>Los servicios -insumo o inputs para la competitividad de los productos y servicios de exportación.....</i>	<i>22</i>
2.3. <i>Los servicios prestados directamente al cliente final .....</i>	<i>25</i>
3. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS.....	29
3.1. <i>Publicación de las medidas restrictivas al comercio internacional de servicios.....</i>	<i>31</i>
3.2. <i>Estadísticas sobre el comercio internacional de servicios.....</i>	<i>31</i>
3.3. <i>Capacitación sobre servicios.....</i>	<i>32</i>
<b>PARTE III: LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS....</b>	<b>33</b>
1. CUMPLIMIENTO DEL ARTÍCULO V DEL AGCS.....	33
2. EL PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA.....	34
3. TRATAMIENTO PREFERENCIAL. ....	35
4. INSTRUMENTOS PARA LA LIBERALIZACIÓN.....	35
4.1. <i>Listas de Compromisos.....</i>	<i>36</i>
4.2. <i>Normas reguladoras.....</i>	<i>38</i>
4.3. <i>Cumplimiento de los compromisos asumidos.....</i>	<i>47</i>
4.4. <i>Estabilidad de los compromisos asumidos.....</i>	<i>49</i>
<b>PARTE VI: ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS DE LOS PAÍSES DE LA ALADI.....</b>	<b>51</b>
1. PRESENTACIÓN. ....	51
1.1. <i>El Marco Teórico: Construcción de escenarios .....</i>	<i>52</i>
1.2. <i>Metodología .....</i>	<i>53</i>
2. PERCEPCIÓN DEL PRESENTE: ¿EN DONDE ESTAMOS?.....	53
2.1. <i>El comercio de servicios. Contexto y tendencias más recientes .....</i>	<i>53</i>
2.2. <i>Breve análisis retrospectivo del comercio de servicios en el ámbito de la ALADI. ....</i>	<i>54</i>
2.3. <i>Esquemas Subregionales de Integración .....</i>	<i>55</i>
2.4. <i>Identificación de las variables internas y externas del comercio de servicios de los países miembros de la ALADI.....</i>	<i>56</i>
3. PERCEPCIÓN DEL FUTURO PROBABLE: ¿HACIA DÓNDE VAMOS?. EXAMEN BÁSICO DE LAS ESTRATEGIAS MÁS SIGNIFICATIVAS DE LOS ACTORES Y EXPLORACIÓN DE INDICIOS QUE REVELEN HECHOS SIGNIFICATIVOS .....	58
4. DISEÑO DEL FUTURO DESEABLE: ¿HACIA DÓNDE QUEREMOS IR? - FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS SOBRE CÓMO EVOLUCIONARÁ EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LA REGIÓN.....	61
5. ESTRATEGIAS DE DESARROLLO: ¿HACIA DÓNDE PODEMOS IR? - SELECCIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE UNA ESTRATEGIA IMAGINARIA Y SU PLAN DE ACCIÓN DE DESARROLLO. ....	62
<b>PARTE V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>65</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>67</b>
<b>ANEXO 1: COMERCIO DE SERVICIOS LOGÍSTICOS .....</b>	<b>71</b>
<b>ANEXO 2: ANTEPROYECTO DE ACUERDO REGIONAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS ...</b>	<b>77</b>

<b>ANEXO 3: MODELO DE CLASIFICACIÓN PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN REGIONAL SOBRE MEDIDAS QUE RESTRINGEN EL COMERCIO DE SERVICIOS .....</b>	<b>88</b>
<b>ANEXO 4: LISTA DE ACUERDOS SUSCRITOS AL AMPARO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980 (TM80) QUE CONTIENEN DISPOSICIONES SOBRE SERVICIOS .....</b>	<b>94</b>

---

## PARTE I

### CONCEPTOS Y DEFINICIONES

#### 1. INTRODUCCIÓN

El presente documento, corresponde al Ítem III.6 del Programa de Actividades de la Secretaría General para el año 2004 y tiene como objetivo principal brindar algunas herramientas a los países miembros para la planificación e implementación de políticas de fomento y desarrollo del sector servicios, así como para la toma de decisiones en las negociaciones que éstos llevan adelante en los diferentes ámbitos internacionales.

A tales efectos, este estudio se divide en cuatro partes. En la primera se presentan los principales conceptos y definiciones que sirven de marco de referencia al presente estudio; en la segunda se incursiona en algunos puntos claves de la situación actual del comercio internacional de servicios y en la importancia que este sector reviste para la economía de los países de la ALADI, aspectos fundamentales a tener en cuenta para evaluar políticas de fomento y procurar los equilibrios necesarios entre los ritmos de la realidad y de la negociación; en la tercera parte se tratan aspectos de las negociaciones sobre el comercio de servicios; y en la cuarta parte, se realiza un análisis prospectivo con tres escenarios (presente, futuro probable y futuro deseable), presentándose una propuesta de estrategia para la convergencia de los acuerdos sobre este sector.

#### 2. ANTECEDENTES GENERALES

No existe una única definición del comercio de servicios. La más común se refiere a los servicios como “un cambio en la condición de una persona o un bien perteneciente a una unidad económica, que es llevado a cabo como resultado de la actividad de otra unidad económica, con el consentimiento anterior de la persona o unidad económica”<sup>1</sup>. Otras definiciones menos utilizadas pero con un importante nivel de aceptación, consideran al servicio como “aquella prestación, a título oneroso, entre personas físicas o jurídicas, que se realiza sobre bienes de su propiedad o en usufructo, o sobre las mismas personas”, o como “aquella actividad económica que proporciona utilidad en términos de tiempo, espacio y forma, en tanto que a la vez, producen un cambio en o para el receptor del servicio”.

Expertos en mercadeo<sup>2</sup> han incorporado el neologismo “servucción” – por contraste a “producción” de bienes-, para referirse al proceso creativo de un servicio. Este proceso generador de un servicio consta de tres elementos principales: a) mano de obra; b) soporte físico (herramientas, medios o redes físicas o virtuales para facilitar la prestación del servicio); y c) un beneficiario. Y tiene como primer objetivo, a la satisfacción de las necesidades del cliente – el protagonista principal del servicio-. Por esta razón, la calidad total<sup>3</sup> en los servicios es un factor esencial.

Los servicios son producidos por; 1) el productor actuando para el receptor; 2) el receptor realizando parte del trabajo (como la labor del cliente en los servicios “*self service*”), y 3) el receptor y el productor creando el servicio en interacción.

---

<sup>1</sup> T.P.Hill. 1977.

<sup>2</sup> Eiglier, Pierre. Langeard, Eric. Servucción. El Marketing de los servicios. McGraw Hill.

<sup>3</sup> La calidad total es la estrategia consistente en involucrar a todas las áreas, operaciones o procesos de una organización en la producción o servucción un eficaz y eficiente que permita satisfacer plenamente al cliente, entregando productos o servicios libres de defectos y en el plazo requerido.

## 2.1. Características de los servicios

Las principales características de los servicios son la intangibilidad, invisibilidad, transitoriedad, multimodalidad y multifuncionalidad.

La intangibilidad, invisibilidad y transitoriedad son características “clásicas” que actualmente están siendo superadas por la posibilidad que brinda la tecnología para registrar y almacenar el servicio a través de elementos tales como filmes, libros, CD’s, etc., de forma que se puede generar una herramienta cuyo valor fundamental no está en el objeto material que se adquiere, sino en el servicio intangible incorporado en términos de conocimiento y tecnología. Por otra parte, al exportar un bien, de alguna manera se están exportando los servicios que el mismo lleva incorporados (diseño, marketing, logística, etc.), los cuales implican un porcentaje importante del valor del producto.

La multimodalidad y la multifuncionalidad, en cambio, son características que responden a factores intrínsecos y propios de los servicios en la actualidad.

### 2.1.1. Multimodalidad

La característica más importante del comercio de servicios es su multimodalidad. En efecto, como es sabido, a diferencia de los bienes, cuyo único modo de comercialización internacional se realiza entre dos partes que se encuentran en distintos países y la entrega de la mercadería se hace necesariamente cruzando las fronteras físicas, en el caso de los servicios la situación es más amplia y se cuenta con cuatro modos de suministro (Cuadro 1).

**CUADRO 1**

MODOS DE SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS	
<b>MODO 1: SUMINISTRO TRANSFRONTERIZO</b> <i>(30% del total de servicios suministrados)</i>	El servicio se presta dentro del país “A” a un consumidor residente en el país “B”. (Ejs: comercio electrónico de servicios, trabajos digitalizados enviados en CD ROM vía correo, dictado de una clase vía conferencia, etc.).
<b>MODO 2: CONSUMO EN EL EXTRANJERO</b> <i>(15% del total de servicios suministrados)</i>	El servicio se presta dentro del país “A” a un consumidor del país “B” que viaja al país “A” a esos efectos. (Ejs: servicios de turismo, educación, salud, etc.).
<b>MODO 3: PRESENCIA COMERCIAL</b> <i>(53% del total de servicios suministrados)</i>	El servicio se presta mediante la presencia comercial del proveedor del país “A” en el país “B” y con destino a satisfacer consumidores residentes en el país “B”. (Ejs: servicios de distribución, bancarios, etc.).
<b>MODO 4: MOVIMIENTO DE PERSONAS FÍSICAS</b> <i>(2% del total de servicios suministrados)</i>	El servicio se presta mediante la presencia física temporal de un proveedor del país “A” dentro del país “B” y con destino a satisfacer consumidores del país “B”. (Ejs: servicios profesionales, de construcción, etc.).

Cada uno de estos cuatro modos de suministro de servicios, tiene sus particularidades y sus consecuencias. Por ejemplo, no es lo mismo regular y controlar la prestación de servicios suministrados bajo el modo transfronterizo, que bajo el modo de presencia comercial. Asimismo, la multimodalidad en el comercio internacional de servicios es desconocida o por lo menos no consciente para muchos proveedores, en especial por aquellos que lo suministran bajo el modo 2 (servicios de turismo, culturales, etc.). Tampoco resulta muy clara la situación de aquellos servicios que son exportados como valor agregado a productos de exportación, como es el caso de los servicios de diseño, marketing, consultorías jurídicas, etc., a punto tal que varios especialistas han comenzado a mencionar o referirse a un quinto modo de prestación.

Según la Sección del Comercio de Servicios de la División de Estadística de la Organización Mundial del Comercio, la proporción de cada uno de los modos en el comercio mundial de servicios cubierto por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), ha sido recientemente estimada en menos del 30% para el modo 1, cerca del 15% para el modo 2, más del 50% para el modo 3 y entre el 1% y 2% para el modo 4.

Por su relevancia para los países menos adelantados (PMA), de los modos de suministro manejados, interesa destacar especialmente el cuarto grupo, es decir, el de movimiento de personas físicas con entrada y estancia temporal<sup>4</sup> y a los efectos de suministrar un servicio. El destaque obedece a que a este modo, que excluye a las personas que solicitan la ciudadanía o que buscan empleo o residencia en un país con carácter permanente, y de cuyo comercio no se dispone actualmente de datos estadísticos completos, se vinculan especialmente temas inherentes a aspectos migratorios (visas de negocios o temporales y permisos de trabajo), de envíos de remesas al exterior y de la reválida de títulos profesionales.

El impacto económico del movimiento de personas físicas puede diferir considerablemente según los sectores y las actividades económicas. En tal sentido, existen situaciones en las que los movimientos de personas constituyen el único modo de suministro viable, como por ejemplo sucede con algunos servicios sociales, de construcción o reparación. En otros casos, este movimiento constituye uno de los modos posibles, como por ejemplo los servicios médicos, de enseñanza, contables, etc.. Y finalmente, existen otros casos en los que éstos pueden completar y facilitar el comercio bajo otros modos de suministro, como por ejemplo servicios de software o servicios arquitectónicos, que aunque puedan proveerse desde una oficina en el país de origen y hacerse llegar por correo, la calidad del producto final puede depender de la presencia de un experto para supervisar el proceso.

### 2.1.2. Multifuncionalidad

Hasta ahora, ninguna de las definiciones existentes sobre servicios ha podido dar una idea completa sobre qué actividades deben considerarse como tales. Lo que sí está claro es que este sector se caracteriza por su multifuncionalidad, es decir, que los servicios cumplen distintas funciones, por lo cual se han ensayado diversas clasificaciones o categorizaciones de los mismos.

La primera clasificación conocida que incluyó a los servicios<sup>5</sup>, divide a la economía en tres sectores básicos: a) el primario, conformado por la agricultura, ganadería y pesca y minería; b) el secundario integrado por los productos obtenidos a partir del sector primario y que abarcan la industria, la construcción y los servicios públicos de gas, agua y electricidad; y c) el terciario, integrado por los servicios y caracterizado por su intangibilidad, en donde están incluidas actividades tales como Comercio, Transporte y Comunicaciones, Administración Pública (incluyendo defensa), Servicios Financieros, Inmobiliarios y prestados a las empresas y Otros Servicios. Esta clasificación ha sido discutida, en especial en lo que se refiere a la inclusión de la construcción y los servicios públicos en el sector secundario y a la inserción de los servicios gubernamentales en el terciario.

---

<sup>4</sup> En la Ronda Uruguay, el movimiento de personas físicas se limitó al personal directivo o técnico trasladado dentro de la empresa, que puede estar en el país de acogida de dos a cinco años; y, en segundo lugar a las personas en visita de negocios (altos ejecutivos, especialistas), cuya estancia es de corta duración y que, en general, no perciben remuneración en el país anfitrión.

<sup>5</sup> Allan Fischer y Colin Clark elaboraron la llamada "teoría de las tres etapas del desarrollo", basados en la evolución económica de los países de Europa Occidental en el siglo XIX. Esta teoría ha perdido fuerza por estudios más recientes que hablan sobre la "tercerización de los sectores primario y secundario."

Posteriormente, surgieron otros criterios de categorización basados en la función que cumple el servicio. De estos criterios, el más difundido y utilizado ha sido aquél<sup>6</sup> que categorizó a los servicios como los de distribución (transporte, comunicaciones y comercio), los destinados al productor (financieros y profesionales, de investigación, ingeniería, diseño, administración, asesoramiento jurídico o comercial, publicidad, arrendamiento, contabilidad, seguridad, control de calidad, etc.), los servicios sociales (salud, educación y defensa) y otros servicios profesionales (domésticos, hoteles, restaurantes, etc.). Esta clasificación, que no incluyó a los servicios públicos y de construcción, fue objeto de revisión<sup>7</sup> y se elaboró una división que categorizó los servicios como los de Infraestructura (electricidad, gas y agua; construcción; transporte, almacenamiento y comunicaciones), los comerciales (comercio al por mayor y menor y restaurantes y hoteles), los servicios al productor (financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas) y los servicios comunales (comunales, sociales y personales).

Estas y otras clasificaciones menos difundidas, resultaron ser la base principal de aquella que, desde la Ronda Uruguay del GATT, los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) vienen utilizando para sus negociaciones. En estas negociaciones, los países utilizan la clasificación que se publicó en el documento MTN.GNS/W/120 del 10/7/91 y que establece tres grandes categorías de servicios basadas en dos elementos, esto es, las funciones principales que éstos cumplen y a qué consumidores están dirigidos. En función a estos elementos, los servicios se pueden clasificar en servicios estructurales, empresariales y los prestados directamente al consumidor (Cuadro 2). Cabe señalar que en algunos casos los mismos servicios están clasificados en más de una de estas categorías.

**CUADRO 2**

ESTRUCTURA DE LOS SERVICIOS	
<i>SERVICIOS ESTRUCTURALES</i>	Estos servicios operan como los pilares de la economía de los países, por cuanto es la categoría que nuclea a los servicios esenciales para la movilidad internacional de sus factores de producción (transporte, telecomunicaciones, energía y financieros).
<i>SERVICIOS INSUMO O EMPRESARIALES</i>	Se asocian con el uso intensivo del conocimiento aplicado a la producción de bienes y a la servucción de otros servicios. Son los que generan valor agregado y los que permiten que se realice una exportación "dentro" de un producto u otro servicio. (diseño, consultoría, marketing, software, gestión, investigación, etc.).
<i>SERVICIOS PRESTADOS DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR FINAL</i>	Son aquellos servicios cuya prestación básica y principal se realiza en forma directa hacia su consumidor final. Es el caso de los servicios de salud, educación, entretenimiento, construcción y similares.

Sin perjuicio de esta clasificación utilizada en las negociaciones de la OMC, es importante precisar que en los últimos años se ha desarrollado, por parte de los países económicamente desarrollados, una categorización, la de los "servicios comerciales" o *stricto sensu*, concebida en función de la importancia que a la misma se le atribuye para el comercio. Esta categorización abarca algunos servicios estructurales (comunicaciones y financieros), de apoyo a las empresas (informáticos y conexos), y de prestación directa (salud, construcción y entretenimiento). La mayoría de las estadísticas sobre servicios que se utilizan en los países desarrollados, se centra en esta categorización.

<sup>6</sup> Browning Singelmann.

<sup>7</sup> Dorothy Riddle.



## a) Servicios estructurales

Los servicios básicos, estructurales o *commodities* – de comunicaciones, financieros y de transporte- (Cuadro 3), mejorados en los últimos años mediante la aplicación de tecnología de punta, conforman hoy complejas y amplias redes que facilitan la movilización de bienes, personas, servicios, información, conocimiento y capitales a través del mundo, influenciando claramente la productividad de la economía de los países y mejorando la calidad de vida de sus habitantes. Asimismo, estos servicios brindan hoy soporte a enormes estructuras empresariales que, basadas en la integración vertical<sup>8</sup>, han dado lugar al nacimiento y afianzamiento de la globalización económica<sup>9</sup>.

**CUADRO 3**

SERVICIOS ESTRUCTURALES
<p>2.- SERVICIOS DE COMUNICACIONES</p> <p>A.- Servicios postales. B.- Servicios de correos. C.- Servicios de telecomunicaciones: a.- Servicios de teléfono. b.- Servicios de transmisión de datos con conmutación de paquetes. c.- Servicios de transmisión de datos con conmutación de circuitos. d.- Servicios de telex. e.- Servicios de telégrafo. f.- Servicios de facsímil. g.- Servicios de circuitos privados arrendados. h.- Correo electrónico. i.- Correo vocal. j.- Extracción de información en línea y de bases de datos. k.- Servicios de intercambio electrónico de datos (IED). l.- Servicios de facsímil ampliados/de valor añadido, incluidos los de almacenamiento y retransmisión y los de almacenamiento y recuperación. m.- Conversión de códigos y protocolos. n.- Procesamiento de datos y/o información en línea (con inclusión del procesamiento de transacción).</p> <p>D.-Otros.</p>
<p>7.- SERVICIOS FINANCIEROS</p> <p>A.- Todos los servicios de seguros y relacionados con los seguros: a.- Servicios de seguros de vida, contra accidentes y de salud. b.- Servicios de seguros distintos de los seguros de vida. c.- Servicios de reaseguro y retrocesión. d.- Servicios auxiliares de los seguros (incluidos los de corredores y agencias).</p> <p>B.- Servicios bancarios y otros servicios financieros (excluidos los seguros): a.- Aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público. b.- Préstamos de todo tipo, incluidos, entre otros, créditos personales, hipotecarios, factoring y financiación de transacciones comerciales. c.- Servicios financieros de arrendamiento con opción de compra. d.- Todos los servicios de pago y transferencia monetaria. e.- Garantías y compromisos. f.- Intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en una bolsa, en un mercado extrabursátil, o de otro modo, de instrumentos del mercado monetario (cheques, letras, certificados de depósito), divisas, productos derivados incluidos, aun- que no exclusivamente, futuros y opciones, instrumentos del mercado cambiario y monetario (swaps, tipo de interés a plazo, etc.), valores transferibles y otros instrumentos y activos financieros negociables. g.- Participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y la prestación de servicios relacionados con esas emisiones. h.- Corretaje de cambios. i.- Administración de activos (de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, administración de fondos de pensiones, servicios de depósito y servicios fiduciarios. j.- Servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, con inclusión de valores, productos derivados y otros instrumentos negociables. k.- Servicios de asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares respecto de cualquiera de las actividades enumeradas en el art.1B del Doc. MTN.TNC/W/50, con inclusión de informes y análisis de crédito, estudios y asesoramiento sobre inversiones y carteras de valores y asesoramiento sobre adquisiciones, reestructuración y estrategia de las empresas. l.- Suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos con ellos relacionados por proveedores de otros servicios financieros.</p> <p>C.- Otros.</p>

8 La integración vertical consiste en la fragmentación del proceso productivo y re-localización de las actividades productivas en distintos países en función de sus ventajas específicas, proceso llamado también "*offshoring*".

<sup>9</sup> Según la OCDE, el proceso de la globalización podría definirse como un sistema de producción en el que una fracción cada vez mayor del valor y la riqueza es generada y distribuida mundialmente por un conjunto de redes privadas relacionadas entre sí y manejada por grandes empresas transnacionales, que constituyen estructuras concentradas de oferta, aprovechando plenamente las ventajas de la globalización financiera, núcleo central del proceso.

## 11.- SERVICIOS DE TRANSPORTE

- A.- Servicios de transporte marítimo
  - a.- Transporte de pasajeros
  - b.- Transporte de carga
  - c.- Alquiler de embarcaciones con tripulación
  - d.- Mantenimiento y reparación de embarcaciones
  - e.- Servicios de remolque y tracción
  - f.- Servicios de apoyo relacionados con el transporte marítimo
- B.- Servicios de transporte por vías navegables interiores
  - a.- Transporte de pasajeros
  - b.- Transporte de carga
  - c.- Alquiler de embarcaciones con tripulación
  - d.- Mantenimiento y reparación de embarcaciones
  - e.- Servicios de remolque y tracción
  - f.- Servicios de apoyo relacionados con el transporte por vías navegables interiores
- C.- Servicios de transporte aéreo
  - a.- Transporte de pasajeros
  - b.- Transporte de carga
  - c.- Alquiler de aeronaves con tripulación
  - d.- Mantenimiento y reparación de aeronaves
  - e.- Servicios de apoyo relacionados con el transporte aéreo
- D.- Servicios de transporte por el espacio
- E.- Servicios de transporte por ferrocarril
  - a.- Transporte de pasajeros
  - b.- Transporte de carga
  - c.- Servicios de remolque y tracción
  - d.- Mantenimiento y reparación de equipo de transporte por ferrocarril
  - e.- Servicios de apoyo relacionados los servicios de transporte por ferrocarril
- F.- Servicios de transporte por carretera
  - a.- Transporte de pasajeros
  - b.- Transporte de carga
  - c.- Alquiler de vehículos comerciales con conductor
  - d.- Mantenimiento y reparación de equipo de transporte por carretera
  - e.- Servicios de apoyo relacionados con los servicios de transporte por carretera
- G.- Servicios de transporte por tuberías
  - a.- Transporte de combustibles
  - b.- Transporte de otros productos (agua, gas, etc.)
- H.- Servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte
  - a.- Servicios de carga y descarga
  - b.- Servicios de almacenamiento
  - c.- Servicios de agencias de transporte de carga
  - d.- Otros
- I.- Otros servicios de transporte (electricidad, etc.).

El modo de suministro más común de los servicios estructurales es el de Presencia Comercial (modo 3). Se trata de un modo de prestación directamente vinculado a la inversión extranjera directa (IED) y a los procesos de fusiones y adquisiciones ocasionados por la expansión de las empresas transnacionales dedicadas a estos servicios.

Por su carácter estratégico, hasta hace apenas una década, muchos de los servicios estructurales eran de carácter público, es decir, "servicios técnicos prestados al público de una manera regular y constante mediante una organización de medios personales y materiales cuya titularidad pertenece a una Administración Pública y bajo un régimen jurídico especial"<sup>10</sup>.

### b) Servicio-insumo o empresarial

Se calcula que actualmente tres cuartas partes del valor de una manufactura se compone de servicios<sup>11</sup>, los cuales intervienen en toda la cadena, es decir, desde la concepción misma del producto hasta su comercialización final, a través de aportes en diseño, software, gestión logística, ventas, publicidad, atención postventa, etc., y ofreciéndose en los cuatro modos de suministro. Algunos expertos sostienen que los servicios se "encapsulan" en las manufacturas, exportándose a través de éstas<sup>12</sup>. En el siguiente cuadro (Cuadro 4) se presentan los principales servicios-insumo<sup>13</sup>.

<sup>10</sup> Garrido Falla, Fernando.

<sup>11</sup> Giarini, 1999.

<sup>12</sup> Howells, 2000.

<sup>13</sup> Un insumo es un elemento de características consumibles / desgastables que sirve para la creación de un producto.

#### CUADRO 4

SERVICIO – INSUMO
<p>1.- SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS</p> <ul style="list-style-type: none"><li>A.- Servicios profesionales<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios jurídicos</li><li>b.- Servicios de contabilidad, auditoría y Teneduría de libros</li><li>c.- Servicios de asesoramiento tributario</li><li>d.- Servicios de arquitectura</li><li>e.- Servicios de ingeniería</li><li>f.- Servicios integrados de ingeniería</li><li>g.- Servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista</li><li>h.- Servicios médicos y dentales</li><li>i.- Servicios de veterinaria</li><li>j.- Servicios proporcionados por parteras, enfermeras, fisioterapeutas y personal paramédico</li><li>k.- Otros</li></ul></li><li>B.- Servicios de informática y servicios conexos<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios de consultores en instalación de equipo de informática</li><li>b.- Servicios de aplicación de programas</li><li>c.- Servicios de procesamiento de datos</li><li>d.- Servicios de bases de datos</li><li>e.- Otros</li></ul></li><li>C.- Servicios de Investigación y Desarrollo<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios de investigación y desarrollo de las ciencias naturales</li><li>b.- Servicios de investigación y desarrollo de las ciencias sociales y las humanidades</li><li>c.- Servicios interdisciplinarios de investigación y desarrollo</li></ul></li><li>D.- Servicios inmobiliarios<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios inmobiliarios relativos a bienes raíces propios o arrendados</li><li>b.- Servicios inmobiliarios a comisión o por contrato</li></ul></li><li>E.- Servicios de arrendamiento o alquiler sin operarios<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios de arrendamiento o alquiler de buques sin tripulación</li><li>b.- Servicios de arrendamiento o alquiler de aeronaves sin tripulación</li><li>c.- Servicios de arrendamiento o alquiler de otros medios de transporte sin personal</li><li>d.- Servicios de arrendamiento o alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo sin operarios.</li><li>e.- Otros</li></ul></li><li>F.- Otros servicios prestados a las empresas<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios de publicidad</li><li>b.- Servicios de investigación de mercados y encuestas de la opinión pública</li><li>c.- Servicios de consultores en administración</li><li>d.- Servicios relacionados con los de los consultores en administración</li><li>e.- Servicios de ensayos y análisis técnicos</li><li>f.- Servicios relacionados con la agricultura, la caza y la silvicultura</li><li>g.- Servicios relacionados con la pesca</li><li>h.- Servicios relacionados con la minería</li><li>i.- Servicios relacionados con las manufacturas</li><li>j.- Servicios relacionados con la distribución de energía</li><li>k.- Servicios de colocación y suministro de personal</li><li>l.- Servicios de investigación y seguridad</li><li>m.- Servicios conexos de consultores en ciencia y tecnología</li><li>n.- Servicios de mantenimiento y reparación de equipo (con exclusión de las embarcaciones, aeronaves y demás equipos de transporte)</li><li>o.- Servicios de limpieza de edificios</li><li>p.- Servicios fotográficos</li><li>q.- Servicios de empaque</li><li>r.- Servicios editoriales y de imprenta</li><li>s.- Servicios prestados con ocasión de asambleas o convenciones</li><li>t.- Otros</li></ul></li></ul>
<p>2.- SERVICIOS DE COMUNICACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"><li>A.- Servicios audiovisuales<ul style="list-style-type: none"><li>a.- Servicios de producción y distribución de películas cinematográficas y cintas de video</li><li>b.- Servicios de proyección de películas cinematográficas</li><li>c.- Servicios de radio y televisión</li><li>d.- Servicios de transmisión de sonido e imágenes</li><li>e.- Grabación sonora</li><li>f.- Otros</li></ul></li><li>B.- Otros</li></ul>
<p>3.- SERVICIOS DE DISTRIBUCION</p> <ul style="list-style-type: none"><li>A.- Servicios de comisionistas</li><li>B.- Servicios comerciales al por mayor</li><li>C.- Servicios comerciales al por menor</li><li>D.- Servicios de franquicia</li></ul>

Por considerárselos estratégicos para los intereses de los países de la región, en esta categoría se desea hacer una referencia y llamado de atención muy especial respecto de los servicios de innovación, investigación y desarrollo tecnológico, los servicios logísticos, y los servicios de informática y vinculados.

Se entiende que todos los trabajos que se encaren en el desarrollo de estos subsectores por parte de los países miembros de la ALADI, implicarán mayores posibilidades y mejoras de las condiciones necesarias para poder acceder a mayores niveles de competitividad en sus flujos de comercio exterior.

c) Servicios prestados directamente al consumidor final.

En el siguiente cuadro (Cuadro 5), se muestran los servicios que usualmente son prestados directamente al consumidor final. A esta categoría hay que agregarle aquellos servicios estructurales que no sólo sirven de pilar de la economía y del comercio internacional, sino que facilitan al consumidor final su movilización (transporte) y comunicación (correo, telecomunicaciones) con el resto del mundo, así como el flujo de su capital y el aseguramiento de su persona y bienes (servicios financieros).

Por otra parte, es importante tener presente que los servicios-insumo a las empresas también son prestados a personas físicas de carácter no empresarial, principalmente los servicios de distintas especialidades profesionales, como por ejemplo los jurídicos, inmobiliarios, de limpieza de edificios, etc.. De esta forma, según el servicio de se trate, los mismos pueden llegar a registrarse como prestados en los cuatro modos de suministro.

**CUADRO 5**

SERVICIOS PRESTADOS DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR
<p>1.- SERVICIOS DE COMUNICACIONES</p> <p>A.- Servicios audiovisuales</p> <p>a.- Servicios de proyección de películas cinematográficas</p> <p>b.- Servicios de radio y televisión</p> <p>c.- Servicios de transmisión de sonido e imagen</p> <p>d.- Grabación sonora</p> <p>e.- Otros</p> <p>B.- Otros</p>
<p>2.- SERVICIOS DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS DE INGENIERIA CONEXOS</p> <p>A.- Trabajos generales de construcción para la edificación</p> <p>B.- Trabajos generales de construcción para ingeniería civil</p> <p>C.- Armado de construcciones prefabricadas y trabajos de instalación</p> <p>D.- Trabajos de terminación de edificios</p> <p>E.- Otros</p>
<p>3.- SERVICIOS DE ENSEÑANZA</p> <p>A.- Servicios de enseñanza primaria</p> <p>B.- Servicios de enseñanza secundaria</p> <p>C.- Servicios de enseñanza superior</p> <p>D.- Servicios de enseñanza de adultos</p> <p>E.- Otros servicios de enseñanza</p>
<p>4.- SERVICIOS RELACIONADOS CON EL MEDIO AMBIENTE</p> <p>A.- Servicios de alcantarillado</p> <p>B.- Servicios de eliminación de desperdicios</p> <p>C.- Servicios de saneamiento y servicios similares</p> <p>D.- Otros</p>
<p>5.- SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD</p> <p>A.- Servicios de hospital</p> <p>B.- Otros servicios de salud humana</p> <p>C.- Servicios sociales</p> <p>D.- Otros</p>
<p>6.- SERVICIOS DE TURISMO Y SERVICIOS RELACIONADOS CON LOS VIAJES</p> <p>A.- Hoteles y restaurantes (incluidos los servicios de suministro de comidas desde el exterior por contrato)</p> <p>B.- Servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo</p> <p>C.- Servicios de guías de turismo</p> <p>D.- Otros</p>
<p>7.- SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, CULTURALES Y DEPORTIVOS</p> <p>A.- Servicios de espectáculos (incluidos los de teatro, bandas y orquestas, y circos)</p> <p>B.- Servicios de agencias de noticias</p> <p>C.- Servicios de bibliotecas, archivos, museos y otros servicios culturales</p> <p>D.- Servicios deportivos y otros servicios de esparcimiento</p> <p>E.- Otros</p>

## PARTE II

### ALGUNOS ASPECTOS DE LA REALIDAD ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

El sector de los servicios ha llegado a involucrarse en casi todas las actividades económicas<sup>14</sup>, ya sea constituyéndose en las arterias por donde fluyen personas, bienes, servicios, información y capitales, -caso de los servicios estructurales-, ya sea sirviendo como insumo a la producción y a la comercialización de los bienes y de los mismos servicios, o proveyendo servicios directamente al consumidor para mejorar su calidad de vida.

#### 1. COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Teniendo en consideración las limitaciones de carácter estadístico existentes con relación a este sector, se pudo detectar que el comercio internacional de servicios de carácter comercial aumentó, en el año 2003, un 12%, alcanzando 1,8 billones de dólares<sup>15</sup>, mientras que el comercio mundial de mercancías mostró un mayor incremento durante ese mismo año -un 16%-, cifrándose en 7,3 billones de dólares.

Sin embargo, cabe señalar que en los dos años anteriores, es decir, 2001 y 2002, el comercio de servicios resistió la desaceleración de la economía mundial mejor que el comercio de mercancías, tal y como se ilustra en el cuadro que sigue.

**CUADRO 6**

EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS Y SERVICIOS COMERCIALES 1990–2003					
	Valor	Variación porcentual anual			
	2003	1990–2000	2001	2002	2003
Mercancías	7,274	6	-4	4	16
Servicios comerciales	1,763	7	0	6	12

Fuente: OMC

La evolución del comercio de servicios comerciales por regiones, en el período 2002-2003, fue distinta a la del comercio de bienes. Mientras esta última, en términos nominales, fue similar en todas las regiones del mundo, en el caso del comercio de servicios se registraron índices bastantes diferentes; Europa Occidental y las economías en transición, registraron un aumento anual de entre 16% y 21%; Asia y América Latina registraron un incremento del 6% y el superávit "tradicional" del comercio de servicios de América del Norte disminuyó hasta un 7%. (Cuadro 7).

14 Varios autores denominan a este proceso "servicialización" de la economía (CEPAL.2003.)

15 Fuente: OMC

**CUADRO 7**

AUMENTO DEL VALOR DEL COMERCIO DE SERVICIOS COMERCIALES POR REGIONES. 1990-2003 (En miles de millones de dólares y porcentajes)									
	Exportaciones					Importaciones			
	Valor	Variación porcentual anual			Valor	Variación porcentual anual			
	2003	1990-2000	2002	2003	2003	1990-2000	2002	2003	
<b>Mundo</b>	<b>1,763</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>1,743</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	
<b>América del Norte</b>	322	8	1	4	266	7	1	7	
Estados Unidos	282	8	1	4	218	8	2	6	
<b>América Latina</b>	60	7	-4	6	67	7	-9	3	
México	12	7	-1	0	17	5	3	2	
MERCOSUR	15	8	-11	12	20	9	-24	8	
<b>Resto de América Latina</b>	33	7	-1	5	29	7	-2	0	
<b>Europa Occidental</b>	895	5	10	17	839	5	8	16	
Unión Europea (15)	802	5	10	16	782	5	8	16	
<b>Economías en transición</b>	72	9	11	19	82	8	15	21	
Europa Central/Oriental	40	12	5	21	38	11	11	28	
Federación de Rusia	16	4	20	18	27	3	15	13	
<b>África</b>	36	5	3	...	46	4	2	...	
<b>Oriente Medio</b>	33	9	-4	...	49	4	-1	...	
<b>Asia</b>	345	9	8	6	394	8	4	5	
Japón	70	5	2	8	110	3	0	3	
<b>Países en desarrollo de Asia</b>	249	11	9	5	258	12	5	5	
China	45	18	20	...	54	24	18	...	
Hong Kong, China	43	8	10	0	24	8	1	-5	
Corea, Rep. de	31	13	-4	15	39	13	8	10	
Singapur	30	9	3	3	27	12	2	0	
India	25	14	12	...	20	13	-1	...	
<b>Pro memoria:</b>									
Economías en desarrollo	377	9	5	6	419	9	2	6	
Países menos adelantados	7	7	6	9	17	4	2	12	

a La estimación provisional de las exportaciones en 2003, se basa en el método utilizado por el Banco del Japón hasta 2002.

Fuente: OMC

El año 2003 registró importantes novedades en la clasificación de países que participan en el comercio de servicios. Durante ese año, los países que registraron un ascenso de participación, tanto exportando como importando, fueron Estados Unidos, los países de Europa Occidental y algunas economías en transición, en detrimento de lo alcanzado por la mayoría de los países de América Latina y Asia.

Por su parte China, país que ya venía ocupando el primer lugar entre los países en desarrollo importadores de servicios, en el año 2003 pasó a ocupar el primer lugar entre los países en desarrollo exportadores de servicios comerciales (Ver Cuadro 8).

**CUADRO 8**

COMERCIO MUNDIAL DE SERVICIOS COMERCIALES PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES, 2003 (En miles de millones de dólares y porcentajes)									
Orden	EXPORTADORES	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual	Orden	IMPORTADORES	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	282.5	16.0	4	1	Estados Unidos	218.2	12.5	6
2	Reino Unido	116.5	7.3	5	2	Alemania	167.0	9.6	12
3	Alemania	111.7	6.3	12	3	Reino Unido	112.4	6.4	11
4	Francia	98.0	5.6	14	4	Japón	109.7	6.3	3
5	España	76.4	4.3	23	5	Francia	81.6	4.7	20
6	Italia	72.8	4.1	23	6	Italia	74.1	4.3	21
7	Japón <sup>a</sup>	70.2	4.0	8	7	Países Bajos	66.2	3.8	17
8	Países Bajos	64.1	3.6	18	8	China	53.8	3.1	...
9	China	44.5	2.5	...	9	Irlanda	48.5	2.8	20
10	Hong Kong, China	43.2	2.5	0	10	Canadá	47.8	2.7	14
11	Bélgica	41.7	2.4	17	11	España	46.1	2.6	22
12	Austria	41.4	2.3	19	12	Bélgica	41.4	2.4	17
13	Canadá	39.2	2.2	8	13	Austria	40.6	2.3	18
14	Irlanda	35.3	2.0	26	14	Corea, Rep. de	38.7	2.2	10
15	Suiza	32.7	1.9	17	15	Suecia	29.6	1.7	25
16	Dinamarca	32.6	1.9	20	16	Dinamarca	29.1	1.7	16
17	Corea, Rep. de	31.2	1.8	15	17	Singapur	27.2	1.6	0
18	Suecia	31.0	1.8	32	18	Fed. de Rusia	26.7	1.5	13
19	Singapur	30.4	1.7	3	19	Taipei, Chino	25.5	1.5	7
20	India	24.9	1.4	...	20	Hong Kong, China	23.5	1.3	-5
21	Grecia	24.4	1.4	21	21	Australia	21.1	1.2	19
22	Luxemburgo	23.8	1.4	18	22	Suiza	19.9	1.1	17
23	Taipei, Chino	23.0	1.3	7	23	India	19.7	1.1	...
24	Noruega	22.2	1.3	16	24	Noruega	19.5	1.1	18
25	Australia	20.6	1.2	18	25	Tailandia	18.1	1.0	9
26	Turquía	17.3	1.0	17	26	Indonesia	17.7	1.0	...
27	Fed. de Rusia	15.9	0.9	18	27	México	17.4	1.0	2
28	Tailandia	15.5	0.9	2	28	Malasia	16.4	0.9	1
29	Malasia	12.8	0.7	-13	29	Luxemburgo	15.8	0.9	16
30	México	12.5	0.7	0	30	Brasil	14.6	0.8	7
<b>Total de los países enumerados</b>		<b>1,521</b>	<b>86.3</b>	<b>-</b>	<b>Total de los países enumerados</b>		<b>1,488</b>	<b>85.4</b>	<b>-</b>
<b>Total mundial</b>		<b>1,763</b>	<b>100.0</b>	<b>12</b>	<b>Total mundial</b>		<b>1,743</b>	<b>100.0</b>	<b>12</b>

<sup>a</sup> La estimación provisional de las exportaciones en 2003, se basa en el método utilizado por el Banco del Japón hasta 2002.

Fuente: OMC

Sobre el punto, debe destacarse (Ver Cuadro 9), que en el año 2001, América Latina y el Caribe registraron en el comercio mundial de servicios un 4% de participación del total de este comercio, siendo Brasil y México los países exportadores más importantes (37% del total regional).

**CUADRO 9**

LAS 13 MAYORES EXPORTADORAS DE SERVICIOS Y SU LUGAR DENTRO DE LAS 150 MAYORES EXPORTADORAS DE AMÉRICA LATINA								
Clasificación	Empresa	País	Sector	Exportaciones (millones de dólares)		Variación 01/00%	Propiedad <sup>a</sup>	
				2001	2000			
3	3	PMI Comercio Internacional	México	Comercialización	12	16	-22,6	E
					611,7	300,0		
19	30	Grupo Cintra	México	Transporte	1	1	-1,0	P
					334,6	348,2		
50	-	Carulla Vivero	Colombia	Comercio	565,5	n/d	-	P
56	126	Coimbra	Brasil	Comercio	539,9	339,0	54,5	P*
82	127	Avianca	Colombia	Aerolíneas	380,2	336,9	12,9	P
88	105	ICA	México	Construcción	353,3	406,2	-13,0	P
103	78	Glencore	Argentina	Comercio	300,0	573,0	-47,6	P*
104	194	TAM	Brasil	Aerolíneas	299,6	163,7	83,1	P
105	106	Grupo Televisa	México	Medios	295,8	395,8	-25,3	P
110	217	Coimex	Brasil	Comercialización	277,1	137,1	102,2	P
114	82	Telmex	México	Telecomunicaciones	262,4	535,1	-51,0	P
141	-	Cosan	Brasil	Servicios públicos	206,6	n/d	-	P
145	-	Recofarma	Brasil	Comercio	198,3	n/d	-	P

Fuente: *América Economía*, 9 de agosto de 2002.  
<sup>a</sup> E: Estatal; P: Privada local; P\*: Privada extranjera.

En cuanto al crecimiento del comercio internacional correspondiente a las distintas categorías de servicios, el mismo varía en cada una de ellas. Las categorías de más rápido crecimiento para el período 1985 – 2002, se ubican en los servicios de informática y conexos, financieros, de seguros, de telecomunicaciones y los servicios personales, culturales y de esparcimiento. En aquél período, la participación en las exportaciones mundiales de estos servicios aumentó del 6,3% al 9,4%. Entre los sectores que crecieron a un ritmo inferior al promedio mundial, figuran los servicios de transporte, los cuales pasaron de representar un 5,5% de las exportaciones mundiales en 1985, a representar un 4,5% de las mismas en el 2002.

## 2. TENDENCIAS DE LOS MERCADOS DE SERVICIOS E IMPORTANCIA DEL SECTOR PARA LA REGIÓN

Gracias a sus ventajas comparativas<sup>16</sup>, los países desarrollados (PD) han podido mejorar e incrementar el comercio de servicios, en especial a partir de la década de los años noventa. Esta situación propició que actualmente este sector esté generando más del 65% del valor agregado de los bienes de exportación de la OCDE y un 70% del nivel de empleo que se registra en esa zona. El conjunto de estos países han ido desplazando los segmentos del proceso productivo más intensivos en mano de obra poco especializada, hacia sus filiales o empresas subcontratistas ubicadas en los PMA. De esta forma han logrado alcanzar un entorno de mano de obra barata<sup>17</sup> que les exige aportar capital, conocimiento, innovación y planificación estratégica.

<sup>16</sup> Ventajas comparativas tales como la posibilidad de invertir grandes capitales en nuevas tecnologías, innovación de procesos, recursos humanos altamente capacitados, subsidios y la implementación de un marco jurídico para permitir una mayor flexibilidad y dinamismo en estas actividades.

<sup>17</sup> UNCTAD, 1993.



Si a esta firme tendencia de la distribución internacional del trabajo se le agrega el hecho de que las actividades manufactureras actualmente corresponden a menos del 25% del precio final de un bien, y que los servicios y la tecnología que intervienen desde la concepción del producto hasta su comercialización al consumidor final, equivalen al 75% restante<sup>18</sup>, puede concluirse que estos nuevos parámetros están contribuyendo a mantener, e incluso profundizar, la brecha existente entre los PD y los PMA; sin perjuicio de que en los últimos años se observe una integración de carácter complejo de las grandes transnacionales con empresas de algunos PMA o de países con economías en transición, que va más allá del desplazamiento de las actividades meramente manufactureras, emplazando actividades de la cadena de agregación de valor, en la que la relación costo - beneficio es mayor (elaboración de datos, contabilidad, finanzas o investigación y desarrollo).

Si bien se ha constatado que existen en los PMA determinadas ventajas comparativas para el suministro internacional de algunos servicios, en especial en los rubros de "viajes" (Turismo) que representan el 35% de las exportaciones de servicios de estos países, o suministro de determinados servicios personales y a las empresas<sup>19</sup>, existen otros servicios que estos países están procurando promover, como es el caso de los de carácter estructural, buscando incrementar niveles de empleo y asegurar su participación en los grandes flujos internacionales de personas, bienes, capitales e información, necesarios para el crecimiento económico.

Muchos PD sostienen que, por tener ellos claras ventajas comparativas en casi todos los servicios, los PMA deberían limitarse a ser exclusivamente consumidores de los mismos. Sin embargo, dado el papel esencial que juegan hoy los servicios en el crecimiento de los países, ya que están vinculados directamente con la atención de necesidades básicas de las poblaciones y a la competitividad de los PMA en los mercados internacionales, esta posición extrema significaría renunciar a importantes herramientas para atender las urgentes demandas de desarrollo económico y social. Tampoco serviría optar por la autarquía en un mundo indefectiblemente globalizado. Parecería razonable pensar en políticas de expansión de las empresas de servicios ubicadas en el contexto más amplio del desarrollo, aunque adoptando una posición racional que tenga en cuenta la especialización internacional y las posibilidades de cooperación internacional con los países desarrollados. De esta forma, se podrían crear las condiciones necesarias para que los PMA tengan una participación satisfactoria en el suministro y el comercio mundial de servicios<sup>20</sup>.

## 2.1. Los servicios estructurales como facilitadores del desarrollo económico y social

Como se mencionó en la primera parte de este estudio, los servicios estructurales (telecomunicaciones; transporte de bienes, personas, agua, combustibles y energía eléctrica; y servicios financieros) tienen dos características importantes: la esencialidad de los mismos para el desarrollo económico y social de los pueblos y, en el caso de los países de la región, su vinculación a la IED. La característica de esencialidad determinó que históricamente en todo el mundo estos servicios hayan sido preferentemente administrados por el Estado, ya que al criterio de rentabilidad había que agregar el de interés social, en el entendido de que la extensión de estos servicios a toda la población podía significar un gran paso en la corrección de las desigualdades de esta naturaleza.

---

<sup>18</sup> Giarini, 2000

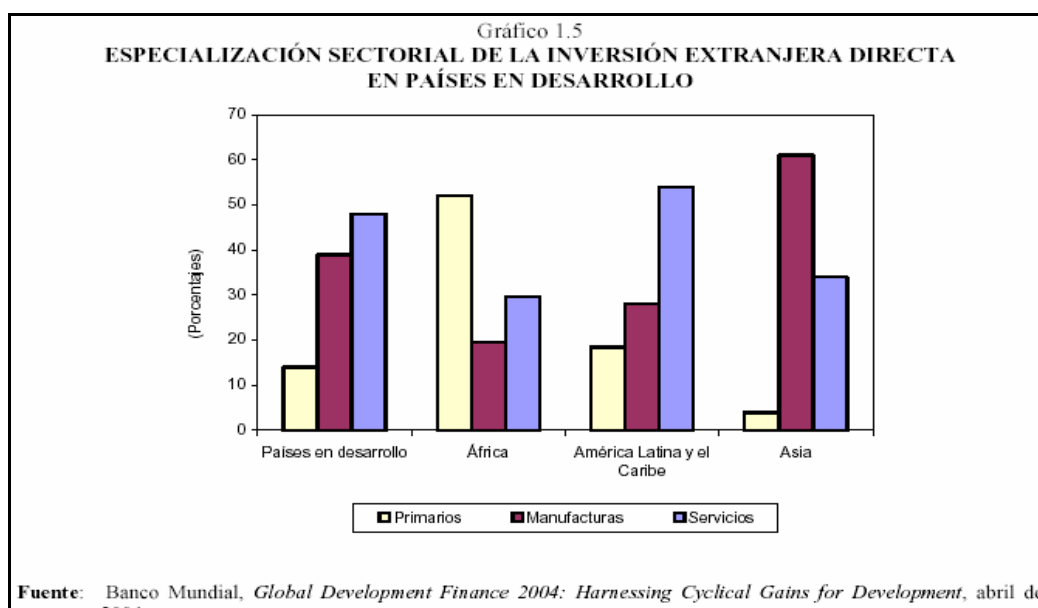
<sup>19</sup> El desarrollo de estos servicios podría aportarles a los PMA rentas adicionales de hasta 6 billones de dólares hasta el año 2015, cuadruplicando los beneficios que se obtendrían de la liberalización del comercio de mercancías (Informe del Banco Mundial "Perspectivas económicas mundiales y países en desarrollo". Año 2001).

<sup>20</sup> Márquez, Guillermo. Elementos teóricos del comercio internacional de servicios.

En el caso de los países de la ALADI, el monopolio estatal de los servicios estructurales generó un mercado de precios internos en principio sostenible, que con el transcurso de los años llegó a distorsionarse con relación al mercado internacional. Esta distorsión se debió fundamentalmente a administraciones ineficientes y a la alta incidencia del déficit fiscal en inversiones públicas en materia de infraestructura física y nuevas tecnologías.

Este contexto provocó la proliferación de políticas de concesión y/o privatización de servicios públicos en la región durante los últimos quince años, circunstancia muy bien “aprovechada” por países desarrollados, en especial los de la llamada Tríada<sup>21</sup>, que encauzaron más de la mitad del stock total de la IED hacia el sector de los servicios estructurales<sup>22</sup> de los PMA, especialmente los de América Latina y el Caribe. El resto del stock fue canalizado principalmente hacia África (sector primario) y Asia (manufacturas).

**CUADRO 10**



En reciente informe<sup>23</sup>, la CEPAL señala que con el objeto de proteger sus inversiones en el exterior, los países de la Tríada suelen guiarse por modelos similares en sus relaciones comerciales y de inversión con sus respectivos países asociados, suscribiendo acuerdos comerciales bilaterales con aquellos países a los que éstas van dirigidas. Estos acuerdos, contienen disposiciones sobre inversión y, en algunos casos, de doble tributación (UNCTAD, 2003).

La CEPAL plantea que desde el punto de vista de los PMA, existen dos visiones respecto de la IED transferida a dichos países por parte de las empresas transnacionales: una de ellas, pone el acento en aspectos asociados al financiamiento externo desde una visión de la balanza de pagos; y la otra, tiene que ver con la posible contribución de la IED al desarrollo productivo de los países huéspedes, a través “del establecimiento de nuevas actividades para mejorar la calidad de la inserción externa, esto es, acceso,

<sup>21</sup> La Tríada, integrada por Estados Unidos, Japón y Unión Europea, ha canalizado en los últimos veinte años más del 90% del total mundial de la IED.

<sup>22</sup> En particular las telecomunicaciones y la distribución de energía, aunque en sus momentos de mayor auge (años noventa), apenas llegó a cubrir el 30% de la inversión en infraestructura de la región y hoy se encuentra en declinación.

<sup>23</sup> Desarrollo Productivo en Economías Abiertas. Informe presentado en ocasión del Trigésimo Período de Sesiones de la CEPAL. San Juan, Puerto Rico. 28 de junio al 2 de julio de 2004.

transferencia y asimilación de nuevas tecnologías, desarrollo y profundización de los encadenamientos productivos, entrenamiento y capacitación de recursos humanos, y contribución al desarrollo de capacidades empresariales locales”, entre otros.

Agrega la CEPAL, que una forma útil de combinar ambas visiones, puede concretarse mediante la evaluación de las estrategias corporativas que motivan a las empresas transnacionales a invertir en los PMA. En el Cuadro 11, este Organismo muestra que las empresas transnacionales tienen cuatro motivos principales para invertir en el exterior: a) la búsqueda de materia prima –caso del transporte (carga) y el turismo (entornos de valor turístico y mano de obra capacitada barata); b) el acceso a mercados nacionales o regionales (caso de los servicios financieros, la distribución minorista y la distribución de energía eléctrica); c) la búsqueda de eficiencia en las cadenas de abastecimiento globales (logística) y de elementos estratégicos (centros de investigación y desarrollo) y d) la búsqueda de elementos estratégicos.

**CUADRO 11**

Cuadro 1.5 ESTRATEGIAS COMPARATIVAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES				
Estrategia/ Sector	Búsqueda de recursos naturales	Búsqueda de acceso al mercado (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de elementos estratégicos
Bienes	Petróleo/gas Minerales	Automotores	Automotores	Farmacéutica
		Alimentos	Electrónica	
		Tabaco	Confecciones	
		Bebidas		
Servicios	Transporte de materias primas Turismo	Equipo eléctrico		Centros de investigación y desarrollo
		Finanzas	Logística	
		Telecomunicaciones	Sedes regionales	
		Comercio minorista	Programas	
		Distribución de energía eléctrica	computacionales Servicios administrativos	

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Las políticas de concesiones y privatizaciones han sido criticadas. La realidad indica que algunas empresas extranjeras no han brindado servicios eficientes, ya sea por la mala calidad del servicio en sí y/o por fallas del Estado al diseñar la estructura de la concesión o la privatización. Pero también ha tenido su influencia el marco jurídico aplicable y los controles adecuados para evitar descuidar la atención de la población más vulnerable o la concentración empresarial del servicio<sup>24</sup>. Por otra parte, si bien la idea consistía en que el Estado tercerizaría las obras menos rentables, la realidad deja en evidencia que se han filtrado algunos proyectos que podían haber sido interesantes económicamente para la administración pública.

En reciente estudio de la UNCTAD<sup>25</sup> sobre prospectiva de la IED en los próximos años, los expertos se muestran optimistas en cuanto al incremento de las inversiones, en especial para el período 2006-2007, aunque con algunas diferencias entre las regiones. Para ese período, China e India, seguidos de los Estados Unidos, continuarán siendo cuantitativa y cualitativamente los principales objetivos de las IED, conjuntamente con países emergentes como Tailandia, Malasia, Singapur, Corea del Sur, Polonia, la República

<sup>24</sup> En la OMC está comenzando la tendencia por parte de países emergentes (India, Brasil) de presentar sus ofertas de apertura excluyendo explícitamente la privatización de servicios públicos o la limitación de los espacios de políticas y la regulación nacional para objetivos públicos.

<sup>25</sup> Prospects for FDI Flows, Transnational Corporation Strategies and promotion Policies: 2004-2007. Documento TD(XI)/BP/5 de fecha 27/04/04.

Checa y México (único país de la región incluido en este primer nivel, aunque es seguido bastante de cerca por Brasil y Chile). Estos países concentrarán inversiones en productos de alto valor agregado, innovación, tecnología y servicios de transporte, banca y seguros, empresariales, informáticos, de educación, salud y turismo. A su vez, el resto de América Latina y África, recibirán un porcentaje menor de IED, el cual se dirigirá hacia las industrias basadas en recursos naturales (productos metálicos, minería, petróleo y agricultura) y algunos subsectores de servicios, principalmente el turismo, disminuyendo aún más hacia los servicios estructurales que fueron los preferidos por la IED en el comienzo de la década de los años noventa.

### 2.1.1. Servicios de Telecomunicaciones

Los servicios de telecomunicaciones, conjuntamente con los servicios-insumo de informática y relacionados, están nucleados en las llamadas Tecnologías de la Información (TIC), las cuales permiten transmitir, procesar y difundir la información de manera instantánea y constituyen la base sobre la cual se construye la Sociedad de la Información<sup>26</sup>.

No todos los países tienen las mismas posibilidades de acceso a las TIC, ya que ello está directamente relacionado con la viabilidad económica y los niveles de educación de su población. Esta situación ha dado lugar a una “brecha digital”<sup>27</sup> entre regiones, países e incluso provincias, detrás de la cual se encubren disparidades de desarrollo socioeconómico. Si bien en la década de los años noventa se registró el ingreso de capitales extranjeros a este sector, que permitieron un crecimiento importante de las telecomunicaciones, especialmente los servicios de telefonía fija y móvil<sup>28</sup> y el acceso a Internet, el mismo no fue lo suficientemente importante como para reducir las importantes asimetrías que en esta materia se registran entre los países desarrollados y emergentes.

El ingreso de la IED al sector regional alcanzó rendimiento positivo en aquellos casos donde hubo una regulación adecuada y un control autónomo. En estos casos se constató aumento de la capacidad de conexión, precios accesibles, mayor productividad laboral, ingreso de nuevos servicios de comunicación y desarrollo de la infraestructura física en general. Sin embargo y aún con una apropiada regulación y control, cuando un monopolio público se transformó en un monopolio privado, la situación no fue beneficiosa: los precios nacionales no pudieron competir con los precios del entorno internacional y, por ende, el desarrollo del sector fue totalmente limitado. Países donde varias empresas compiten suministrando estos servicios, como Chile, por ejemplo, han desarrollado este sector en forma exponencial.

### 2.1.2. Servicios de Transporte

El transporte internacional de la región, en todos sus modos, tiene escasa capacidad de competencia con la prestación que realizan los países desarrollados, fundamentalmente sustentada en economías de escala, en políticas públicas de fomento y desarrollo del sector y de su infraestructura y en modernas gestiones de los operadores que ejecutan servicios en tiempo y forma y al menor costo total, dando una satisfacción al cliente justo a tiempo y con calidad total.

---

<sup>26</sup> La Sociedad de la Información es un estado de desarrollo social caracterizado por la capacidad de sus miembros (ciudadanos, empresas y Administración Pública) para obtener y compartir cualquier información, instantáneamente, desde cualquier lugar y en la forma que se prefiera (ALADI/SEC/Estudio 157. Julio 2003).

<sup>27</sup> La denominada “Brecha Digital” puede definírsela como la distancia “tecnológica” entre individuos, familias, empresas, grupos de interés, países y áreas geográficas en sus oportunidades en el acceso a la información y a las tecnologías de la comunicación y en el uso de Internet para un amplio rango de actividades.

<sup>28</sup> Los suscriptores de telefonía celular de la región pasaron de 300.000 en 1991 a 100 millones en el 2002, siendo su participación en el total mundial del 8,7% (Rozas, 2004). Este servicio está siendo utilizado en la región en lugar de la telefonía tradicional, que es inexistente en muchas zonas de los países miembros.

Al amparo de estrategias fundadas en seguridad nacional, desarrollo, etc., el sector transporte en todos sus modos tradicionalmente ha sido y es objeto de restricciones por parte de todos los países -en especial los desarrollados-, transformándose, sin ser éste el objetivo, en un obstáculo considerable al movimiento internacional de la producción y en un factor de encarecimiento considerable de los precios finales de los productos del comercio exterior. Estas restricciones, además de numerosas son de diferente naturaleza, dado que responden al acceso a los mercados de carga y pasajeros, al principio de trato nacional, o directamente derivan de la aplicación de acuerdos internacionales (reserva de carga, cupos operacionales y/o administrativos, etc.).

### 2.1.3. Servicios de energía eléctrica

La cadena de abastecimiento de la industria de energía eléctrica está integrada por los procesos de Extracción, Comercialización, Transporte y Distribución<sup>29</sup>.

El mercado regional se particulariza por carecer de una matriz definida en cualquiera de los procesos antedichos.

En materia de extracción, si bien la fuente hidráulica es la tradicionalmente más usada en la región, recientemente se han registrado innovaciones importantes en esta materia ante algunas deficiencias del sistema. En efecto, si bien el sistema hidráulico tiene, en la región, más capacidad instalada que la demanda efectiva, necesita mantener un alto stock para funcionar de manera eficiente. En efecto, ante algunos períodos de alteraciones climáticas importantes, quedó en evidencia que no resulta aconsejable una dependencia casi exclusiva con esta fuente energética y, en consecuencia, se desarrollaron una serie de proyectos que favorecen la utilización de la energía termoeléctrica con generación a gas.

En materia de comercialización, la demanda energética de los países de la región creció sostenidamente en los últimos veinticinco años, pasando de una potencia instalada de 24.000MW en el año 1970, a una de 170.000MW en el año 2003. En ese lapso, se realizaron importantes reformas para conciliar la oferta con la demanda, incorporándose modelos que buscaron potenciar una coherencia importante con las realidades y características técnicas de cada país. La limitación de recursos para materializar estos cambios, llevó a que los países optaran por dar participación, en materia de distribución de la energía, a la tercerización y/o privatización total o parcial de los sistemas existentes.<sup>30</sup>

Se ha discutido mucho sobre la eficiencia de los modelos energéticos que se aplicaron en la región en los últimos quince años. Al respecto, la Comisión de Integración Energética Regional (CIER)<sup>31</sup> considera que uno de los principales factores que impide el desempeño eficiente del sector, no guarda relación con la gestión empresarial o el estado de la infraestructura física, sino con la crisis de crecimiento económico de los países, en donde se ha constatado que la inversión necesaria para el sector es bastante mayor a la renta que la hace posible.

### 2.1.4. Servicios Financieros

Los servicios financieros abarcan los subsectores bancario y similares, bursátiles y de seguros. Los primeros son esenciales para la IED en los países receptores y para el comercio exterior, dado el papel que desempeñan en el crédito y flujo de capitales para el pago de transacciones internacionales. Por su parte, los servicios de seguro estimulan y facilitan la movilización internacional de la producción.

---

<sup>29</sup> La realidad de este mercado fragmentado debe tenerse en cuenta en las negociaciones internacionales sobre servicios (UNCTAD, 2002).

<sup>30</sup> Salvo el caso de Paraguay, Uruguay y Venezuela que continúan siendo empresas estatales.

<sup>31</sup> La CIER fue fundada en 1964 con el objeto de fomentar y favorecer la integración energética de la Región Sudamericana.

En los últimos años los procesos de globalización y desintermediación<sup>32</sup>, así como la aparición de nuevos productos financieros y los avances tecnológicos en comunicaciones, incrementaron en forma explosiva la comercialización de estos servicios.

La región no presenta en esta materia, coincidencias ni en las políticas ni en los mercados. La estructura de los mercados financieros no es uniforme, existiendo diferencias entre los tipos, denominación, alcances y control de las instituciones habilitadas para ejercer estos servicios y una fuerte regulación de los mismos. En cuanto a las políticas, tampoco se registra uniformidad. Mientras algunos países optaron por una liberalización de servicios financieros, llevando adelante procesos unilaterales de desregulación y apertura de los mercados, otros países registran variadas restricciones y regulaciones, no sólo en cantidad sino también en calidad.

La experiencia que en esta materia viene acumulando la región, puso de manifiesto que una apertura de este sector entraña beneficios y riesgos. Por un lado, una apertura parece haber facilitado la integración de los mercados financieros y propiciado una importante reducción de costos, lográndose así la posibilidad de invertir en diversos instrumentos en plazas no nacionales. Por otro lado, para que estos beneficios sean sostenibles, parece indispensable contar con una adecuada estabilidad macroeconómica, una preservación de políticas cautelares, estructuras normativas adecuadas y con un importante fortalecimiento de los órganos reguladores nacionales<sup>33</sup>.

#### 2.1.5. Abastecimiento de agua potable

Por su propia naturaleza, puede decirse que éste es el servicio estructural esencial. Según datos de Naciones Unidas, más del 40% de los habitantes del planeta carece de estos servicios. En relación con el resto del mundo, los países de la región están en muy buena posición en cuanto a la provisión de este servicio, ya que la gran mayoría está en un rango de cobertura del 90%.

En casi todos los países de la ALADI los servicios de agua potable son de carácter público, aunque últimamente se han impulsado concesiones al sector privado con el objetivo de atraer capitales y, en algunos casos, coadyuvar a corregir las ineficiencias de la administración estatal. En este sentido, la CEPAL<sup>34</sup> indica que la privatización o concesión en régimen de competencia, no necesariamente resolvería las ineficiencias actuales, pues con el tiempo el sistema terminaría en un monopolio privado, que al igual que uno público, no se sentiría presionado para realizar las inversiones necesarias en infraestructura y mejorar la calidad de los servicios. Por tales razones, dice, al igual que en los países desarrollados, la privatización o concesión de estos servicios deberían estar acompañadas de un marco regulador adecuado (condiciones estrictas para el ingreso de empresas privadas; regulación de la propiedad de las fuentes de agua; inversiones en infraestructura; precios y calidad de los servicios) y las negociaciones para una posible liberalización de este servicio, deberían desarrollarse con extrema cautela y sin apremios de tipo alguno.

#### 2.2. Los servicios-insumo o *inputs* para la competitividad de los productos y servicios de exportación

En la primera parte del presente estudio se presentó una serie de servicios que pueden ser exportados “dentro” de un bien, siendo parte de su precio final. Por su importancia para la competitividad de los países de la región, entre estos servicios se

---

<sup>32</sup> Por este proceso, la intermediación está pasando de instituciones bancarias a instituciones no bancarias.

<sup>33</sup> Drouet, Xavier. Diferentes enfoques de negociación sobre servicios financieros. Comunidad Andina.

<sup>34</sup> CEPAL. Regulación de la Industria de Agua Potable. Serie Recursos Naturales e Infraestructura. N° 36. Dic. 2001

destacan los de innovación, investigación y desarrollo tecnológico, los servicios logísticos y los servicios de informática y relacionados.

### 2.2.1. Servicios de innovación, investigación y desarrollo tecnológico

Estos servicios son claves para que los productos y servicios de exportación puedan competir eficientemente en los mercados internacionales. Debido a sus altos costos y a la necesidad de la utilización de recursos humanos altamente capacitados para su suministro, se observa que cuanto más ricos son los países mayores son sus posibilidades para desarrollarlos.

Actualmente, los PD concentran el 84,4% del gasto bruto mundial en investigación y desarrollo y un porcentaje algo menor en investigadores científicos e ingenieros (71,6%). Pero además, en los PD se concentran las actividades productivas directamente vinculadas con la tecnología de última generación, las cuales se caracterizan por su gran dinamismo comercial y sus altísimas rentas. Y aún cuando resulte viable que los PMA puedan desarrollar estas industrias mediante la transferencia de tecnología desde los países desarrollados, la realidad indica que el tema se presenta con tres grandes barreras: a) que dicha transferencia está protegida por normas estrictas de propiedad intelectual y se transforman así en costos que muchos PMA no pueden pagar<sup>35</sup>; b) que, a su vez, y aún en el caso de que se hiciera el gasto y se pudiera acceder a esta transferencia, e incluso que se lograra crear industrias de alta tecnología en países PMA, éstos se verían obligados a superar los problemas derivados del lento crecimiento y de los bajos márgenes de rentabilidad que estas industrias suelen mostrar al inicio de sus actividades; c) y que, aún en el supuesto de que sean superadas las dos barreras anteriores, es lógico suponer que los PMA pretendan exportar estas tecnologías para ampliar mercados y amortizar costos, momento en el que se encontrarían con que resulta muy difícil acceder a los mercados internacionales, fundamentalmente porque los PD desarrollan importantes políticas proteccionistas en estas áreas.

### 2.2.2. Servicios logísticos

La creciente competencia implícita en la apertura de mercados y en la multinacionalización de los procesos productivos, lleva a los actores del comercio internacional a procurar, permanentemente, nuevas fórmulas para mejorar su competitividad. Una de las herramientas cada vez más utilizadas para estos fines es la gestión y los servicios logísticos, daves en el comercio internacional por proporcionar un importante valor agregado a los productos y servicios de exportación.<sup>36</sup>

Numerosas empresas, para optimizar costos, subcontratan la prestación de actividades indirectas a su negocio principal con prestatarios especializados en estos servicios integrados ("*one-stop logistics*"), de forma de acceder a una integración eficiente de las cadenas internacionales de abastecimiento<sup>37</sup> y dar rápida respuesta a las necesidades del cliente.

Actualmente la logística empresarial forma parte de los principales procesos empresariales productivos:

- ❖ Compras y Abastecimiento.
- ❖ Inventario y Almacenamiento (pre y post-producción y durante la distribución).
- ❖ Producción
- ❖ Preparación de la carga (Embalaje, Marcado y Unitarización de cargas).

<sup>35</sup> Esta situación ha dado lugar a la llamada "frontera tecnológica mundial" (Pérez, 2001).

<sup>36</sup> Se estima que el costo total de los servicios logísticos asciende al 20 por ciento de los costos de producción totales en los países desarrollados y suele alcanzar una proporción aún mayor en los países en desarrollo.

<sup>37</sup> Métodos "Justo a Tiempo", "Puerta a Puerta" "Respuesta Eficiente al Consumidor (ECR), etc.

- ❖ Transporte (en sus fases: origen, tránsito y destino).
- ❖ Manipuleo en las distintas etapas de la cadena de transporte
- ❖ Trámites aduaneros, de seguros, de comercio, etc.
- ❖ Sistemas de información y de servicio al cliente (pre, durante y post venta).

La “logística integral” (LI) se define como la gestión del flujo físico y de información, de los materiales y productos de la empresa, desde los proveedores hasta los clientes, de manera de llegar a éstos cuando se necesita y con el menor costo integral posible.

La gestión logística se aplica muy especialmente a los servicios vinculados a la distribución física, los cuales son comúnmente denominados “servicios logísticos” (transporte, embalaje, marcado, unitarización, manipuleo, almacenamiento).

Los servicios “logísticos” están también directamente vinculados con los servicios estructurales de telecomunicaciones y energía, a los de innovación tecnológica y los informáticos, a los cuales se da especial prioridad en los países desarrollados. Por este motivo, especialmente en los países de Europa y los Estados Unidos, las actividades logísticas están mostrando un fuerte crecimiento. En el caso de los países de la ALADI, la situación de los servicios logísticos es distinta, ya que su soporte, la infraestructura física de transporte, telecomunicaciones y energía, es insuficiente, inadecuada y la innovación tecnológica es pobre. Sin embargo, se ha podido observar<sup>38</sup> que el sector empresarial de la región tiene conocimiento y acceso a los avances experimentados en este sector en los países más desarrollados y está procurando aplicarlos dentro de sus posibilidades. Para mejorar esta situación, muchos gobiernos de la región ya están implementando, entre otras acciones, las siguientes:

- ❖ El mejoramiento y desarrollo de la infraestructura física de transporte, telecomunicaciones y energía.
- ❖ Creación de normas y controles apropiados y su armonización a nivel regional y global, en especial para el sector transporte (modal y multimodal) y los sistemas aduaneros.
- ❖ Una mayor difusión de la logística en sus distintas actividades específicas y el fomento de asociaciones de logística en cuyo seno se promoció y defiende el desarrollo de este sector.

La Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios de la OMC (documento W/120) no posee una categoría separada para estos servicios, encontrándose dispersa en el sector de "Servicios de Transporte" (transporte de carga, servicios de carga y descarga, servicios de almacenamiento, servicios de agencias de transporte de carga, etc.) y en el sector de "Servicios prestados a las empresas" (gestión de existencias, tramitación de pedidos, etc.). Asimismo, en la lista utilizada para las últimas negociaciones sobre servicios de transporte marítimo de la OMC, se agregaron otros elementos vinculados a la logística, tales como los servicios de despacho de aduana, de estaciones y depósitos de contenedores y de agencias marítimas.

En este contexto, merece una mención especial una comunicación presentada el 25 de junio del presente año ante a la OMC, por un grupo de países. Las delegaciones de Australia; Hong Kong, China; Liechtenstein; Mauricio; Nueva Zelandia; Nicaragua; Suiza y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matéu, distribuyeron ante los miembros del Consejo del Comercio de Servicios, un documento en el que presentaron una propuesta concreta, así como una lista recapitulativa, para la adopción de compromisos específicos sustanciales y significativos en sectores que contribuirían a la liberalización de los servicios de logística (Anexo 1).

---

<sup>38</sup> Diagnóstico sobre la logística del comercio internacional y su incidencia en la competitividad de las exportaciones de los Países Miembros. ALADI/SEC/Estudio 141 del 17/12/01.



### 2.2.3. Servicios de informática y relacionados

La informática en general, comprende el equipo, los programas y los servicios de informática; y, a su vez, estos últimos fundamentalmente comprenden a consultorías relacionadas con la instalación de equipos informáticos, servicios de aplicación, mantenimiento y asistencia técnica de programas, servicios de tratamiento y almacenamiento de datos, servicios de bases de datos, servicios de mantenimiento y reparación de ordenadores y servicios de formación del personal de los clientes en relación con los programas. Estos servicios, como ya se indicó, conjuntamente con los servicios estructurales de telecomunicaciones, crean, transmiten y difunden la información y su producto directo, que es el conocimiento.<sup>39</sup> Los servicios de informática y conexos, se distribuyen a través de los cuatro modos de suministro, aunque el más utilizado es el suministro transfronterizo, a través de correo electrónico (Modo 1), y el movimiento de personas físicas al extranjero en forma temporal (Modo 4) para instalar o asesorar sobre la prestación de estos servicios.

El desarrollo de los sistemas de información en los países de la ALADI, en general es aceptable. Se encuentra en franco desarrollo y se percibe una tendencia a brindar paquetes de servicios en esquema de tercerización. Por otra parte, cabe señalar que algunos países de la región se están transformando en exportadores de software de excelente calidad y muchas empresas transnacionales están instalándose en la región para brindar estos servicios, aprovechando las ventajas comparativas que algunos países están otorgando a la inversión extranjera directa que aporte tecnología de punta y sea fuente de mano de obra.

### 2.3. Los servicios prestados directamente al cliente final

Muchos de los servicios prestados directamente al cliente final son esenciales para el desarrollo económico y social de los países miembros. Entre éstos se destacan los servicios de salud, ambientales, de enseñanza y la construcción. Otros, como el turismo o los servicios de entretenimiento, se constituyen en una importante y segura fuente de divisas, dadas las ventajas comparativas que tienen los países de la región para suministrar este servicio.

#### 2.3.1. Servicios de Salud

Los servicios de salud se encuentran en dos sectores: como servicios sociales y de salud (8.B, 8C, y 8D) y como servicios profesionales (1A-h y 1A-j). Los primeros abarcan los servicios de hospital, los prestados bajo la dirección de médicos, principalmente a pacientes internados con la finalidad de curar, reanimar y mantener la salud; servicios de ambulancia, de instituciones residenciales de salud; y servicios sociales con o sin alojamiento. Por su parte, los segundos incluyen los servicios médicos y dentales y los servicios proporcionados por parteras, enfermeras etc.

De todos los servicios prestados directamente al cliente final, los de salud son los de mayor esencialidad y, por ese mismo motivo, tienen en el acceso en condiciones de igualdad a los mismos, la calidad del servicio y el uso eficaz y eficiente de los recursos, sus temas claves para un correcto funcionamiento y prestación. Según la UNCTAD<sup>40</sup>, el acceso en condiciones de igualdad significa “la utilización equitativa de los servicios de salud para las mismas necesidades”, en conjunción con la “equidad vertical”, que implica una contribución de los usuarios acorde con su capacidad económica. “La calidad se refiere al

---

<sup>39</sup> La Brecha digital y sus Repercusiones en los Países Miembros de la ALADI. (ALADI/SEC/Estudio 157. Julio 2003).

<sup>40</sup> El Comercio de Servicios y sus Repercusiones en el Desarrollo. UNCTAD. Junta de Comercio y Desarrollo. TD/B/COM.1/55 del 20/12/02.

nivel de la atención sanitaria que proporciona el sistema y la eficacia guarda relación con la óptima asignación de los recursos, incluso mediante el comercio internacional.”

Los servicios de salud se prestan principalmente en el tercer modo de suministro (presencia comercial) y cuarto (movilización temporal de personas físicas al exterior) modo. Sin embargo, cada vez se utiliza más el segundo de los modos (consumo en el extranjero), lo cual está dando lugar al llamado “turismo sanitario” que se viene transformando en una especie de prestación que tiende a aprovechar los beneficios derivados de una combinación de riquezas naturales con la actuación de profesionales de primer nivel y la utilización de tecnología de punta. Asimismo, los servicios de salud también registran alguna prestación por el primer modo de suministro (transfronteriza) a través de lo que se ha dado en llamar la “telemedicina”, siendo importante en estos casos la posesión y manejo de tecnología de última generación en telecomunicaciones y servicios informáticos.

En los países de la región los sistemas de salud pública conviven con organizaciones privadas (clínicas, mutuales, aseguradoras de salud) y personas físicas prestadoras de estos servicios. En algunos países, las organizaciones privadas de salud han instaurado un sistema de dos niveles de atención cuya calidad depende del poder adquisitivo del cliente, dando inclusive, en algunos casos, preferencias a los pacientes extranjeros. En los últimos años, principalmente por la crisis económica sufrida en la región, muchos países miembros han experimentado el éxodo de profesionales de estos servicios y asimismo, por falta de eficiencia o experiencia en determinadas especialidades, se ha observado una disminución de clientes que prefieren acudir al exterior en procura de estas prestaciones.

La UNCTAD señala, que el comercio regional de servicios de salud “es especialmente importante en razón de las afinidades culturales y lingüísticas”. En tal sentido, propone promover este comercio a escala regional mediante la eliminación de restricciones a la circulación de personas físicas (visados, etc.) que viajan como profesionales o como pacientes; estableciendo planes de estudios comunes para las distintas especialidades de la medicina; reduciendo o eliminando los requisitos de autorización para empresas de salud de la región; y abriendo la contratación pública a escala regional.

### 2.3.2 Servicios de Enseñanza

En el contexto internacional actual y de los próximos años, donde el acceso al conocimiento se constituye en el principal paradigma del desarrollo económico y social de los pueblos, la enseñanza se constituye también en un servicio de carácter esencial, especialmente para los PMA.

En casi todos los países de la región, la enseñanza, en especial en su primera y segunda etapas, se brinda a través de un sistema en el que coexisten la prestación que brinda el Estado con la que brindan prestadores privados. Además de los servicios de enseñanza primaria, secundaria y superior (terciaria), también se dictan cursos de capacitación para adultos los cuales vienen registrando importantes niveles de incremento fundamentalmente por las facilidades que se generan con el uso de Internet. Muchos de esos cursos son prácticos y están centrados en el empleo, y en muchos casos son prestados dentro de grandes empresas y tienen por objetivo final el de mejorar los conocimientos especializados de sus empleados y poner a éstos al día en relación con sus últimos productos.

El sistema regulatorio de enseñanza (autorización de establecimiento, evaluaciones, concesión de títulos) varía de un país a otro, debido a los distintos contextos sociales y a la diferente evolución de cada sistema. La función desempeñada por los gobiernos centrales y locales también parece diferir de un país a otro, dadas las diferencias que muestran sus

estructuras administrativas. También se ha constatado la imposibilidad de juzgar correctamente la calidad de los servicios de enseñanza cuando éstos son suministrados a través de medios electrónicos.

### 2.3.3. Servicios Ambientales

La Lista de la OMC considera servicios ambientales los de alcantarillado; recolección y eliminación de desperdicios; y los de saneamiento, los cuales a nivel internacional se prestan preferentemente por el modo de suministro tres (presencia comercial) y cuatro (presencia temporal de personas físicas). Estos servicios están directamente vinculados a los de construcción e ingeniería, gestión, asesoramiento jurídico y contabilidad. En el apartado iii) del párrafo 31 de la Declaración Ministerial de Doha, se dispone que se celebren negociaciones sobre la reducción o la eliminación de los obstáculos a los bienes y servicios ambientales para fomentar la complementariedad entre comercio y medio ambiente.

En la región, sólo un 49% de la población está conectada a sistemas convencionales de alcantarillado, mientras que el resto utiliza sistemas de saneamiento *in situ*. Los niveles de cobertura de alcantarillado son considerablemente menores que los de agua potable con conexión domiciliaria. Sólo en tres países miembros (Chile, Colombia y México) la población urbana conectada a sistemas de alcantarillado supera el 70%. A su vez, en zonas rurales de muchos de los países de la región, el alcantarillado es todavía algo prácticamente desconocido<sup>41</sup>.

Dado el innegable vínculo existente entre estos servicios y el desarrollo sostenible, la UNCTAD sugiere a los PMA que impongan a aquellos prestadores privados locales de este sector, determinadas obligaciones de servicio público, la transferencia de tecnología y de conocimientos sobre gestión, la formación del personal, el contenido nacional mínimo, y el establecimiento o de un precio máximo para los consumidores o de una obligación por la que un porcentaje determinado de beneficios se reinviertan en infraestructura.

### 2.3.4. Servicios de Arquitectura, Ingeniería y Construcción,

El sector incluye servicios profesionales de planificación, diseño, construcción y gestión para estructuras de edificios, instalaciones, trabajos de ingeniería civil y procesos industriales realizados por empresas de ingeniería para proporcionar planes de ejecución y diseños para edificios y otras estructuras. Las escasas estadísticas disponibles sobre el comercio internacional de estos servicios, muestran que los países industrializados son sus principales exportadores.

Los servicios de arquitectura e ingeniería pueden ser prestados bajo todos los modos de suministro, mientras que los de construcción principalmente por los modos tres y cuatro. El 80% de los gastos de las empresas de arquitectura e ingeniería corresponden a salarios del personal, en la mayoría de los casos personas muy cualificadas. Estos servicios están directamente vinculados a los estructurales, por ser los encargados de planificar e implementar las obras de infraestructura física de transporte, telecomunicaciones y energía.

Los principales obstáculos que enfrentan los prestadores extranjeros de estos servicios en la mayoría de los países, tienen que ver con la falta de reconocimiento o reconocimiento limitado de los estudios; las condiciones de aptitud o títulos/licencias en el país de origen; las prescripciones en materia de nacionalidad y residencia; las restricciones a la incorporación y obtención de contratos, incluidos contratos públicos; y con la prohibición de publicidad por razones éticas. A veces, se exige expresamente la asociación con profesionales locales.

---

<sup>41</sup> Organización Mundial de la Salud, 2001.

Todas estas disposiciones se justifican en la necesidad de mantener la calidad y el nivel del servicio prestado y de garantizar una buena comprensión de los factores culturales y de otro tipo, propios del mercado, al ejercer la profesión. Además de estas restricciones, a la mayoría de los prestadores que trabajan como profesionales autónomos se les hace difícil acceder a otros mercados, entre otros motivos, por la muy reducida escala de su negocio, el desconocimiento de los mercados extranjeros y la existencia de obstáculos culturales y regionales.

### 2.3.5. Servicios de Turismo

El turismo está considerado el servicio más importante y dinámico a escala global, siendo el mayor empleador<sup>42</sup> y representando más de un tercio del valor total del comercio mundial de servicios.<sup>43</sup>

Por ser un sector con gran intensidad de mano de obra, es una importante fuente de empleo, en particular en zonas rurales y alejadas. La demanda de servicios de turismo, tanto en el plano nacional como internacional, guarda una relación directa con el nivel de ingresos y, por tanto, aumenta a medida que crece la riqueza mundial.

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT), en el año 1996 sólo el 3,5% de la población mundial efectuó viajes internacionales, mientras que en el año 2020 se espera que un 7% pueda realizar los mismos. El turismo internacional tiene una clara repercusión tanto en el volumen del comercio como en los ingresos en divisas, especialmente en los países en desarrollo, muchos de los cuales dependen exclusivamente de lo que produzca este sector.

El turismo incluye servicios prestados por hoteles y restaurantes (incluidos los servicios de suministro de comidas por contrato), servicios de agencias de viajes y de organización de viajes en grupo y otros servicios conexos, sin perjuicio de aquellos otros servicios que si bien no están comprendidos dentro del sector, tienen una amplia y directa vinculación con la prestación básica que se produce en el mismo (transporte, distribución, y servicios recreativos, culturales y deportivos). La OMT elaboró una lista ilustrativa de actividades clave del sector del turismo (Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas –CIUAT-), que identifica aproximadamente 70 actividades específicas relacionadas con el suministro de servicios de turismo y otras 70 que afectan al menos en parte a este sector. Asimismo, la OMT señaló que las principales partidas de gastos por concepto de turismo en todo el mundo, son las relativas a alojamiento, comidas, transporte local, espectáculos y compras.

Los servicios de turismo se prestan bajo el modo dos de suministro (movimiento transfronterizo de consumidores). Esta “industria sin chimeneas” depende en gran medida de la infraestructura y utiliza diversos servicios de otros sectores para brindar su prestación (transporte, por ejemplo). Al respecto, la oferta de viajes en avión a bajo coste ha transformado radicalmente el turismo en general. Sin embargo, aún subsisten muchas trabas, tales como los reglamentos de inmigración o de control de entradas y salidas de viajeros, que tienen una influencia directa en la prestación de servicios turísticos internacionales. Otros desafíos a los que se enfrenta el sector son los problemas ambientales y de actualización tecnológica.

---

<sup>42</sup> El turismo emplea a uno de cada 10 trabajadores en el mundo.

<sup>43</sup> El turismo figura entre las cinco primeras categorías de exportación en el 83 por ciento de países, en particular en Europa, Oriente Medio y las Américas, siendo la principal fuente de divisas al menos en tres países en desarrollo.

Son varios los obstáculos que enfrenta la prestación de servicios de turismo. En ese sentido y sin que quede la lista agotada en los mismos, se destacan los inconvenientes generados por la aplicación de reglamentos migratorios o de control de entradas y salidas de viajeros; de reglamentos ambientales o de actualización tecnológica; y de los usos y costumbres que se aplican en materia de los sistemas informatizados de reservas de pasajes y hotelería.

### 3. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS.

Los principales instrumentos utilizados por los gobiernos para promover las exportaciones de servicios son de carácter tributario y financiero, especialmente en lo que tiene que ver con el financiamiento para el movimiento de personas físicas que proveen servicios en el exterior o para empresas que deseen establecer presencia comercial en otros países. También se favorecen las transacciones internacionales de este sector a través de los acuerdos que se suscriben entre los países para el reconocimiento mutuo de licencias, acreditaciones y normas técnicas; los convenios de doble tributación y doble cotización previsional; de protección y promoción de inversiones; y de facilitación del movimiento temporal de personas de negocios (visa regional de negocios).<sup>44</sup>

La máxima de negociación indica que las políticas estatales de fomento del comercio de servicios deben tener en cuenta aspectos tales como la competencia, la solución de controversias, la inversión extranjera, la propiedad intelectual, las normas técnicas, la migración, la educación, el desarrollo tecnológico y algunos otros temas específicos característicos del servicio que en su caso se trate. Por otra parte, los indicadores más utilizados para medir el desarrollo de este comercio suele concentrarse en el manejo del número de empresas exportadoras, los valores exportados, la diversificación de los mercados de destino y la calidad, y el valor agregado de la oferta exportable.

Pero sin perjuicio de lo dicho, la experiencia indica que la promoción estatal de determinados servicios, y muy particularmente en la región, también depende de las ventajas comparativas que éstos tengan para justificar su desarrollo y de su condición para contribuir al crecimiento económico y social. Por ejemplo, algunos subsectores que requieren mucha mano de obra en general y abundante mano de obra calificada, como los *call centers*, o los servicios financieros, de comunicaciones y de apoyo a las empresas, permitirían satisfacer adecuadamente la importante necesidad de empleo que se registra en la mayoría de los países miembros. De hecho, en algunos de éstos (Brasil, Chile, México, Uruguay), se están registrando importantes inversiones extranjeras en estos rubros fundamentalmente por la conjunción de una serie de factores propiciados por las autoridades gubernamentales, tales como facilidades para emprender negocios, disponibilidad de profesionales calificados, estabilidad económica y jurídica del país, y el entorno social (seguridad, infraestructura física, educación, entretenimiento, etc.).

Con excepción de los servicios estructurales y algunas otras actividades como el turismo y la construcción, la realidad deja en evidencia que los gobiernos suelen concentrar sus políticas de fomento en empresas productoras y exportadoras de bienes y que las entidades públicas reguladoras del comercio –Aduanas y Bancos Centrales –, sólo tienen mecanismos apropiados para controlar el comercio internacional de bienes, lo cual conlleva a que estos organismos prácticamente no tengan conocimiento de la realización de gran parte de las transacciones internacionales de servicios. Esta situación, dificulta a los proveedores la obtención de apoyo estatal para mejorar sus negocios con el exterior, fundamentalmente en lo que hace al acceso a suficientes y genuinos recursos financieros, a servicios estructurales eficientes y a tecnología de última generación.

---

<sup>44</sup> CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003. División de Comercio Internacional e Integración, Mayo 2003.

Es importante indicar que algunos países de la región han implementado programas con el objetivo de mejorar la situación. En ese sentido, por ejemplo, en 1998 Brasil logró identificar 19 subsectores con capacidad exportadora y 15 gerencias temáticas para tratar diversos problemas del sector<sup>45</sup>, lo cual generó un posicionamiento totalmente distinto del mismo.

El sector privado también juega un importante papel en la promoción del comercio internacional de servicios. La conformación de organizaciones que reúnen a los exportadores de este sector, tienen fines variados y/o específicos. Conocerse y hacerse conocer en el exterior; defender sus intereses; realizar ruedas de negocios, seminarios y otras actividades de capacitación; informarse de las metodologías de trabajo y prácticas profesionales extranjeras; y conocer las particularidades culturales de los mercados-meta para el trato personal diario, son algunos de los temas tratados a nivel corporativo por considerárselos como esenciales en la prestación. La realidad indica que ante lo vasto que es el sector de los servicios y la escasez de información, conocimiento y estadísticas que se registra en la región, estas asociaciones de prestadores privados están en condiciones de convertirse muy rápidamente en eficientes socios estratégicos de los gobiernos para lograr una correcta identificación de los mercados de exportación comercialmente promisorios y definir los intereses del ámbito empresarial nacional.

Analizando rápida y objetivamente el contexto descrito precedentemente, todo parece indicar que existe un conjunto básico de actividades que necesariamente deberían integrar las políticas de promoción de exportaciones de servicios de los países de la región<sup>46</sup> y que responde al siguiente detalle:

- ❖ Elaborar e implementar un sistema de información regional sobre las restricciones nacionales y subregionales existentes para proveedores de servicios de terceros países;
- ❖ Elaborar e implementar un proyecto para mejorar la información estadística regional sobre servicios;
- ❖ Implementar un programa de capacitación para todos los niveles, buscando difundir un adecuado conocimiento de las características y comportamiento del sector.
- ❖ Realizar estudios en subsectores de servicios de interés para cada país, determinando los intereses comerciales concretos y los objetivos de las políticas nacionales; y,
- ❖ Buscar oportunidades y elementos para la integración positiva de los países en el área de los servicios, ya sea mediante el perfeccionamiento de acuerdos existentes o a través de nuevos acuerdos comerciales regionales sobre servicios, de manera que este sector disponga de mecanismos que tengan en consideración las actuales y potenciales ventajas comparativas que posee la región en general y cada país en particular.

---

<sup>45</sup> Programa Especial de Exportaciones (PEE) – Servicios. 1998. Fuente: <http://www.mdic.gov.br>

<sup>46</sup> El Comercio de Servicios y sus Repercusiones en el Desarrollo. UNCTAD. Junta de Comercio y Desarrollo. TD/B/COM.1/L.29 del 17/2/04.

### 3.1. Publicación de las medidas restrictivas al comercio internacional de servicios

La elaboración e implementación de un sistema de información sobre obstáculos al comercio internacional de servicios, materializa uno de los principios generales más importantes y necesarios para avanzar en el tema: el de la transparencia.

Para adoptar decisiones respecto a cualquier sector de la economía y/o para encarar cualquier tipo de negociación sobre el mismo, pero en particular respecto a un sector tan diversificado como el de servicios, resulta ser una condición indispensable conocerlo amplia y fielmente, saber de sus fortalezas y debilidades, estar en condiciones de estimar consecuencias y, en concreto, saber cuáles son las tendencias que más y mejor convienen a la estructura actual y potencial del sector en cada país y en la región.

En consecuencia, optar por elaborar e implementar un mecanismo que permita materializar el principio de transparencia y permita acceder, ordenada y gradualmente, a un fiel conocimiento del sector, parece ser una primera decisión más que recomendable para con cualquier tipo de política que pretenda fomentar o promover exportaciones del sector (Ver Anexo 3).

### 3.2. Estadísticas sobre el comercio internacional de servicios

Las peculiaridades de intangibilidad, invisibilidad y transitoriedad que caracterizan al suministro y consumo de servicios, traen como consecuencia importantes dificultades para la cuantificación de la estructura, valor y destino de las transacciones internacionales de los servicios, debido a la falta de desagregación y actualización de la información y a la existencia de discrepancias en la aplicación de metodologías de elaboración estadística sobre los datos del comercio de este sector.

Por este motivo, los datos sobre servicios tienden a ser menos precisos que los utilizados en los bienes. Servicios tales como los servicios-insumo, por ejemplo, resultan difíciles de detectar dada la imposibilidad de identificarlos y desagregarlos del valor registrado en las exportaciones de bienes. Tampoco existen datos fidedignos sobre las ventas de servicios a través de filiales que operan multinacionalmente, dadas las conocidas dificultades para obtener información estadística en el comercio intrafirma<sup>47</sup>.

Otros problemas que dificultan la obtención de datos, son la falta de homogeneidad en cuanto a la definición y clasificación del comercio de servicios y el desconocimiento o ausencia de interés por parte de las empresas proveedoras, las cuales en muchos casos ni siquiera son conscientes de que están exportando, cuando suministran servicios a extranjeros no residentes, o de que importan servicios a través de la presencia comercial en un país extranjero.

Por lo tanto, todo parece indicar que la base de datos mencionada en el numeral anterior, debería contener, además, una consideración más que especial con el tema de las estadísticas vinculadas al comercio de servicios, de forma tal que la materialización del citado principio de transparencia, esté en condiciones de alcanzar su objetivo de la forma más completa posible.

---

<sup>50</sup> OCDE, 1999

### 3.3. Capacitación sobre servicios

La mayoría de los cursos de capacitación sobre servicios han centrado su alcance en subsectores específicos. Cuando se trata de conocer al sector en su sentido amplio, la capacitación no escapa a la regla general y sólo aporta definiciones breves y análisis de los modos de suministro, para luego inmediatamente profundizar sobre aspectos más bien vinculados a la historia de las negociaciones que se están llevando a cabo a nivel multilateral sobre el sector y sobre los parámetros del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC.

Para asegurar a los proveedores un mejor desempeño y a los gobiernos el conocimiento cabal de los sectores competitivos y sus intereses, parece necesario llevar adelante una introducción progresiva y gradual de la consideración del tema en los niveles secundario y terciario de educación, buscándose difundir cabal conocimiento de las características y peculiaridades de los servicios en sus aspectos generales y directamente vinculados al comercio internacional.

Asimismo y para una etapa de alta especialización, es claro que, en un cuarto nivel de enseñanza, ella debería apuntar a reflejar dos resultados principales: (i) en las empresas proveedoras de servicios, crecimiento y calidad total; (ii) en los negociadores gubernamentales, justo desarrollo y expansión internacional de las actividades que en sus países tienen ventajas comparativas y resguardo de los intereses nacionales de desarrollo.



### **PARTE III**

## **LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS**

En términos generales, debe tenerse presente que la evolución de las negociaciones internacionales sobre comercio de servicios, comprende una serie de características que resultan ser esenciales al momento de considerar y evaluar su intensidad y que condicionan absolutamente cualquier intento de avanzar en dichas negociaciones. Estas características son: el nivel de cumplimiento del artículo V del AGCS, el grado de desarrollo del principio de transparencia, el tratamiento preferencial y los instrumentos para la liberalización.

### **1. CUMPLIMIENTO DEL ARTÍCULO V DEL AGCS.**

El Artículo V permite la suscripción de acuerdos de menor alcance que el AGCS, sin obligación de extender los compromisos asumidos en esos niveles al ámbito multilateral. Esta circunstancia, o mejor dicho, el cumplir con esta circunstancia, condiciona todas y cada una de las negociaciones que, sobre comercio de servicios, encaren y desarrollen los países que adhirieron al AGCS, en el entendido que las mismas deberán cumplir, necesariamente, con dos condiciones esenciales: (a) tener amplia cobertura sectorial y (b) disponer la “ausencia o eliminación substancial de toda discriminación” mediante la remoción de las medidas discriminatorias existentes y de la prohibición de medidas nuevas o más discriminatorias.

#### **Grado de cobertura**

La “amplia cobertura sectorial” del Artículo V del AGCS, se refiere no sólo al número de sectores involucrados, sino también, al volumen de comercio afectado y a las modalidades de prestación de los servicios. La cobertura de un acuerdo puede extenderse desde un solo sector (sectorial), pasando por una cobertura intermedia, hasta una de carácter universal.

Una rápida consideración del contexto general de las negociaciones en materia de servicios, deja en evidencia que la gran mayoría o casi totalidad de los acuerdos-marco existentes tienen una cobertura universal. Sin embargo, tan importante como esa constatación lo es aquella que pone de manifiesto que también, en casi todos los ámbitos de integración que amparan dichos acuerdos-marco, es decir, OMC, ALADI, CAN y MERCOSUR, existen acuerdos sectoriales sobre servicios, en muchos casos, anteriores a los instrumentos de cobertura universal. Tal es el caso de los acuerdos sobre servicios financieros y de telecomunicaciones de la OMC y de los acuerdos sobre transporte, turismo y telecomunicaciones de la ALADI, la CAN y el MERCOSUR. En el caso de la ALADI, además, es necesario tener presente que los tratados sectoriales han sido suscritos como acuerdos de alcance parcial bajo diversas modalidades, pero no se encuentran “soportados” en ningún acuerdo-marco sobre servicios, sino directamente en el Tratado de Montevideo de 1980 (TM80).

Asimismo, también debe dejarse constancia de que en todos los casos existen excepciones generales al principio de cobertura universal. Esas excepciones se centran en los servicios de transporte aéreo y los prestados en el ejercicio de las funciones del gobierno sin carácter competitivo. Esta posibilidad de excepción está prevista en los acuerdos y permite que un país excluya algún sector de los alcances del acuerdo, por considerar que su liberación no es beneficiosa o que está limitada por disposiciones legales difíciles de modificar por diversos motivos.

## No discriminación (trato nacional y nación más favorecida).

El principio de No Discriminación se traduce en dos tipos de provisiones: la cláusula de Nación Más Favorecida –NMF- (el trato otorgado a un país miembro debe ser extendido a todos los demás países miembros) y la de Trato Nacional -TN- (el trato otorgado a las empresas y personas físicas nacionales debe ser extendido a los proveedores extranjeros).

En cuanto al principio de NMF, esta cláusula, a su vez, puede adoptar dos formas: inmediata e incondicional, caso aplicado en los acuerdos-marco de la CAN y el MERCOSUR; o condicional, por el interés de asegurar la reciprocidad, caso del AGCS de la OMC.

Con relación al principio de TN, las provisiones en un acuerdo pueden tener alcance diferente; en un extremo, exigir trato idéntico, caso de los acuerdos de la CAN y el MERCOSUR, y en el otro limitar el alcance del concepto, es decir, que el principio incidiría solamente en los sectores de servicios incluidos en los programas nacionales de compromisos, caso del AGCS. Asimismo, otra forma de TN es la de “trato diferente pero de efecto equivalente”, o de garantizar sólo “oportunidades competitivas comparables”.

En la gran mayoría de los acuerdos existentes, aún no se han identificado las medidas que limitan el principio de TN, por lo que se estima conveniente analizar la posibilidad de elaborar en dichos acuerdos una lista taxativa de TN por modo de prestación, con el objeto de facilitar la adopción de compromisos específicos o el registro de reservas, según sea el caso.

## 2. EL PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA.

El principio de transparencia, obliga a los Estados a publicar e informar a otros países sobre todas las medidas que afecten al comercio de servicios, así como los acuerdos suscritos para la liberalización de este comercio.

La realidad y evolución que vienen registrando las negociaciones sobre servicios, han dejado en evidencia que la implementación del principio de transparencia opera como un catalizador estratégico del que depende, en gran forma, los logros y avances que se registren. Por un lado, el nivel de transparencia es muy variable, dado que su profundización depende, en gran medida, de la voluntad de los países; las únicas posibilidades de acceder a un espectro más o menos amplio de restricciones nacionales al comercio de servicios es a través de los inventarios o publicaciones que se difunden o mediante las listas que los países presentan en las negociaciones. Por otro, las medidas restrictivas se encuentran dispersas en normas de todo tipo y jerarquía dentro de los ámbitos y marcos jurídicos nacionales y aún no se han realizado los esfuerzos necesarios como para efectivizar un criterio único en las nomenclaturas de servicios existentes, que permita su identificación.

Puede afirmarse y con razón, que implementar este principio genera condiciones más que favorables para conocer con certeza el estado de situación del comercio de servicios de un país o un grupo de ellos y, consecuentemente, el grado de compatibilidad como para encarar una negociación que tienda a liberalizar las relaciones comerciales del sector. En la medida en que la transparencia difunda información e ilustre sobre las restricciones existentes, se estará alcanzando no sólo un importante nivel de conocimiento de lo que se puede o debe negociar, sino además del modo más conveniente de hacerlo.

### 3. TRATAMIENTO PREFERENCIAL.

Si bien el principio del trato preferencial y diferenciado para los PMA ha sido tradicionalmente reconocido en los acuerdos de liberalización del comercio de bienes, la realidad deja en evidencia que el mismo ha sido fuertemente disminuido en los acuerdos más recientes sobre la materia.

En el AGCS, los Artículos IV y XXV (cooperación técnica) son los únicos que se refieren exclusivamente a los países en desarrollo. Por su parte, los acuerdos modelo TLCAN no contemplan este principio, así como tampoco los del MERCOSUR y la CAN.

El diseño de mecanismos específicos de tratamiento diferencial en el campo de los servicios constituye un ejercicio complejo y a la fecha las diferentes propuestas se limitan a mayores plazos y excepciones temporales en el cumplimiento de obligaciones.

Se entiende que un camino a explorar es el de introducir la reciprocidad relativa como principio de negociación, es decir, que no se esperan concesiones equivalentes por parte de los países de menor desarrollo durante el proceso de liberalización, aunque las obligaciones al final del proceso puedan ser iguales. Otra alternativa de apoyar a los PMA, sería mediante la liberalización del Modo 4 de suministro, esto es, Movimiento de Personas Físicas, de manera de facilitar el acceso efectivo a los mercados, a los proveedores de servicios de los países en desarrollo, contribuyendo de esa manera a la aplicación del artículo IV del AGCS.

Sin perjuicio de ello, lo concreto es que en este tema no se han registrado avances significativos en lo que hace a las negociaciones sobre la liberalización del comercio de servicios.

### 4. INSTRUMENTOS PARA LA LIBERALIZACIÓN.

La apertura de los mercados de servicios implica la eliminación de todas aquellas medidas discriminatorias que atenten contra el principio de acceso a los mercados y el cumplimiento del principio de No Discriminación, que, como se dijo, se traduce en la consideración de dos cláusulas: Trato Nacional y Nación Más Favorecida.

Las medidas discriminatorias se presentan en forma de normas a distintos niveles jerárquicos, que lleva a distinguir dos tipos de legislación: de tipo horizontal, es decir, aquél que tiene aplicación general para todas las actividades realizadas en un país (ej: la constitución, los Códigos, etc.); y de tipo específico, esto es, aquél que tiene como objetivo principal el de normar un determinado tipo de actividad (ej: leyes, reglamentos, decretos, decisiones municipales, estatutos de asociaciones profesionales, etc.). Sin perjuicio de ello, los análisis más recientes sobre el tema han optado por agrupar estas medidas restrictivas en cuatro grandes categorías, que, a su vez, incluyen medidas de carácter cuantitativo y cualitativo:

- Acceso al Mercado
  - Tipo cualitativo:
    - Limitaciones al número de proveedores.
    - Limitaciones al número total de personas que pueden ser empleadas.
    - Limitaciones al número total de operaciones.
    - Limitaciones al valor total de las transacciones.
  - Tipo cuantitativo:
    - Medidas que restringen o impiden cierto tipo de personas jurídicas o alianzas.
    - Limitaciones a la participación del capital extranjero.
- Trato Nacional
  - Tipo cualitativo:
    - Tributos discriminatorios.
    - Subsidios discriminatorios.
    - Políticas discriminatorias de compras gubernamentales.
    - Requisitos de contenido local.
    - Requisitos de nacionalidad o residencia.
- Nación Más Favorecida
  - Tipo cualitativo:
    - Acuerdos de integración (bilaterales, plurilaterales o regionales).
    - Requisitos de reciprocidad.
- Reglamentos Domésticos
  - Tipo cualitativo:
    - Procedimientos para concesión de licencias.
    - Normas técnicas.
    - Requisitos de calificación.

Existen dos fórmulas básicas para liberalizar el sector servicios y propender a la eliminación de las restricciones antedichas. La más conocida es la apertura unilateral, luego de lo cual la actividad liberalizada es incluida en las listas de compromisos internacionales. Otra forma es mediante acuerdos, entre dos o más países, los cuales, para ser reconocidos por la OMC deben cumplir con las condiciones del Artículo V del AGCS.

Ahora bien, se opte por una u otra fórmula, lo concreto es que existe un grupo principal de instrumentos de apoyo a las negociaciones de liberalización del comercio de servicios, que se han incorporado en los diferentes modelos de acuerdos. Estos instrumentos resultan ser los siguientes:

#### 4.1. Listas de Compromisos

Según el ámbito de negociaciones de que se trate, las listas de compromisos se han elaborado siguiendo tres enfoques posibles: listas positivas, negativas o híbridas.

##### ❖ Listas Positivas

El enfoque de listas positivas, también conocido como “*bottom-up*” o “de abajo hacia arriba”, consiste en el listado de los servicios que se pretenden liberalizar, quedando el resto del universo protegido. Este enfoque, basado en la noción de “progresividad”, surgió en la Ronda Uruguay, como instrumento por el que se pretendió no afectar la sensibilidad de muchos países en desarrollo y tiene a los compromisos específicos como elementos centrales.

Para un país cuyo objetivo es no asumir inicialmente compromisos significativos y propender a una liberalización progresiva, esta modalidad de negociación puede producir importantes réditos. En cambio, si el objetivo es lograr una liberalización acelerada del comercio de servicios, esta modalidad de negociación puede retrasar sensiblemente el proceso.

Desde una visión de los países menos adelantados, este enfoque de listas positivas puede presentar varias fortalezas, en el entendido que les permite, a estos países; (i) consolidar sus compromisos en un nivel de restricciones superior al efectivamente vigente en sus regulaciones nacionales; (ii) Inscribir sus compromisos y evaluar el nivel real de liberalización de sus socios comerciales manteniendo un margen de negociación importante y pudiendo negociar mediante un proceso de "*offer and request*"; (iii) mantener un margen de maniobra adecuado para introducir modificaciones futuras en la regulación de un determinado sector sobre el cual no exista, al momento, una clara definición de objetivos y políticas para su desarrollo.

En la medida en que un país no cuente con políticas y regulación en la mayoría de sectores de servicios y no se hayan definido con claridad los objetivos nacionales, este enfoque puede ser de beneficio para el país. Adicionalmente, garantiza la más absoluta libertad de los países a introducir nueva regulación restrictiva en los sectores no incorporados en los compromisos específicos, es decir, no conlleva necesariamente una obligación general de "*stand still*"<sup>48</sup>.

Sin embargo, desde una visión generalizada, resulta evidente que este enfoque de listas positivas presenta varias debilidades a saber: (i) no fomenta ni la creación ni el desarrollo de estadísticas adecuadas que permitan ponderar, con alguna aproximación, el valor de las concesiones; (ii) no fomenta ni la creación ni el desarrollo de una nomenclatura adecuada sobre las actividades de servicios, lo cual complica el trabajo que se pretenda realizar; (iii) y no provee suficiente transparencia, ya que no se cuenta con información sobre las restricciones vigentes de aquellos sectores no inscritos en los compromisos específicos. Si el objetivo del país es lograr la mayor transparencia en aras de sus exportadores de servicios, este enfoque no sería el más conveniente para cumplir con ese objetivo.

#### ❖ Listas Negativas

En lo que tiene que ver con el enfoque de listas negativas, conocido también como "Top-down," o "verticalista", o de "arriba hacia abajo", el mismo consiste en la elaboración de listas de servicios que no son objeto de liberalización, es decir que, en función a este enfoque, todos los servicios están liberalizados, a menos que figuren en las listas: por eso se las conoce como negativas. La lógica detrás de una negociación por lista negativa es lo que se ha llamado el "*list or lose it*"<sup>49</sup>, es decir, toda medida incompatible no inscrita en las reservas deberá ser derogada. El elemento central de este enfoque son los compromisos generales.

Desde una percepción de los PMA, una negociación en base a este enfoque puede implicar algunas complicaciones: (i) demanda un claro compromiso con la liberalización, tanto en términos de profundidad como de velocidad; (ii) exige un alto nivel de consenso por parte de los proveedores de servicios domésticos, quienes pueden percibir la liberalización como un desafío a su posición en el mercado doméstico; (iii) requiere de un conocimiento mucho más profundo del universo nacional y de mucho más preparación; (iv) y tener muy presente que bajo este enfoque, todos los servicios nuevos que puedan desarrollarse en el mercado (lo cual es una constante), quedarán totalmente liberalizados

---

<sup>48</sup> Cláusula de *status quo* o prohibición de crear nuevos obstáculos al comercio de servicios.

<sup>49</sup> "Póngalo en la lista o lo pierde".

desde el momento en que se genere una oferta, comprometiéndose así actividades de servicios a futuro sin ser posible conocer sus tendencias de desarrollo e implicancias económicas.

Y desde una percepción generalizada, la negociación mediante listas negativas tiene, como ventajas principales las siguientes: (i) existe la certeza que en aquellos sectores con respecto a los cuales no se han inscripto reservas, gozan de acceso al mercado sin restricciones y el trato nacional está garantizado. Esto constituye la principal ventaja de esta modalidad de negociación; (ii) y genera un entorno de alta transparencia, al tener que inscribirse todas las medidas restrictivas en las listas de reservas, ofreciendo de esta forma información completa al proveedor de servicios.

De esta simple contraposición, queda claro que un enfoque de listas negativas puede favorecer a aquellos países que cuentan con un marco regulatorio más desarrollado y de mayor cobertura sectorial en relación con aquellos que cuentan con regulación más incipiente y limitada en términos sectoriales. Asimismo, también parece claro que este enfoque puede conspirar contra aquellos países que han adelantado en apertura unilateral, ya que, al consolidarse la situación vigente mediante la negociación bajo la cláusula *stand still*, se cristaliza una situación de desequilibrio frente a aquellos países que no han liberalizado su sector de servicios y se genera así una situación de intercambio de concesiones desiguales en términos de compromisos vinculantes.

#### ❖ Listas híbridas

Finalmente, en lo que tiene que ver con el enfoque de listas híbridas, se trata de un intento por conjugar elementos de las listas positivas y negativas, esto es, en una primera lista se consignan los compromisos de liberalización en listas positivas o negativas y en una segunda lista, se realiza un ejercicio de transparencia obligatoria mediante la aprobación de un listado o inventario de todas las restricciones existentes en los sectores de servicios no incluidos en la primera lista. Esta opción hace que, con el tiempo y a los efectos prácticos, se llegue gradualmente a un enfoque de lista positiva o negativa pura, según corresponda.

#### 4.2. Normas reguladoras

La mayoría de los acuerdos sobre servicios han ido incorporando una serie de mecanismos y disciplinas sobre distintos aspectos, que pueden afectar el acceso a los mercados de este sector. Los mejores exponentes de estos mecanismos son la reglamentación nacional, el reconocimiento de licencias y títulos, los monopolios, las prácticas comerciales, las medidas de salvaguardia urgentes, los pagos y transferencias, las restricciones para proteger la balanza de pagos, las compras gubernamentales, las excepciones generales, las subvenciones, las reglas de origen, y otros temas de política comercial, tales como inversión extranjera y facilitación del movimiento temporal de personas de negocios. Aún cuando las negociaciones sobre la mayoría de estos mecanismos se iniciaron luego de la Ronda Uruguay, hasta ahora los progresos alcanzados en su definición y armonización han sido limitados.

#### ❖ Reglamentación Nacional.

El Artículo VI del AGCS, dispone que en los sectores donde se contraigan compromisos, las medidas nacionales deberán administrarse de una forma razonable, objetiva e imparcial. Existe un programa en la OMC destinado a establecer disciplinas que garanticen que los requisitos reglamentarios no se transformen en barreras al comercio y estén basados en criterios objetivos y transparentes. Y en los distintos ámbitos de negociación se realizaron y realizan importantes esfuerzos por la transparencia de la reglamentación nacional, es decir, la disponibilidad de la información necesaria para que los

actores económicos puedan evaluar costos y oportunidades, en un determinado mercado comercial, y los gobiernos puedan tener un panorama más claro de las medidas restrictivas de sus pares como para encarar más eficientemente las negociaciones para la apertura de mercados.

Se entiende importante precisar que desde una percepción de los países menos adelantados, a la razonabilidad e imparcialidad establecida por el AGCS, habría que agregarle un componente especial; que ambas deberían estar en amplia consonancia con aspectos claves para estos países, como por ejemplo, su desarrollo socioeconómico, la sana competencia y la protección al consumidor.

#### ❖ Reconocimiento de Licencias y Títulos.

El artículo VII del AGCS, dispone que los países pueden reconocer la educación o experiencia obtenida, los requisitos cumplidos, o las licencias o certificados otorgados en un determinado país. Tradicionalmente, la forma de reconocimiento de títulos ha sido mediante acuerdos bilaterales ya que las diferencias existentes entre las normas de educación y examen, los requisitos de experiencia, la influencia reglamentaria y otras cuestiones, hacen extremadamente difícil establecer de forma plurilateral o multilateral un régimen de reconocimiento de títulos.

Este tema está siendo tratado en casi todos los ámbitos de negociación sobre servicios, habiéndose alcanzado en muchos casos acuerdos sobre la materia. En el MERCOSUR se aprobó la Decisión 4/95 sobre Reconocimiento de Títulos Universitarios para la Prosecución de Estudios de postgrado en las universidades de los países de esta subregión, mientras que en la CAN se está trabajando sobre el tema, habiéndose ya establecido normas para la reválida en los niveles primario y secundario de educación (Convenio Andrés Bello).

#### ❖ Monopolios y Proveedores de servicios exclusivos (Artículo VIII)

Ninguno de los acuerdos-marco sobre servicios suscritos por los estados miembros, prohíben, en principio, el monopolio, siempre que los proveedores que estén en esta condición actúen de forma compatible con los acuerdos que los amparan y los compromisos asumidos en sus respectivos marcos.

Esta restricción a la libre competencia se ha concentrado especialmente en los servicios estructurales, que en la región han sido tradicionalmente administrados por el Estado y actualmente están en su gran mayoría siendo objeto de procesos de privatizaciones o de concesiones, manteniendo en algunos casos el status de monopolio privado.

#### ❖ Prácticas Comerciales Restrictivas (Artículo IX)

A los monopolios se suman otras prácticas comerciales restrictivas a cuya eliminación se propende en todos los acuerdos-marco. Entre éstas se pueden incluir la fijación de precios de producción o de ventas y de cuotas de producción o entrega; la repartición de mercados o de fuentes de aprovisionamiento; los acuerdos verticales tendientes a fijar los precios de reventa o que contengan cláusulas de protección territorial; la distribución de mercados; la localización de inversiones; la fijación de precios de transferencia; la prohibición o limitación de exportaciones para las filiales y las modalidades de transferencia tecnológica (típicas de las transnacionales).

El MERCOSUR aprobó el Protocolo de Defensa de la Competencia (CMC/Dec. 12/97) en el cual se detallan las conductas y prácticas restrictivas que pueden atentar contra la libre competencia en la compraventa de bienes o la prestación servicios de producción. A

su vez, la CAN aprobó la Decisión 285 sobre este mismo tema, que es aplicable al comercio de bienes y servicios. Para este último sector, esta normativa considera abuso de posición de dominio en el mercado “las relaciones comerciales o de servicios, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes”, que coloquen a unos competidores en situación desventajosa frente a otros.

#### ❖ Medidas de Salvaguardia Urgentes (Artículo X)

La inclusión de medidas de salvaguardia urgentes en acuerdos sobre comercio de servicios, permite suspender temporalmente el acceso a los mercados, el trato nacional y/o cualesquier compromiso adicional que los países puedan haber asumido en determinados sectores. Cualquier mecanismo de esa índole, tendría que basarse en el principio de No-Discriminación.

Este mecanismo, complementa otras disposiciones que también autorizan a apartarse temporal o permanentemente de obligaciones generales o de compromisos específicos, por problemas tales como dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos, de protección de la vida y la salud o de la protección de la moral pública. Pero a diferencia de estas disposiciones, las cláusulas de salvaguardia pueden utilizarse para reducir la presión del ajuste en los casos en que una rama de producción determinada esté amenazada por el repentino aumento de los suministros extranjeros.

Existen dos posiciones con relación al mecanismo de salvaguardias urgentes aplicables a los servicios. Una de ellas considera que no es conveniente, ya que afecta la estabilidad de los compromisos vigentes. Otra, señala que la posibilidad de recurrir a las salvaguardias, es un factor que termina propiciando el asumir más compromisos de liberalización en las negociaciones sobre los servicios.

En los distintos ámbitos de integración, el tema de los distintos aspectos vinculados a las salvaguardias aplicables a los servicios, aún se encuentra en plena discusión.

#### ❖ Pagos, transferencias (Artículo XI) y Restricciones para proteger la Balanza de Pagos (Artículo XII).

El AGCS estipula que la limitación de los pagos y transferencias vinculados con la aplicación de compromisos específicos no debe ser discriminatoria ni exceder de lo necesario para hacer frente a las circunstancias críticas del sector externo. Asimismo, debe guardar consistencia con las disposiciones del Convenio Constitutivo del FMI, ser temporales y eliminarse progresivamente.

En lo que respecta a las restricciones para proteger la balanza de pagos, este mecanismo de política comercial ha perdido importancia actualmente tanto para bienes como servicios. Fue utilizado en la década de los años noventa por varios países latinoamericanos, los cuales, al mejorar su sector externo, comenzaron a descartar su aplicación.

#### ❖ Contratación Pública (Artículo XIII).

En el AGCS se estipula que a las normas sobre contratación pública no se aplican los principios de NMF, Acceso al mercado y Trato Nacional. Asimismo, se dispone que cada país evaluará, por una parte, el costo fiscal y las ineficiencias estructurales a que pueden dar lugar las restricciones y/o preferencias en materia de compras y por otra, la contribución que se espera que aporten al empleo, desarrollo y consecución de otros objetivos de política.



En el ámbito multilateral (OMC), está vigente desde 1996 el Acuerdo sobre Contratación Pública Plurilateral, elaborado sobre la base del Acuerdo de Tokio sobre Contratación Pública de 1974. Este Acuerdo, fue suscripto mayormente por países desarrollados, habiendo un status de países Observadores entre los que se encuentran Argentina, Chile y Colombia. El mismo establece, para las compras de bienes y servicios, principios generales de transparencia, libre competencia y objetividad en la valoración de las ofertas; todo ello dentro de un contexto de apertura de mercados y promoción de la eficiencia. El elemento clave de este acuerdo es el otorgamiento de trato nacional a las partes. Cada país establece una lista de entidades sujetas al Acuerdo, clasificadas entre Gobierno Central, Sector Descentralizado y Empresas Públicas, y pueden ser excluidas algunas materias. Asimismo, se establece un monto económico a partir del cual es aplicable el acuerdo. Establece procedimientos, tales como la licitación abierta, selectiva y restringida.

No obstante el objetivo de apertura y libre competencia procurado en este mecanismo, en la realidad se continua percibiendo acciones proteccionistas especialmente por parte de los países desarrollados.

La CAN no posee normativa sobre compras gubernamentales y el MERCOSUR aprobó en el año 2003 el Protocolo sobre Compras Gubernamentales (Decisión 40/03). Por este protocolo, las empresas de los países miembros tienen derecho a participar de las licitaciones públicas y contrataciones directas para la provisión de bienes y servicios que tengan lugar en el bloque, en igualdad de condiciones que las compañías locales. Esta misma disposición prevé, como excepciones a la regla general, la invocación de motivos de seguridad y defensa nacional, de protección de la salud, bienestar y la moral de la población, o cuando se compita contra empresas o entes de propiedad estatal actuando como proveedores.

#### ❖ Excepciones generales y relativas a la seguridad (Artículo XIV).

Las excepciones al cumplimiento del AGCS y otros acuerdos-marco vigentes, son las consideradas necesarias, por los países, para proteger; (i) la moral, el orden público, la vida y la salud de las personas y de los animales o preservar los vegetales; (ii) la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones de dichos acuerdos, con inclusión de los relativos a la prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios; (iii) la intimidad de los particulares; (iv) la recaudación equitativa o efectiva de impuestos; y (v) la vigencia de acuerdos de doble imposición y normas técnicas, ambientales o de seguridad en servicios.

Entre estas excepciones, se desea enfatizar en aquellas relativas a la seguridad, debido a la incidencia que las mismas están teniendo últimamente en todos servicios vinculados al desarrollo del comercio internacional. Mediante estas medidas, tomadas para la prevención y el combate al terrorismo, las empresas navieras y portuarias que brindan servicios marítimos y logísticos deben cumplir y a la vez exigir, el cumplimiento de determinados requisitos, algunos de ellos de alto costo para los países, so pena de quedar al margen de las operaciones de comercio internacional que vinculan a los principales mercados mundiales.<sup>50</sup>

Otro tema que merece también destacarse, es el relativo a los acuerdos para evitar la doble tributación. Estos pueden quedar exceptuados de la aplicación de la cláusula de NMF. Un caso de acuerdo de este tipo, es el aprobado en el ámbito de la CAN (Decisión 40).

---

<sup>50</sup> Por razones de seguridad –situación originada luego de los ataques a las Torres Gemelas en Nueva York-, los Estados Unidos aprobaron una serie de iniciativas (CSI, C-TPAT, etc.) que condicionan el ingreso de buques a sus puertos. Asimismo, impulsaron la suscripción de acuerdos en la Organización Marítima Internacional (Código PBIP) para aplicar medidas de seguridad a todas las instalaciones portuarias y buques de los países miembros.

#### ❖ Subvenciones (Artículo XV).

El Art. XV del AGCS prevé negociaciones para evitar que las subvenciones distorsionen el comercio de servicios, teniendo en consideración el papel que las mismas tienen en los programas de fomento de los países en desarrollo. Aunque el citado artículo dispone el intercambio de información sobre las subvenciones entre los Miembros, hasta la fecha son pocos los países que han respondido en este sentido.

Aún está pendiente el desarrollo de disciplinas en esta materia en el AGCS y en los acuerdos del MERCOSUR y la CAN.

En el MERCOSUR, los Estados Partes acordaron que se aplicarán las disciplinas comunes que en materia de subvenciones sean establecidas en general y la aplicación del mecanismo previsto en el párrafo 2 del Artículo XV del AGCS. Por su parte la CAN, incluye este tema en su acuerdo-marco sobre servicios. El Artículo 18 del mismo, dispone que los Países Miembros “velarán porque las medidas de promoción y fomento que apliquen a las actividades de servicios no distorsionen las condiciones de competencia al interior del mercado subregional”, previendo la adopción de normas comunitarias sobre incentivos al comercio de servicios.

Un punto de destaque sobre el tema, lo conforma una serie de recientes análisis que han realizado Expertos de los países miembros de la OMC. Estos trabajos, han concluido que algunos esquemas de subsidios existentes para el comercio de bienes podrían ser extendidos a los servicios. Entre éstos, figuran los siguientes:

- i) Reintegro simplificado (*drawback*).- Este mecanismo, diseñado para pequeñas y medianas empresas, resulta de muy difícil implementación. Aquellos países que lo tenían, como Chile, han debido desmantelarlo durante el año 2003 para adecuarse a las disciplinas de la OMC en el comercio de bienes.
- ii) Devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) u otros impuestos indirectos.
- iii) Zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE) y almacenes particulares de exportación, los cuales podrían adaptarse para empresas de servicios que dependan de insumos importados, tales como empresas de computación, *call centers*, producción discográfica e imprenta y editorial, entre otras. Es posible, además, dotarlas de una infraestructura y servicios de alta calidad que permitan su funcionamiento como un polo de desarrollo de exportaciones de servicios de alto valor agregado y con fuerte contenido tecnológico.
- iv) Pago diferido o desgravación de aranceles para la importación de bienes de capital.
- v) Apoyos tributarios como las “rebajas de impuestos a la renta” (*tax allowances*) o los “créditos tributarios al impuesto a la renta” (*tax credits*). En el cuadro de un apoyo tributario del tipo de “rebajas de impuestos a la renta”, ciertos gastos en investigación y desarrollo permiten deducir montos más altos que los efectivamente realizados desde el ingreso imponible.

#### ❖ Origen.

Las normas básicas de origen para el comercio de servicios se concentran en el Artículo XXVIII - “Definiciones” - del AGCS, cuando en esa norma se definen los conceptos “servicio de otro miembro” y “persona física de otro miembro”.

“Servicio de otro Miembro” es aquel servicio suministrado; (i) desde o en el territorio de ese otro Miembro, o, en el caso del transporte marítimo, por una embarcación matriculada con arreglo a la legislación de ese otro Miembro o por una persona de ese otro Miembro que suministre el servicio mediante la explotación de una embarcación y/o su utilización total o parcial; o (ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial o mediante la presencia de personas físicas, por un proveedor de servicios de ese otro Miembro.

“Persona física de otro Miembro”, es aquella persona física que resida en el territorio de ese otro Miembro o de cualquier otro Miembro y que, con arreglo a la legislación de ese otro Miembro; (i) sea nacional de ese otro Miembro; o (ii) tenga el derecho de residencia permanente en ese otro Miembro, en el caso de un Miembro que: (1) no tenga nacionales; o (2) otorgue en lo sustancial a sus residentes permanentes el mismo trato que dispense a sus nacionales con respecto a medidas que afecten al comercio de servicios, y así lo notifique al aceptar el Acuerdo sobre la OMC o adherirse a él, quedando entendido que ningún Miembro estará obligado a otorgar a esos residentes permanentes un trato más favorable que el que ese otro Miembro otorgue a tales residentes permanentes.

A su vez, el Artículo XXVIII considera “persona jurídica” de otro Miembro, toda aquella que; (i) esté constituida u organizada de otro modo con arreglo a la legislación de ese otro Miembro y que desarrolle operaciones comerciales sustantivas en el territorio de ese Miembro o de cualquier otro Miembro; o (ii) en el caso del suministro de un servicio mediante presencia comercial, sea propiedad o esté bajo el control de: (1) personas físicas de ese Miembro; o (2) personas jurídicas de ese otro Miembro. Una persona jurídica es “propiedad” de personas de un Miembro si (1) estas personas tienen la plena propiedad de más del 50% de su capital social; (2) está “bajo el control” de personas de un Miembro si éstas tienen la facultad de designar a la mayoría de sus directores o de dirigir legalmente de otro modo sus operaciones; (3) es “afiliada” respecto de otra persona cuando la controla o está bajo su control, o cuando una y otra están bajo el control de una misma persona.

La CAN incluye, en su Acuerdo-Marco sobre Servicios, el tema del origen. Los proveedores que deseen proveer servicios de origen andino deberán ser personas naturales o físicas con residencia permanente en cualquiera de los Países Miembros de la CAN, o personas jurídicas constituidas, autorizadas o domiciliadas, con arreglo a la legislación nacional, en cualquiera de los Países Miembros y que efectivamente realicen operaciones sustanciales en el territorio de cualquiera de éstos, o por Empresas Multinacionales Andinas. En los casos en que un País Miembro tenga dudas sobre el origen de un servicio, podrá entablar consultas con el País Miembro involucrado<sup>51</sup>. El MERCOSUR, por su parte, incluye en su acuerdo-marco el tema del origen (Parte I, Artículo II. Punto 3: Definiciones), en términos similares a los del AGCS.

#### ❖ Inversión Extranjera.

Las normas en materia de inversión extranjera tienen que ver directamente con el tercer modo de suministro de servicios, esto es, presencia comercial.

Por ese motivo, todo indica que los PMA deberían efectuar un tratamiento especial del tema e incluso, deberían considerar seriamente la posibilidad de adoptar una estrategia similar a la implementada por los países industrializados y emergentes. Este conjunto de países, aprovechando las ventajas de la IED, evitaron los problemas y las crisis que estas inversiones pueden traer mediante regulaciones adecuadas y controles estrictos, dando diferentes tratamientos a los distintos tipos de inversión, fijando condiciones de ingreso,

---

<sup>51</sup> El acuerdo-marco sobre servicios de la CAN (Art. 26) establece además que los conceptos, definiciones y elementos interpretativos contenidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), se aplicarán a dicho acuerdo-marco, en todo lo que sea pertinente.

limitando la propiedad, la transferencia de fondos y exigiendo requisitos de rendimiento y transferencia de tecnología.

La experiencia registrada hasta la fecha en los países de la región, en la mayoría de los casos parece no ser la mejor. A partir de la década de los años noventa, en estos países se produjo un giro de timón<sup>52</sup> hacia la liberalización de la economía, las reformas estatales y la desregulación, contexto que permitió la propagación de políticas de concesiones o privatizaciones de empresas públicas, la mayoría de las veces, sin un marco jurídico apropiado que tuviese en cuenta los intereses nacionales.

Esta tendencia se reafirmó mediante la suscripción de numerosos acuerdos bilaterales sobre Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras con los países desarrollados, caracterizados por su autonomía y su propio mecanismo de solución de controversias a través de tribunales arbitrales internacionales.

Cabe señalar, que desde el año 1995, se está negociando en el marco de la OCDE, un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) que incluye a los servicios. Estas negociaciones tiene como objetivo principal el de fortalecer la condición legal actual de los instrumentos bilaterales existentes en esta organización sobre esta materia<sup>53</sup>. La OCDE viene procurando la inclusión de este proyecto en el marco de la OMC, aunque el mismo tiene muchas resistencias por parte de los PMA, entre otras causas, porque mediante este acuerdo los inversores pueden invertir sin restricciones de tipo alguno y están autorizados a demandar directamente a los gobiernos para obtener reparaciones por daños y perjuicios.

A escala subregional, mientras la CAN aprobó un Régimen sobre Inversión Extranjera (Decisión 291) y Promoción de las Empresas Multinacionales Andinas (Decisión 292), el MERCOSUR aprobó el Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (DEC N° 11/93), que aún no ha entrado en vigor. Asimismo, para las inversiones extra-zona, los países del MERCOSUR aprobaron el Protocolo de Buenos Aires sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR (DEC. N° 11/94), que hasta el momento tampoco está vigente. Este Protocolo presenta un modelo de acuerdo bilateral en el cual cada parte se compromete a no otorgar un tratamiento más favorable a las inversiones provenientes de terceros países, que el dado a los inversores de la subregión.

#### ❖ Propiedad Intelectual.

El comercio de servicios se manifiesta, en esta materia, fundamentalmente en tres áreas. En primer término, en aquella que se vincula directamente con el conocimiento, esto es, innovación, diseño, software, asesoramiento, etc., y que generan los derechos de propiedad industrial. En segundo lugar, en aquella que se incluyen actividades vinculadas con la difusión, tales como programas de radio y televisión, obras musicales y de teatro, la fotografía, etc., todas las que propician la categoría de propiedad intelectual vinculada con la de los derechos de autor. Y en tercer lugar, aquella categoría en la que la propiedad intelectual propiamente dicha es el objeto del comercio (o de "licencias") entre titulares de derechos. Por tales motivos y aunque se trate de algo no tangible, la propiedad intelectual se tipifica como un activo, como un objeto físico o real<sup>54</sup>. En razón de que los países desarrollados han tenido mayores oportunidades para desarrollar todas las actividades vinculadas al conocimiento y la invención, los mismos tienen como una de sus políticas prioritarias de comercio exterior, la suscripción, con otros países, de acuerdos que protejan los derechos de propiedad intelectual de sus empresas.

<sup>52</sup> Cambios motivados fundamentalmente por los nuevos paradigmas económicos derivados del Consenso de Washington (1989).

<sup>53</sup> Los países de la OCDE constituyen aproximadamente el 85 por ciento de las salidas y el 65 por ciento de las entradas de la IED mundial.

<sup>54</sup> OMPI. 2004.

El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC (ADPIC o TRIPS) constituye un intento de reducir las diferencias en la manera de proteger esos derechos en los distintos países del mundo y de someterlos a normas internacionales comunes. En él se establecen niveles mínimos de protección que cada gobierno ha de otorgar a la propiedad intelectual de los demás Miembros de la OMC. Al igual que en el GATT y en el AGCS, el Acuerdo sobre la propiedad intelectual se basa en dos principios básicos: trato nacional y trato de la nación más favorecida. A estos principios se agrega otro específico: la protección de la propiedad intelectual debe contribuir a la innovación tecnológica y a la transferencia de tecnología de manera que puedan beneficiarse tanto los productores como los usuarios, acrecentándose el bienestar económico y social. El ADPIC parte de los principales acuerdos internacionales de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ya existentes antes de que se creara la OMC: el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (patentes, dibujos y modelos industriales, etc.) y el Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (derecho de autor).

A nivel de la CAN, rigen la Decisión 313 sobre régimen común sobre propiedad industrial; la Decisión 345 sobre protección a los obtentores de variedades vegetales y la Decisión 486, que crea un régimen común de propiedad intelectual. Por su parte, en el MERCOSUR, el Protocolo de Colonia de enero de 1994 incluye los derechos de propiedad intelectual en el tratamiento de la promoción y protección recíproca en materia de inversiones. Asimismo, los países miembros de la ALADI han firmado otros acuerdos bilaterales o plurilaterales que incluyen referencias al tema de los DPI, específicamente sobre variedades de plantas.

#### ❖ Movimiento temporal de personas de negocios

En el marco del AGCS se aprobó el Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas Proveedoras de Servicios, que excluye a personas físicas que traten de acceder al mercado de trabajo de un Miembro y a las medidas en materia de ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente. El Acuerdo no impide que un Miembro aplique medidas para regular la entrada o la estancia temporal de personas físicas en su territorio, incluidas las necesarias para proteger la integridad de sus fronteras y garantizar el movimiento ordenado de personas físicas a través de las mismas, siempre que esas medidas no se apliquen de manera que anule o menoscabe las ventajas resultantes para un Miembro de los términos de un compromiso específico sobre este modo de suministro.

Uno de los aspectos más discutidos con relación a este modo, es el relativo a la definición del término "temporal". Pocos países han establecido períodos máximos de permanencia en sus Listas de Compromisos. Los plazos suelen ser prolongados para el personal transferido dentro de la misma empresa y mucho más reducidos cuando se trata de la permanencia de visitantes en viaje de negocios, limitándose en el 60% de los casos, a menos de tres meses de estadía.

## CUADRO 12

<b>Compromisos relativos al modo 4 según la duración de estancia permitida y la categoría de personas físicas (Número)</b>						
Duración de la estancia	Personas transferidas dentro de la empresa			Visitantes por motivos de negocios	Proveedores por contrato	Otros
	Ejecutivos	Gerentes	Especialistas			
Menos de 36 meses	10	10	13	58	12	0
36 meses o más	28	29	30	1	0	1
Sin especificar	42	58	58	34	0	16
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>97</b>	<b>101</b>	<b>93</b>	<b>12</b>	<b>17</b>

*Nota:* Anotaciones en las listas anexas al AGCS con compromisos en el modo 4 en la sección horizontal relativos a la duración de la estancia, abril de 2004.  
*Fuente:* OMC.

En el acuerdo-marco sobre servicios de la CAN (Artículo 12), se establece que los países miembros facilitarán el libre tránsito y la presencia temporal de las personas naturales o físicas, así como de los empleados de las empresas prestadoras de servicios de los demás Países Miembros, en relación con actividades que estén dentro del ámbito del Marco General que esta norma establece y de conformidad con lo acordado por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores sobre la materia. Es de puntualizar que la CAN aún no abordó la implementación de un instrumento que facilite la circulación intracomunitaria de personas en calidad de estudiantes, personas de negocios, inversionistas, artistas y trabajadores. Actualmente existe, limitado a los viajes de turismo, el Pasaporte Andino (Decisión 504), cuya implementación es gradual y hasta culminar a más tardar el 31 de diciembre del 2005. Este Pasaporte permite la libre circulación de turistas andinos dentro del espacio de la CAN, pudiendo permanecer en un país hasta 90 días prorrogables por otro período similar. Este documento se complementa con la Tarjeta Andina de Migración (TAM), documento en el cual quedará consignada la fecha de ingreso y el período autorizado de permanencia.

Por su parte, el acuerdo-marco del MERCOSUR incluye un Anexo sobre el Movimiento de Personas Físicas Proveedoras de Servicios, con disposiciones similares a las del AGCS. Asimismo, en el ámbito del MERCOSUR se aprobó la "Visa MERCOSUR" (CMC/DEC. N° 16/03), aplicable a "gerentes y directores ejecutivos, administradores, directores, gerentes-delegados o representantes legales, científicos, investigadores, profesores, artistas, deportistas, periodistas, técnicos altamente calificados o especialistas, profesionales de nivel superior". La norma dispone que se podrá ingresar en el territorio de una de las Partes, con intención de prestar temporalmente servicios bajo contrato para la realización de actividades remuneradas, para estadías de hasta dos años, prorrogables una vez por igual período y hasta un máximo de cuatro años contados a partir de la fecha de entrada en dicho territorio.

Como ya se señaló, para los PMA, la facilitación del movimiento temporal de personas físicas representa beneficios económicos y comerciales y promueve la transferencia de tecnología, de la iniciativa empresarial y el conocimiento. La movilidad internacional de los recursos humanos está hoy muy limitada por los distintos obstáculos que imponen los países, principalmente los desarrollados. Una de las causas de este proteccionismo se debe a la confusión creada entre el traslado temporal de proveedores de servicios con arreglo al modo 4 y la migración permanente. Los trabajadores, sean o no calificados, contribuyen al desarrollo de los recursos financieros y de la infraestructura material y social de sus países de origen. Las remesas son un indicador fundamental de los beneficios económicos y de desarrollo derivados del Modo 4, ya que como medio de obtención de ingresos en términos de PIB, en estos momentos se está superando la de

otras actividades comerciales y económicas importantes, como el turismo, la agricultura, los productos básicos y los textiles.

#### ❖ Solución de Diferencias

En el caso del AGCS, se aplican las disposiciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD). Estas, determinan que la solución debe canalizarse, en primera instancia, mediante las consultas, y en una instancia posterior, a través de grupos especiales compuestos por tres expertos independientes. Estos expertos deben publicar, en el lapso de seis meses, un informe con recomendaciones vinculantes para su adopción por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD). Cualquier parte en el caso puede apelar contra la resolución del grupo especial ante el Órgano de Apelación de la OMC.

En lo que tiene relación con el MERCOSUR, el Protocolo de Montevideo sobre Comercio de Servicios refiere al Régimen General de Solución de Controversias (Protocolo de Olivos y su Reglamento). Este régimen contempla negociaciones directas, un procedimiento optativo ante el Grupo Mercado Común, un procedimiento arbitral ad hoc que incluye a un Tribunal Arbitral, y una instancia superior ante un Tribunal Permanente de Revisión.

Por su parte, en el caso de la CAN, el control de cumplimiento de las normas andinas lo ejerce el Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena (TJ) que, por su propia naturaleza –judicial y no arbitral–, se rige por procedimientos que no pueden ser modificados por acuerdo de las partes. El TJ actúa como instancia única y sus sentencias tienen fuerza obligatoria, autoridad de cosa juzgada, aplicándose directamente en la CAN a partir del día siguiente de su notificación, sin necesidad de homologación o exequátur.

#### 4.3. Cumplimiento de los compromisos asumidos.

El desarrollo simultáneo de negociaciones en la compleja y actual agenda de procesos de negociación para la liberalización del comercio de servicios, constituye hoy día un verdadero reto para la región.

A diferencia de las negociaciones sobre el comercio de bienes, las que se concentran en medidas fácilmente identificables y aspectos de política comercial ya definidos y en gran parte armonizados, en las negociaciones sobre comercio de servicios debe tenerse en cuenta un vasto espectro de medidas restrictivas nacionales o internacionales, plasmadas en todos los niveles jerárquicos y muchas veces de difícil identificación por no estar referidas directamente a un determinado servicio.

La liberalización del comercio de servicios ha sido definida como de integración profunda<sup>55</sup>, ya que implica la articulación de estrategias complejas en aspectos aparentemente muy disímiles (inversión extranjera, migración y desarrollo tecnológico, por ejemplo) y sin perjuicio del inconveniente de que los aspectos de política comercial o normas reguladoras de este comercio, hasta ahora no han sido claramente definidos.

Asimismo, otro de los serios problemas existentes en estas negociaciones, en especial en el ámbito multilateral, es que la gran mayoría de los PMA tienen dificultades para elaborar sus peticiones de apertura de mercados, debido, fundamentalmente, a que no han podido determinar claramente sus intereses comerciales concretos y tampoco delineado los objetivos de sus políticas nacionales en muchos subsectores de servicios. Asimismo, existe una acentuada falta de conocimiento de las actuales y potenciales ventajas comparativas que posee cada país con relación a los distintos servicios y como ya se expresó, el desconocimiento de los intereses y potencialidades del sector por parte de

---

<sup>55</sup> Lawrence, 1991.

los gobiernos y de los propios proveedores de servicios, está vinculado, en gran parte, al poco conocimiento que se tiene sobre las características de este comercio y a la escasa información y estadística para poder evaluarlo correctamente. Los trabajos más actuales en esta materia, encabezados por la UNCTAD, concluyen en que es preciso trabajar inmediatamente en una solución, de manera de garantizar a los proveedores de servicios de los PMA, una parte creciente de los mercados internacionales en condiciones justas y preferenciales.

El abanico de posibilidades para hacer del cumplimiento de los compromisos asumidos una herramienta de liberalización, es amplio. El primer nivel de profundización de compromisos consiste en el establecimiento de un “techo” para consolidar un determinado nivel de restricciones fictas, ubicadas por arriba del grado de discriminación existente (AGCS). Un segundo nivel de profundización es el de *status quo*, es decir, la consolidación o congelamiento del nivel de restricciones efectivas. En este caso, el país se compromete a no introducir mayores niveles de restricción en el futuro garantizando la situación vigente (CAN – MERCOSUR). Un tercer nivel es el denominado “de cremallera” o “*ratcheting*”, por el cual una liberalización realizada después de la consolidación de las restricciones efectivas, no podrá ser revertida y se consolida automáticamente (TLCAN). Finalmente, un cuarto nivel de profundización corresponde al desmantelamiento parcial o total de las restricciones vigentes, de forma inmediata o en determinados plazos.

A escala multilateral (OMC), donde se aplica el compromiso de “techo”, el resultado alcanzado hasta ahora es modesto y poco efectivo, muchas veces incorporándose limitaciones, condiciones y calificaciones. La única excepción se dio en el área de las telecomunicaciones y los servicios financieros, debido a que los países ya habían avanzado desreglamentando unilateralmente estos sectores, hecho que, por otra parte, demostró, una vez más, que el tratamiento específico de cualquier sector tiende a acelerar su liberación. Es importante mencionar que en el ámbito del AGCS, de los gobiernos miembros que han presentado propuestas, la mayoría son de países en desarrollo y que los sectores de mayor consideración son los de servicios profesionales, turismo, telecomunicaciones, transporte, financieros y de distribución. Muy pocas propuestas tratan del sector de la educación y aún no se ha hecho referencia alguna a los servicios médicos y de salud.

Por su parte, a escala subregional (CAN - MERCOSUR), se aplican compromisos más profundos (*status quo*) y eso trajo aparejado un comportamiento de mayor velocidad. Además es importante mencionar que está demostrado que los países menos desarrollados oponen menos resistencia a la apertura de mercados inter-pares y que la exigencia, en estos esquemas, de la aplicación incondicional de los principios de NMF y TN entre sus miembros, profundiza el proceso aún más.

En cuanto a las negociaciones a escala hemisférica, que siguen la tendencia del TLCAN y acuerdos similares (Grupo de los Tres - Acuerdos bilaterales que incluyen el tema de los servicios), es interesante observar por sus implicancias, que una de las características del modelo de negociación aplicado en estos acuerdos, es la liberalización automática del modo de suministro con presencia comercial o local, es decir, que para este modo de suministro en particular se estaría en el nivel más profundo de liberalización<sup>56</sup>. Los plazos para la liberalización de amplia cobertura, son prácticamente similares, oscilando entre el año 2005 y el 2007:

---

<sup>56</sup> El Artículo 1205 . Presencia local del TLCAN, dispone que “Ninguna Parte exigirá a un prestador de servicios de otra de las Partes que establezca o mantenga una oficina de representación ni ningún tipo de empresa, o que sea residente en su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio”.



**CUADRO 13**

<b>Negociaciones Acuerdos vigentes</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fecha límite</b>
OMC	2000	2005
CAN	2000	2005
MERCOSUR	1997	2007
ALCA	1998	2005

#### 4.4. Estabilidad de los compromisos asumidos.

La obligación de no desviar o retroceder en los compromisos asumidos, puede ser tan importante como la disminución de las barreras al comercio de servicios. La estabilidad permite a los prestadores tener una visión clara de sus oportunidades de mercado y contar con un horizonte temporal para trazar estrategias. Las medidas legales vinculantes garantizadas por condiciones de estabilidad, confieren credibilidad a todos los actores vinculados a las actividades de servicios (prestadores, inversores, trabajadores y consumidores).

El desempeño del AGCS al respecto, es bastante débil. El grado de compromiso asumido –techo- no ha incentivado a los países a incorporar programas nacionales de compromisos que sean vinculantes en un nivel más restrictivo, no obstante la posibilidad de que cada tres años se puedan modificar las listas y eventualmente efectuar ajustes compensatorios. Ni tampoco brindado información precisa sobre las posibilidades de acceso al mercado por intermedio de dicho instrumento multilateral. La estabilidad que proporcione un instrumento legal multilateral, será totalmente ineficaz si el mismo no logra reflejar el nivel real de la práctica regulatoria.

En el ámbito subregional, la CAN y el MERCOSUR ofrecen mayor estabilidad en los compromisos, dado que incluyen una disposición de *status quo*, especialmente para el tratamiento de las medidas sobre servicios que impide cualquier nueva restricción al comercio entre los países miembros. En el caso de la CAN, el Artículo 10 de la Decisión 439 se aplica a todas las nuevas medidas adoptadas por los países miembros que puedan afectar el comercio de servicios y no admite nuevas medidas que acentúen el grado de no conformidad o no cumplimiento de los compromisos presentes en el Artículo 6 (acceso al mercado) y en el Artículo 8 (tratamiento nacional) de esta decisión. En el caso del MERCOSUR, aunque el Protocolo de Montevideo, en su Artículo XX, admite la modificación o suspensión de compromisos en casos excepcionales, a condición de que se notifique al Grupo Mercado Común y se expongan los hechos, razones y justificaciones para tal modificación o suspensión de compromisos, en el año 2001 se llegó a la aprobación de la exigencia de un listado de todas las restricciones existentes en los sectores de servicios hasta mediados del año 2002, con el objetivo de iniciar un proceso de remoción de las restricciones y una disposición de *status quo* que prohíbe la introducción de cualquier nueva restricción después de dicha fecha.



## **PARTE IV**

### **ANÁLISIS PROSPECTIVO DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS DE LOS PAÍSES DE LA ALADI**

#### 1. PRESENTACIÓN.

El objeto de esta parte del trabajo, es presentar un escenario posible para las negociaciones sobre comercio de servicios de los países miembros de la ALADI, utilizando un horizonte temporal 2005 - 2008. A estos efectos, se utilizó un modelo de análisis de construcción de escenarios que se presenta en el Marco Teórico.

La construcción de escenarios es un método que teórica, instrumental y empíricamente se inscribe en el campo de las ciencias sociales y pertenece al ámbito de la Prospectiva. Para la construcción de la base de los escenarios se procede a la delimitación del sistema analizado, que puede ser una organización, un fenómeno o problema determinado, un sector específico, mediante la identificación de las variables esenciales que caracterizan dicho sistema. Tales variables son las que permiten realizar un análisis explicativo global, lo más exhaustivo posible, del sistema, organización o problema estudiado, y del entorno.

A estos efectos, en el segundo literal de esta Parte, "Percepción del Presente (En dónde estamos)", luego de delimitar el sistema a analizar y de realizarse un análisis retrospectivo del comercio de servicios en el ámbito de la ALADI, se identifican las correspondientes variables internas y externas. Las mismas surgen de observar que los acuerdos sobre servicios poseían ciertos objetivos esenciales en común.

Las variables internas identificadas son el grado de Transparencia, de Estabilidad y de Liberalización de los acuerdos, aunque también se identifica otra variable que tiene que ver con el enfoque de negociación utilizado en los acuerdos (lista positiva o negativa). Por su parte, la variable externa identificada es el grado en que los acuerdos subregionales y regionales cumplen con el artículo V del AGCS.

Posteriormente, en el literal siguiente, "Percepción del Futuro Probable (Para dónde vamos)", se analiza el comportamiento de las distintas variables en el acuerdo multilateral por excelencia, el AGCS, y en dos de los acuerdos subregionales más importantes, CAN y MERCOSUR, de los cuales participan los países de la ALADI. Las estrategias a analizadas son los distintos grados de Transparencia, Estabilidad y Liberalización del Comercio de Servicios acordados por los actores en los distintos acuerdos de comercio de servicios vigentes, elegidos a los efectos de este estudio. Veremos que de acuerdo con el análisis efectuado y en términos generales, tanto en la CAN como en el MERCOSUR estas tres variables presentan valores más altos de los que se registran en el AGCS.

Aunque el foro multilateral sea considerado la mejor opción para la liberalización del comercio, como posteriormente se ve en el cuarto literal, en la construcción del escenario deseable, y en virtud de la propia naturaleza del comercio de servicios y de las dificultades y flaquezas estructurales del AGCS, se verá que los acuerdos regionales pueden representar a sus participantes opciones válidas para sus esfuerzos de negociación. Un escenario ideal para los países de la ALADI en materia de comercio de servicios, resultaría de la combinación del surgimiento de un nuevo consenso multilateral en el ámbito del AGCS y de la consolidación, en el Hemisferio, de un cuadro de regionalismo plural, consecuencia del éxito de las distintas iniciativas en curso, en especial el establecimiento del ALCA y la profundización y ampliación del MERCOSUR y de la CAN, hasta llegar a constituirse un

AAR protocolizado por la ALADI que podría llamarse “Acuerdo Latinoamericano sobre Comercio de Servicios” (ALCS). A su vez y como se verá, todos estos acuerdos combinados en este escenario ideal tendrían que ofrecer, sin excepción, altos grados de transparencia, estabilidad y de liberalización del comercio de servicios, a la vez que utilizar un enfoque de listas negativas.

Teniendo en cuenta los escenarios ideal y real presentados en los tres literales mencionados precedentemente, se verá que el escenario posible presentado en el quinto literal, es la posibilidad de un mayor progreso en la liberalización del comercio de servicios a nivel regional, que frente al hemisférico o multilateral. A su vez, en ese mismo literal, se verá que se concluye que sin perjuicio de que la opción ideal a nivel regional sería la suscripción de un Acuerdo de Alcance Regional amparado en el Tratado de Montevideo de 1980, más realista sería pensar en un paso natural previo, esto es, un Acuerdo de Alcance Parcial sobre Servicios entre los países miembros de la CAN y el MERCOSUR, abierto a la suscripción del resto de los países de la ALADI (Chile, Cuba y México). Esta opción “realista”, utilizaría como estrategia de negociación listas positivas, generaría las condiciones necesarias para que el cumplimiento del principio de Transparencia se formalizara mediante la utilización de un Sistema de Información de Comercio de Servicios a ser administrado por la Secretaría General de la ALADI que, además, contaría con estadísticas generales y específicas, brindaría un alto grado de Estabilidad mediante una cláusula de *status quo* como la que ya poseen la CAN y el MERCOSUR, y, por último, propendería a alcanzar un importante grado de Liberalización del Comercio de Servicios.

### 1.1. El Marco Teórico: Construcción de escenarios

La construcción de escenarios es un método que teórica, instrumental y empíricamente se inscribe en el campo de las ciencias sociales y pertenece al ámbito de la Prospectiva. La Prospectiva, a su vez, es el estudio de las causas científicas, técnicas, económicas, políticas, sociales y culturales que aceleran la evolución del mundo moderno y la previsión de las situaciones que surgirían de sus influencias conjugadas (Godet, 1983; 1985; y 1990). Hacer prospectiva es preguntarse sobre los grandes problemas y desafíos del tema seleccionado y explorar los posibles futuros.

Un escenario es un conjunto formado por la descripción de una situación futura y la progresión de los acontecimientos que permiten pasar de la situación de origen a la situación de futuro. Es la descripción de una situación futura y de la secuencia de eventos que permiten avanzar hacia ella. El método de escenarios parte del supuesto de que un fenómeno determinado, que se comporta en el tiempo de una forma particular, puede comportarse en el futuro de múltiples maneras, con lo cual el futuro se concibe como múltiple y alternativo, más que como único e inexorable.

Como se dijo, para la construcción de la base de los escenarios se procede a la delimitación del sistema analizado estableciendo variables internas y externas. Hay dos grandes clases de escenarios: a) los exploratorios, que partiendo de tendencias de enmarcamiento pasadas y presentes, conducen a un futuro posible o verosímil; b) y los normativos, que partiendo de diversas imágenes del futuro, proponen futuros deseables y/o temidos. El presente trabajo formulará un escenario *exploratorio* sobre el comercio de servicios entre los países miembros de la ALADI.

## 1.2. Metodología

La construcción de este escenario exploratorio responde a:

A.- Una percepción del presente (¿en dónde estamos?), es decir, una delimitación del comercio de servicios, su contexto y tendencias más recientes, un breve análisis retrospectivo del comercio de servicios en el ámbito de la ALADI y la identificación de las variables internas y externas del comercio de servicios de los países de la ALADI.

B.- Una percepción del futuro probable (¿para dónde vamos?), es decir, un examen básico de las estrategias más significativas de los actores y una exploración de aquellos indicios que nos revelen hechos significativos, para lo cual fundamentalmente se analiza el comportamiento de las variables ya mencionadas.

C.- Un diseño del futuro deseable (¿hacia dónde queremos ir?), es decir, la formulación de hipótesis coherentes acerca de cómo evolucionará el comercio de servicios en la región, según se comporten y articulen entre sí distintos factores. Se trata de la construcción de imágenes de futuro, tendenciales y contrastadas, describiéndolas de la forma más detallada posible, y de la descripción de la transición desde la situación actual hasta las situaciones futuras posibles y deseadas.

D.- La elaboración de una estrategia de desarrollo (¿hacia dónde podemos ir?), es decir, basándonos en las imágenes de futuro identificadas y luego de un proceso de análisis y ponderación, seleccionar y construir una estrategia imaginaria posible y su plan de acción de desarrollo.

## 2. PERCEPCIÓN DEL PRESENTE: ¿EN DONDE ESTAMOS?

### 2.1. El comercio de servicios. Contexto y tendencias más recientes

Los servicios generan el 65% del producto y el 70% del empleo mundial. El comercio internacional de servicios representa cerca del 20% del comercio mundial y genera el 60% de la inversión extranjera directa a escala global. El comercio de servicios gana, cada día, mayor participación en el comercio internacional, dado que está involucrado en casi todas las actividades de una economía, independientemente de que se trate de industrias que provean exclusivamente servicios o de industrias de servicios que apoyen la producción y comercialización de los bienes<sup>57</sup>, creando así un real impacto sobre la capacidad de competir de los países. La liberalización del comercio de servicios, por tanto, constituye un ingrediente especial y es innegable que el fenómeno de la creciente integración regional con el objeto de liberalizar el comercio de servicios, se encuentra generalizado.

Por distintas razones, la liberalización del comercio de servicios en el ámbito regional es más compleja que la del comercio de bienes. En primer lugar, la mayoría de los servicios requieren de la proximidad entre quien los produce y quien los consume. Esa proximidad exige que el intercambio internacional de servicios se procese mediante el movimiento de sus productores/consumidores y del capital para la inversión en las actividades de servicios. En otras palabras, el tiempo y el espacio involucrados en la producción y el consumo de servicios, no pueden ser separados del comercio transfronterizo, a menos que sean otras las circunstancias. Y en segundo lugar, las barreras al comercio de servicios engloban una amplia gama de medidas no arancelarias en forma de leyes, normas y controles administrativos nacionales que extrapolan las tradicionales barreras al comercio. La

---

57 Seminario Internacional "ALCA, las exportaciones de servicios y las negociaciones con Estados Unidos".

liberalización del comercio de servicios involucra la disminución del grado de discriminación de las restricciones de las leyes y normas nacionales en un contexto político caracterizado muchas veces por una aguda sensibilidad a políticas que alcanzan profundamente a la economía nacional y a los intereses del consumidor. Esta es una tarea que no solamente es más desafiante que una simple reducción de aranceles, sino que, además, requiere consecuentemente de una mayor reflexión sobre la forma, el tiempo y los foros adecuados para la liberalización de los servicios.

## 2.2. Breve análisis retrospectivo del comercio de servicios en el ámbito de la ALADI.

Desde la creación de la ALADI, sus países miembros han venido suscribiendo acuerdos sobre determinados servicios (transporte, turismo, servicios financieros, culturales, etc.), amparándolos en los Artículos 13 y 14 del Tratado de Montevideo de 1980. En el año 1986, con motivo de la inclusión por vez primera de los servicios en las negociaciones del GATT (Ronda Uruguay), se realizó en Buenos Aires, Argentina, una I Reunión de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel, con el objeto de acordar las bases para una rueda regional de negociaciones que permitiera promover la creación de nuevos flujos de servicios, adoptando lineamientos para alcanzar acuerdos preferenciales en este sector. En la II Reunión Especial de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel, realizada en Acapulco, México, en julio de aquél año, se adoptaron criterios iniciales para el desarrollo de la acción institucional en la materia y se decidió concentrar las actividades de la Asociación en la identificación de subsectores o actividades específicas de servicios de interés para los países miembros, y las propuestas de modalidades de cooperación en tales áreas.

En agosto de ese año 1986, el Comité de Representantes de la ALADI aprobó la Resolución 54, que reglamenta con alcance general el Artículo 14 del TM80, y establece que los países miembros podrán celebrar acuerdos de alcance parcial en materia de servicios, de conformidad con las disposiciones del Tratado, y, por otra parte, determina que las normas aplicadas al comercio de bienes no se extenderán al sector de los servicios, el cual será reglamentado en forma específica. Asimismo, el Consejo de Ministros de la ALADI, en su VII Reunión realizada en Buenos Aires, Argentina, en noviembre de 1992, por primera vez hizo referencia a la necesidad de elaborar un Acuerdo-Marco sobre Servicios, compatible con los avances en la materia que se habían alcanzado hasta ese momento.

Sobre la base de este mandato ministerial, en el año 1993 la Secretaría General de la ALADI presentó un anteproyecto de "Acuerdo Marco de Principios y Normas para el Comercio Regional de Servicios", en la I Reunión de Expertos Gubernamentales sobre Comercio de Servicios, realizada en setiembre de ese año. Este foro se reunió posteriormente en otras tres oportunidades con el objetivo de analizar el anteproyecto antedicho. La última versión aprobada del mismo figura en el documento ALADI/REG.CS/IV/Informe, del 19/8/94 (Ver Anexo 2).

Con la suscripción del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, en abril de 1995, todos los compromisos sobre servicios adquiridos por los países miembros de la ALADI pasaron a considerarse automáticamente extensivos a las demás Partes del AGCS, en virtud de lo dispuesto en su Artículo II (Nación más Favorecida), salvo las excepciones contenidas en las listas previstas en el párrafo 2 de dicho Artículo o los compromisos que se adquirieran al amparo del Artículo V de este Acuerdo (Acuerdos Regionales o Subregionales aprobados por la OMC). Antes de la firma del AGCS, algunos países de la región establecieron su propio paraguas jurídico sobre servicios, celebrándose de esta forma varios acuerdos-marco: en abril de 1994, México/Costa Rica; en junio de 1994, Colombia/México/Venezuela –G3– (ALADI/ACE 33); y en diciembre de 1994, Bolivia/México (ALADI/ACE 31). Luego de la firma del AGCS en abril de 1995, la Secretaría General de la ALADI convocó a la V Reunión de Expertos Gubernamentales para continuar el tratamiento del anteproyecto de Acuerdo Regional sobre Servicios (ALADI/SEC

Propuesta 170), reunión que debió suspenderse por falta de quórum. Sin embargo, las negociaciones a nivel subregional continuaron y mientras en diciembre de 1997, los países miembros del MERCOSUR aprobaron la Decisión 13/97 (Protocolo de Montevideo), que establece el Acuerdo-Marco para la liberalización de los servicios en este esquema subregional, en junio de 1998 los países andinos aprobaron su respectivo régimen, mediante Decisión 439.

Más recientemente, en mayo del año 1998, en el marco de la ALADI, México y Venezuela (ALADI/CR/di 787 y 788) manifestaron su interés en continuar con los trabajos tendientes a la aprobación del Acuerdo-Marco sobre servicios en el marco del TM80. Se mandaron notas al resto de los países miembros pero no se registraron manifestaciones al respecto. Desde ese entonces en la Secretaría General no se han realizado actividades sobre este tema.

En el TM80, existe un número importante de instrumentos jurídicos que tratan el tema de los servicios, ya sea a nivel subsectorial, mediante acuerdos-marco bilaterales o plurilaterales o mediante normas de carácter enunciativo contenidas en algún capítulo o artículo de acuerdos. A continuación se presenta una lista con todos estos instrumentos jurídicos (Ver Anexo 4).

### 2.3. Esquemas Subregionales de Integración

#### 2.3.1. *Comunidad Andina de Naciones.*

Los países de la Comunidad Andina están empeñados en eliminar gradual y progresivamente las medidas que restringen el comercio de servicios en la subregión, conscientes de que eso es indispensable para conformar el Mercado Común en el 2005. En ese contexto, el 30 de octubre de 2001 la Comisión aprobó la Decisión 510 "Adopción del Inventario de Medidas Restrictivas del Comercio de Servicios", la cual permite que los ciudadanos de un país andino presten un servicio en cualesquiera de los otros cuatro miembros de la subregión, sin que se le apliquen medidas restrictivas, salvo aquellas contempladas en el inventario, que, a su vez, serán eliminadas gradualmente antes del 2006.

Existe además, un marco general de principios y normas que orientan todo este proceso. La Decisión 439 contempla los principios generales y fundamentales y establece la posibilidad de generarse normas sectoriales. Los compromisos adquiridos en este marco estarían amparados de su extensión a los otros miembros de la OMC por el Acuerdo de Cartagena, específicamente por las disposiciones del Acta de Quito (1995).

#### 2.3.2. *Mercado Común del Sur (MERCOSUR).*

El Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR, aprobado el 15 de diciembre de 1997, como Decisión 13/97, establece la promoción del comercio de servicios sobre la base de reciprocidad de derechos y obligaciones, así como que su desarrollo sea en condiciones de transparencia, equilibrio y liberalización progresiva y teniendo en cuenta las disposiciones del AGCS, en particular su Artículo V y los compromisos asumidos por los Estados Partes en su ámbito.

Su objetivo es la promoción del libre comercio de servicios en el MERCOSUR y abarca las medidas que afectan el comercio de servicios en ese esquema subregional, con excepción de aquellas aplicadas a servicios prestados en ejercicio de facultades gubernamentales, es decir, quedan fuera los servicios prestados en condiciones no comerciales ni en competencia con otros prestadores de servicios.

El Protocolo de Montevideo de 1997 especifica la liberalización del comercio de servicios en un período de diez años, mediante la realización de sucesivas rondas anuales de negociaciones. En el año 2001 se aprobó la exigencia de un listado de todas las restricciones existentes en los sectores de servicios hasta mediados del año 2002, como preámbulo a una total remoción de dichas restricciones, a más tardar, para el año 2007.

### 2.3.3. Otros Acuerdos

Otros acuerdos sobre la materia, en los que se encuentran vinculados países miembros, son: a) el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre Canadá, Estados Unidos y México; b) Chile y Canadá; c) Chile y América Central; d) Chile y Estados Unidos; e) Chile y Unión Europea; f) México y Bolivia; g) México y Costa Rica; h) México y Nicaragua; i) México y Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras); j) y México y Uruguay.

## 2.4. Identificación de las variables internas y externas de los acuerdos sobre comercio de servicios de los países miembros de la ALADI

La determinación de las variables internas se basa en la identificación de los objetivos compartidos de los acuerdos de servicios objeto del trabajo. De modo general, tanto el AGCS como los acuerdos regionales y subregionales, contienen disciplinas semejantes sobre comercio de servicios y, más específicamente, todos ellos contienen tres objetivos esenciales comunes a todos: la promoción de la Transparencia, la Estabilidad y la Liberalización del comercio de servicios. (Stephenson, 2002). Por lo tanto, a los efectos de este trabajo, serán consideradas las siguientes variables internas:

- 1- Grado de Transparencia
- 2- Grado de Estabilidad
- 3- Grado de Liberalización del Comercio de Servicios

Con respecto a las tres variables internas definidas e indicadas precedentemente, muchos acuerdos regionales y subregionales se encuentran actualmente más capacitados que el AGCS para ofrecer transparencia y estabilidad a los prestadores de servicios de sus países miembros y, simultáneamente, poseen un mayor grado de liberalización del comercio de servicios. Estos acuerdos incorporan disciplinas sobre inversión, compras gubernamentales, movimiento de personas físicas, monopolios, derechos de propiedad intelectual y barreras técnicas al comercio, lo que de alguna manera da forma a una estructura legal coherente y sin enmiendas para la aplicación de las reglas del comercio de servicios.

Por otra parte, muchos de estos acuerdos adoptaron, además, un enfoque diferente de liberalización del comercio de servicios, basado en una "lista negativa" según la cual todas las medidas que afectan al comercio de servicios, en todos los sectores, son consideradas como libres de restricciones, a menos que formen parte de listas de reservas y sin que estas últimas involucren a los principios esenciales del acuerdo (NMF, trato nacional o remoción de restricciones cuantitativas no discriminatorias). De este modo, dichos acuerdos proceden a la liberalización de los servicios de una forma muy diferente a la adoptada por el AGCS, al aplicar disciplinas al comercio de servicios desde una perspectiva de "arriba hacia abajo" a fin de liberalizar todo el universo de las actividades de servicios (a menos que se disponga diferentemente), en lugar de construir la cobertura de las disciplinas liberalizadoras y aplicarlas inversamente, como se hace en el AGCS. Cabe señalar que para el caso de la CAN, las listas negativas se terminan transformando en listas híbridas, en razón de la publicación del inventario de medidas restrictivas de sus países miembros. (Decisión 510).



Si bien muchos países de la ALADI han optado por el sistema de listas negativas en los distintos acuerdos, debe tenerse presente que una excepción a esa regla es el caso del MERCOSUR, en el que se optó por la “lista positiva”. No obstante, en el año 2001, MERCOSUR implementó un enfoque híbrido mediante la aprobación de un ejercicio de transparencia obligatoria o de la exigencia de un listado de todas las restricciones existentes en los sectores de servicios hasta mediados de 2002, de modo de iniciar un proceso de remoción de las restricciones luego de dicha fecha. Por lo tanto, la exigencia de transparencia obligatoria combinada con una disposición de *status quo*, que prohíbe la introducción de cualquier nueva restricción después de dicha fecha, hace que a los efectos prácticos se llegue a un mismo abordaje del enfoque de lista negativa. Este hecho es muy relevante para el análisis de escenarios alternativos que se realiza más adelante.

**CUADRO 14**

ENFOQUE DE LAS NEGOCIACIONES		
Enfoque de lista positiva	Enfoque de lista negativa	Enfoque híbrido
AGCS Chile- UE México-UE	TLCAN Chile- Canadá Chile- México Chile-América Central Chile- Corea del Sur Chile- Estados Unidos Grupo de los Tres México-Bolivia México-Costa Rica México-Nicaragua México-Triángulo del Norte México-Israel México-AELC México-Corea del sur	CAN(negativa+inventario) MERCOSUR(positiva+inventario)

Por su parte, la variable externa a utilizar se basa en el cumplimiento del Artículo V del AGCS por parte de los acuerdos considerados en el trabajo. Teniendo en cuenta el texto de los acuerdos vigentes y el compromiso asumido en todos ellos, es evidente que existe una voluntad de los países de la región de ir más allá del AGCS y de asumir compromisos de liberalización de largo alcance a nivel regional, conjuntamente con la armonización de las reglas esenciales sobre comercio de servicios y la promoción de acuerdos de reconocimiento como medio alternativo de facilitar el comercio de servicios en el escenario regional.

Como ya fue señalado en la Parte III de este estudio, el Artículo V estipula que dichos acuerdos deben (a) tener amplia cobertura sectorial y (b) disponer de “ausencia o eliminación substancial de toda discriminación” mediante la remoción de las medidas discriminatorias existentes e de la prohibición de medidas nuevas o más discriminatorias. La amplia “cobertura sectorial” se refiere al número de sectores, al volumen de comercio afectado y a las modalidades de prestación de los servicios.

Por lo tanto, a los efectos del presente análisis, se establece a la necesidad de cumplimiento del Artículo V del AGCS como una variable externa que condiciona las negociaciones sobre comercio de servicios de la región.

### 3. PERCEPCIÓN DEL FUTURO PROBABLE: ¿HACIA DÓNDE VAMOS?

*Examen básico de las estrategias más significativas de los actores y exploración de indicios que revelen hechos significativos*

En este punto se analiza el comportamiento de las distintas variables identificadas precedentemente, en el AGCS y en los dos acuerdos subregionales, CAN y MERCOSUR. La idea es analizar cómo se han comportado los actores a nivel subregional en comparación con el ámbito multilateral, para de esa forma estar en condiciones de poder visualizar, más adelante, cuál será la tendencia de las negociaciones y a qué ámbito se le dará más trascendencia.

Dado que desde una primera instancia se puede afirmar que en el ámbito multilateral, en el AGCS, se logró muy poco en materia de liberalización de comercio de servicios durante la Ronda Uruguay, se debe considerar seriamente la posibilidad de que los acuerdos regionales o subregionales superen a éste en esa tarea. Esto equivale a afirmar que el objeto inmediato de este trabajo, implica considerar los distintos grados de Transparencia, Estabilidad y Liberalización del Comercio de Servicios que se han acordado por los actores en los distintos acuerdos de comercio de servicios vigentes.

#### 3.1. En el AGCS.

El AGCS contiene disciplinas conocidas sobre comercio de servicios, muchas de las cuales guardan semejanza con las incluidas en el GATT de 1994. Al contrario de este último acuerdo, apenas dos de sus disciplinas básicas son de aplicación general: la norma de la nación más favorecida (NMF) y la disposición sobre transparencia. Otras dos disposiciones fundamentales, el trato nacional y el acceso al mercado, son de aplicación específica e inciden solamente en los sectores de servicios incluidos en los programas nacionales de compromisos, con el deterioro significativo de los usuarios esenciales del comercio. El AGCS también contiene algunas reglas no consolidadas sobre subsidios y medidas de salvaguardia urgentes, disciplinas sobre compras gubernamentales y otras relacionadas con la reglamentación doméstica.

En lo que respecta a las tres variables contempladas por este trabajo, el AGCS no es capaz de proporcionar a los proveedores de servicios de los países miembros de la OMC, condiciones de transparencia y estabilidad. Lo mismo ocurre con relación al grado de liberalización del comercio de servicios.

En cuanto a la Transparencia, no obstante su declarado énfasis en la misma en su Preámbulo y promovida mediante los artículos que tratan de las exigencias de publicación y notificación (III, V, VI, VII, VIII y IX.), el AGCS es intrínsecamente un acuerdo no transparente, sobretodo en lo que se refiere a cómo fue concebido y viene siendo implementado, lo cual no se desprende de las disciplinas normativas sobre transparencia incluidas en sus varios artículos, sino del enfoque de programación adoptado en la definición de los compromisos vinculados al comercio de servicios. Aunque los programas nacionales de compromisos no hayan sido concebidos como herramientas de transparencia, sólo en ellos se encuentra información clara sobre las condiciones de acceso a los mercados de servicios de los miembros de la OMC; y el AGCS tiene un enfoque de "lista positiva" basado en la noción de "progresividad", esto es, un enfoque operacionalizado por medio de la programación de compromisos voluntarios. Para los prestadores de servicios, la estructura actual de programación del AGCS significa que es imposible obtener información sobre cualquier sector de servicios no incluido en un programa nacional, lo cual, asociado al hecho de que los países, especialmente los que se encuentran en vías de desarrollo, programaron relativamente pocos sectores, y que en ellos asumieron pocos compromisos vinculantes, se traduce en que para los miembros de la OMC, la mayoría del

universo de servicios está fuera del objetivo de efectiva transparencia, o dicho de otra forma, nada se sabe acerca de las condiciones del mercado o de las prácticas regulatorias.

Respecto al grado de estabilidad, el desempeño del AGCS es bastante débil. Las medidas legales vinculantes garantizadas por condiciones de estabilidad confieren credibilidad a los que actúan en actividades de servicios (prestadores, inversores, trabajadores y consumidores). En este sentido, la obligación de no desviar o retroceder en los compromisos de liberalización puede ser tan importante como la disminución de las barreras al comercio de servicios, por permitir a los prestadores tener una visión clara de sus oportunidades de mercado y contar con un horizonte temporal para trazar estrategias. Hoy por hoy, ese nivel de estabilidad, y por consiguiente, de credibilidad, no está presente en el AGCS. No se está brindando a los prestadores de servicios información precisa sobre las posibilidades de acceso al mercado por intermedio de dicho instrumento multilateral. Las barreras no transparentes y no tarifarias son una forma de tratamiento discriminatorio en forma de leyes, reglamentos y procedimientos administrativos. Esto quiere decir que no sólo la transparencia es un elemento esencial del comercio de servicios eficiente, sino que la estabilidad proporcionada por un instrumento legal multilateral será ineficaz si el mismo no refleja el nivel real de la práctica regulatoria. De otra forma, la estabilidad de la acción política no estará asegurada, creándose en consecuencia un impedimento para la toma de decisiones tanto de inversión como de comercio.

Con relación al grado de liberalización, si tenemos en cuenta que en el comercio de servicios ésta se concreta por medio de la remoción o disminución de las barreras regulatorias de dicho comercio y de la no discriminación entre los prestadores de servicios extranjeros y nacionales, no cabe duda alguna que el resultado de la Ronda Uruguay en esta materia fue modesto y no alcanzó la liberalización efectiva. Visto principalmente como un ejercicio de vinculación del *status quo* en los programas nacionales, el AGCS ha sido incapaz, hasta ahora, de llevar a la comunidad de negocios a avanzar en el sentido de la apertura real del mercado de servicios. La mayoría de los compromisos programados por los países, tanto desarrollados como en desarrollo, son en realidad obligaciones inmovilizadas que no amplían el acceso al mercado a los prestadores de servicios y obligan a los gobiernos a mantener apenas el nivel actual de acceso. (Mashayekhi, Mina 2000). Y si se observan los resultados de la actual Ronda de negociaciones, la insistencia de muchos PMA de adoptar el enfoque tradicional de la demanda y oferta de las negociaciones de servicios, tal como lo estipulado en las "Directrices para las Negociaciones de Servicios" adoptadas en marzo de 2001, va aún en detrimento de otros posibles abordajes, como la polarización de la fórmula, lo que significa que el propio método de negociación puede constituir un factor limitante al resultado de la liberalización de las negociaciones.

### 3.2. En la Comunidad Andina de Naciones.

Sobre el grado de transparencia, los países de la CAN optaron por adoptar un enfoque alternativo, lo cual constituye un factor que asegura un instrumento mucho más transparente que el AGCS. Esto se debe a que el acuerdo de la CAN está basado en "lista negativa", con lo que los países son obligados a proporcionar transparencia mediante la técnica de listado de las medidas que no liberalizarán inmediatamente. Las reservas deben ser ampliamente enunciadas y todos los sectores de servicios tienen que ser incluidos. De esta forma, se proporciona un cuadro completo y exacto de las restricciones al acceso al mercado. Las reservas son listadas con claridad y son menos dependientes de un sistema de clasificación determinado. Simplemente se listan en el nivel de la práctica regulatoria y se dividen entre medidas discriminatorias y no discriminatorias. Las primeras son pasibles de una eventual remoción, mientras que las últimas exigen apenas un listado a los efectos de la transparencia. Además, el acuerdo de la CAN exige la elaboración e intercambio de inventarios nacionales de las medidas que afectan el comercio de servicios entre sus miembros, como parte de los preparativos para la remoción de las restricciones indicadas

(Decisión 510), con lo cual se asegura que el inventario completo de las medidas correspondientes a cada país miembro se encuentra a disposición del público.

En lo que guarda relación con el grado de estabilidad, las normas andinas incluyen una disposición de *status quo*, especialmente para el tratamiento de las medidas sobre servicios que impide cualquier nueva restricción al comercio entre los países miembros. Esto ofrece mayor estabilidad (Decisión 439).

Y respecto al grado de liberalización, si bien el mismo puede categorizarse como modesto, el mismo es de mayor profundización que el que ha logrado alcanzar el AGCS. La Decisión 439 dispone que cada país miembro debe reconocer las licencias, los certificados y los títulos profesionales concedidos por otro país miembro; la Decisión 510 dispone que cuando dos o más miembros profundicen la liberalización de determinados servicios o sectores, los beneficios resultantes deberán ser inmediata e incondicionalmente extendidos a otros países miembros; y otra disposición exige la aplicación incondicional de los principios de NMF y de trato nacional entre sus miembros, fijando de ese modo un nivel de disciplina que es absoluto en el comercio de servicios.

### 3.3. En el Mercado Común del Sur.

Sobre el tema de transparencia, los miembros del MERCOSUR están desarrollando un proceso en el contexto del cual se estipularon las restricciones al acceso al mercado y al trato nacional a ser dispensado a los prestadores de servicios como preámbulo a una total remoción de dichas restricciones, a más tardar, para el 2007.

Sobre el grado de estabilidad, el acuerdo de servicios del MERCOSUR alcanza un grado mayor al del AGCS, ya que existen disposiciones en las que se manifiesta la importancia de consolidar y profundizar los compromisos alcanzados en las rondas de negociaciones anuales y se estableció un régimen de *status quo* que prohíbe la introducción de cualquier nueva restricción después de dicha fecha. Por lo tanto, como en el caso de la CAN, se ofrece mayor estabilidad.

Y finalmente, en lo que tiene que ver con el grado de liberalización, si bien es actualmente modesto supera al logrado en el AGCS. La Decisión MERCOSUR/CMC/DEC. Nº 11/01, pone de manifiesto la necesidad de impulsar el Programa de Liberalización del comercio de servicios previsto en el Protocolo de Montevideo y acelerar la incorporación de sectores y medidas en las listas de compromisos; y a su vez, existe también la exigencia de la aplicación incondicional de los principios de NMF y de trato nacional entre sus miembros que profundiza la liberalización del comercio de servicios.

#### EL ESCENARIO REAL

Variables	Niveles de Negociación		
	Subregional CAN	Subregional MERCOSUR	Multilateral OMC – AGCS
Transparencia	Alta	Alta	Baja
Estabilidad	Alta	Alta	Baja
Liberalización	Media	Media	Baja
Cumplimiento Artículo V AGCS	Sí	Si	-
Enfoque de Negociación	Lista Negativa (Híbrido)	Lista Positiva (Híbrido)	Lista Positiva

#### 4.- DISEÑO DEL FUTURO DESEABLE: ¿HACIA DÓNDE QUEREMOS IR?

*Formulación de hipótesis sobre cómo evolucionará el comercio de servicios en la región.*

Para la construcción de este escenario del futuro deseable, se tendrá en cuenta el comportamiento y la articulación entre sí de distintos factores, desde la situación actual hasta las situaciones futuras deseadas y posibles y, además de los acuerdos elegidos para el análisis del escenario actual o probable del numeral anterior, se considerará el contexto de las negociaciones en el ámbito del ALCA.

Un escenario ideal para los países de la ALADI en materia de comercio de servicios, resultaría de la combinación del surgimiento de un nuevo consenso multilateral en el ámbito del AGCS y de la consolidación, en el Hemisferio, de un cuadro de regionalismo plural hasta llegar a suscribirse un AAR protocolizado en la ALADI, que podría llamarse “Acuerdo Latinoamericano sobre Comercio de Servicios” (ALCS). Este escenario ideal ofrecería, sin excepción, altos grados de transparencia, estabilidad y liberalización y utilizaría un enfoque de listas negativas, para favorecer el progresivo acceso libre a mercados.

En el plano global, prevalecería un contexto macroeconómico y financiero internacional razonablemente estable, un relativo equilibrio de poder entre los Estados Unidos, la Unión Europea y los países asiáticos y una relación de mutuo beneficio entre multilateralismo y regionalismo constituirían el telón de fondo de la recomposición, en nuevas bases, de los consensos doméstico e internacional. Por otro lado, la agenda multilateral tendría en cuenta el peso creciente de las economías emergentes, especialmente en Asia, América Latina y Europa Oriental, en la economía mundial y esto conduciría a una nueva Ronda de negociaciones multilaterales y la agenda incluiría reformas sustanciales positivas en cuanto al tratamiento de los servicios. Crecería a su vez el peso del “Sur” en las instancias internacionales, al tiempo que los países latinoamericanos avanzan en proyectos de establecimiento de áreas de libre comercio. El MERCOSUR, la CAN y el ALCA contarían, entonces, con trayectorias exitosas de evolución en cuanto a la liberalización del comercio de servicios.

Como resultado de estas evoluciones, se presenta para el período 2005-2008, la perspectiva concreta de que prevalezca para los países de la ALADI una situación caracterizada por la coexistencia de diversos acuerdos sobre comercio de servicios, con distintos grados de profundidad en todos los niveles de integración, adquiriendo mayor importancia el AAR amparado en el Tratado de Montevideo de 1980.

#### UN ESCENARIO DESEABLE

Variables	Niveles de Negociación		
	Regional AAR – “ALCS”	Hemisférico ALCA	Multilateral OMC – AGCS
Transparencia	Alta	Alta	Alta
Estabilidad	Alta	Alta	Alta
Liberalización	Alta	Alta	Alta
Cumplimiento Artículo V AGCS	Sí	Si	-
Enfoque de Negociación	Lista Negativa	Lista Negativa	Lista Negativa

## 5.- ESTRATEGIAS DE DESARROLLO: ¿HACIA DÓNDE PODEMOS IR?

*Selección y construcción de una estrategia imaginaria y su plan de acción de desarrollo.*

Por lo visto en el punto anterior, para llegar al escenario ideal, o sea, a la total liberalización a nivel multilateral, necesariamente se deberá pasar, desde el punto de vista de los países de la ALADI, por una etapa previa de consolidación del comercio de servicios a nivel hemisférico. En este sentido, el nivel más alto de integración hemisférica sería la integración de las Américas, pero por lo que se ha visto y por las mismas razones planteadas para el AGCS, existe la posibilidad de que dicho acuerdo no logre los niveles suficientes de transparencia, estabilidad y liberalización, ni logre cumplir desde sus comienzos con el Artículo V del AGCS. Parece existir una conciencia de que la liberalización de servicios es de más fácil concreción cuando se trata de un número limitado de participantes, cuyos objetivos están claramente definidos y se asemejan entre sí.

Sin perjuicio de que la opción ideal a nivel regional sería la suscripción de un Acuerdo de Alcance Regional amparado en el Tratado de Montevideo de 1980, sería más realista pensar en un paso natural previo, como lo es, la firma de un Acuerdo de Alcance Parcial en materia de servicios entre los países miembros de la CAN y el MERCOSUR y abierto a la suscripción del resto de los países de la ALADI (Chile, Cuba y México). Dicho acuerdo utilizaría como estrategia de negociación listas positivas; el cumplimiento del principio de transparencia lo consolidaría mediante la implementación de un Sistema de Información y Estadísticas de Comercio de Servicios, además de las exigencias contenidas en el propio acuerdo, similares a las ya contenidas en los instrumentos de la CAN y el MERCOSUR; brindaría un considerable grado de Estabilidad mediante una cláusula de *status quo* como la que también ya poseen la CAN y el MERCOSUR; y por último, la conjunción de todo este contexto, le permitiría alcanzar un importante grado de Liberalización del Comercio de Servicios.

Si bien es deseable un enfoque de la mayor cobertura posible, lo cual implicaría adoptar la metodología de listas negativas, no siempre los actores están preparados para un universo tan grande y heterogéneo, como puede ser la región comprendida por los doce países de la ALADI. Por ello, para determinar el enfoque a aplicarse se debería evaluar cuidadosamente la conveniencia de iniciar las negociaciones con un enfoque de listas positivas. En ese caso, cada país tendría el derecho de reservarse las medidas que estimara necesarias en relación con la prestación de los servicios, tanto a nivel federal, como estatal o local. Dichas reservas deberían hacerse explícitas al inicio del Acuerdo. Por otra parte, las preferencias que se otorgaran los países deberían sin duda ser más amplias que las acordadas en el AGCS, para no incumplir con el Artículo V de dicho acuerdo.

Este escenario sería el más probable desde el punto de vista de la rapidez de su implementación, teniendo en cuenta que a los efectos de este trabajo se toma como horizonte temporal el período 2005-2008.

A su vez, el hecho novedoso de implementar un Sistema de Información y Estadísticas de Comercio de Servicios en la Secretaría General de la ALADI, de fácil acceso a todos los prestadores de servicios de los países miembros del acuerdo, garantizaría un alto grado de transparencia y que todas las etapas de la implementación del programa de liberalización tengan claridad y sean plenamente desarrolladas en la propia concepción del mecanismo, lo que permitirá a cada uno de los países miembros evaluar, desde el primer momento, los probables efectos del proceso de liberalización sobre su economía en general y sobre su comercio exterior en particular. Por otra parte, mediante este sistema, el propio AAP garantizaría el equilibrio entre los intereses de las tres categorías de países miembros de la ALADI durante el proceso de liberalización, contemplando tratamientos diferenciados conforme al previsto en el literal "d" del Artículo 3º del TM80.

Por último, el AAP que se plantea como escenario posible debería ser lo suficientemente flexible para permitir que sus resultados sean recogidos en un AAR que podría llamarse “Acuerdo Latinoamericano sobre Comercio de Servicios” (ALCS).

#### UN ESCENARIO POSIBLE

Variables	Niveles de Negociación		
	Regional AAP CAN – MERCOSUR	Hemisférico ALCA	Multilateral OMC – AGCS
Transparencia	Alta	Media	Baja
Estabilidad	Alta	Media	Baja
Liberalización	Alta	Baja	Baja
Cumplimiento Artículo V AGCS	Sí	Si	-
Enfoque de Negociación	Lista Positiva	Lista Positiva	Lista Positiva





## PARTE V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El comercio internacional de servicios es toda prestación a título oneroso, realizada por personas físicas o jurídicas de un país a personas físicas o jurídicas de otro país, o a bienes de estas últimas, que produce utilidad y cambio en la condición de la persona o del bien, como resultado de una determinada actividad que supone mano de obra, un soporte físico y un beneficiario.

De acuerdo con las conclusiones de los más recientes trabajos y seminarios, el tema del comercio de servicios se encuentra potenciado y en un momento de transición cualitativa de enorme trascendencia. Potenciado, fundamentalmente por su gran expansión e incidencia cada vez mayor en una economía globalizada, así como por su creciente consideración en la actual agenda de negociaciones comerciales internacionales, incluso con posibilidades ciertas de "trade-offs" con los macro-sectores agrícola e industrial. En transición cualitativa, porque las tradicionales características del comercio de servicios, esto es, intangibilidad, invisibilidad y transitoriedad, van cediendo espacio en forma sostenida a nuevas características: la multimodalidad y multifuncionalidad, en mérito a la incorporación de importantes avances tecnológicos al comercio internacional de servicios, que permiten su prestación en distintas formas y la posibilidad de satisfacer nuevos tipos de demanda. Esta evolución, está provocando que los parámetros habitualmente utilizados en la consideración, promoción y fomento del comercio de servicios, estén resultando menos eficaces.

Con respecto a la expansión de los servicios, cabe señalar que durante el año 2003 y luego de superar con importante resistencia la desaceleración de la economía mundial, el comercio de este sector creció un 12% y alcanzó los 1,8 billones de dólares. Un dato elocuente de este crecimiento, a nivel sectorial, es el caso de los servicios informáticos, financieros, de telecomunicaciones, distribución y transporte, los cuales mostraron el mayor incremento, llegando a registrar sólo estas cuatro categorías una participación del 9,4% en las exportaciones mundiales.

Se han observado importantes asimetrías entre los distintos países y regiones en cuanto al desarrollo de los servicios, lo cual se refleja en el comportamiento de su comercio internacional y en las pautas de negociación vigentes para este sector. De continuar esta tendencia, es posible que ello incida en la profundización de las diferencias económicas y sociales entre países desarrollados y en vías de serlo, resultando cada vez más complicado el acceso a los mercados internacionales de la mayoría de los servicios que pretendan proveer estos últimos.

Al respecto, las investigaciones y análisis realizados para elaborar el presente trabajo y los anteriores realizados por esta Secretaría General, llevan a concluir que para los países miembros, las mejores posibilidades de desarrollo equilibrado y sostenible del sector de los servicios, surgen en los mercados subregionales y, eventualmente, regionales, donde además, se encuentran concentradas las condiciones necesarias para que se puedan alcanzar, a breve plazo, ciertos niveles de transparencia, grado de liberalización y estabilidad en los compromisos asumidos. En ese sentido, se considera conveniente sugerir que las negociaciones de los países miembros sobre comercio de servicios para el período 2005-2008, puede estar basada en las siguientes pautas:

- Que los países de la región adopten las medidas necesarias para identificar sus ventajas comparativas y competitivas a escala regional y mundial en el área de los servicios, así como los obstáculos al acceso a los mercados externos para las exportaciones de este sector.
- Que ante un nuevo consenso en el ámbito del AGCS, los países miembros centren sus negociaciones en aquellos servicios cuyo carácter global amerita un tratamiento multilateral (Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Transporte Marítimo y Energía).
- Que los países miembros consideren la posibilidad de consolidar un cuadro de regionalismo plural en la región, impulsando entre ellos, la profundización de los compromisos asumidos sobre servicios negociados a escala multilateral y de los acuerdos subregionales existentes, de manera de robustecer una convergencia de mediano plazo. Todo ello en el entendido que el espacio económico natural de los exportadores de servicios de la región, es la propia región.

Asimismo, los trabajos realizados han permitido establecer un conjunto básico de recomendaciones que, sin duda alguna, permitirán generar las condiciones necesarias para favorecer un cambio sustancial del actual estado de situación. Estas recomendaciones están conformadas por una serie de acciones concretas que responden al siguiente detalle:

- ❖ Trabajar en la elaboración e implementación gradual de un Sistema Regional de Información que contenga, inicialmente, las restricciones nacionales y subregionales existentes para proveedores extranjeros de servicios;
- ❖ Realizar estudios e implementar proyectos para mejorar la información estadística sobre el comercio regional de servicios y de éste con el resto del mundo;
- ❖ Planificar e implementar proyectos de capacitación para todos los niveles de enseñanza, que permitan un adecuado conocimiento de las principales características y comportamiento de este sector.
- ❖ Realizar estudios en subsectores de servicios de interés para cada país, determinando los intereses comerciales concretos y los objetivos de las políticas nacionales; y,
- ❖ Buscar oportunidades y elementos para la integración positiva de los países en el área de los servicios y/o para desarrollar actividades conjuntas en ese sentido, ya sea mediante el perfeccionamiento de mecanismos existentes (acuerdos), ya sea por intermedio de la creación e implementación de nuevas herramientas que posicionen estratégicamente a la región. Sobre esto último, se considera importante remitirse a los avances que se han registrado en el desarrollo y cumplimiento de la Actividad V.31 del Programa de Actividades de la Asociación del presente año (Centro Proveedor de Servicios a Distancia).

## **BIBLIOGRAFÍA**

**Abugattas, Luis.** "Liberalisation of trade in services: options and implication for Latin American and Caribbean Countries ". 1998.

**ALADI/SEC/di 1435,** Compromisos asumidos por los países miembros en materia de comercio de servicios en los distintos acuerdos vigentes en la región. 2000

**ALADI/SEC/di 1468,** Avances en las negociaciones de los países miembros en materia de comercio de servicios en el ámbito multilateral y hemisférico, 2001.

**ALADI/SEC/dt 418,** compromisos asumidos por los países miembros en materia de comercio de servicios en los distintos acuerdos vigentes, 1999.

**ALADI/SEC/di 915,** Establecimiento de una base de datos sobre comercio de servicios. 1997.

**ALADI/SEC/Estudio 111,** Las Negociaciones en Servicios Financieros. Año 1998.

**Bouzas, Roberto; Hirst, Monica; da Motta Veiga, Pedro.** Escenarios Prospectivos del MERCOSUR e implicaciones para la Unión Europea. CESPI – Centro Studi di Politica Internazionale, Roma, 2001.

**CEPAL. Cuadernos Estadísticos N° 29.** América Latina y El Caribe: Serie Estadísticas sobre Comercio de Servicios 1980-2001. Santiago de Chile, 2003.

**CEPAL.** Desarrollo Productivo en Economías Abiertas. Informe presentado en ocasión del Trigésimo Período de Sesiones de la CEPAL. San Juan, Puerto Rico. 28 de junio al 2 de julio de 2004.

**CEPAL.** Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003. División de Comercio Internacional e Integración, Mayo 2003.

**CEPAL.** Regulación de la Industria de Agua Potable. Serie Recursos Naturales e Infraestructura. N° 36. Diciembre 2001.

**CEPAL – SERIE Manuales No 6.** Manual para la preparación del cuestionario sobre las medidas que afectan al comercio de servicios en el hemisferio. División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, Unidad de Comercio Internacional. Santiago de Chile, diciembre de 1999.

**Chane-Kune, Bernard y Mulder, Nanno.** La Apertura Internacional de los Servicios. Capítulos del SELA N° 59. Caracas, mayo-agosto 2000.

**Da Motta Veiga, Pedro,** Los países de América Latina y del Caribe frente a las negociaciones comerciales: un ejercicio de elaboración de escenarios, 2001.

**Drouet, Xavier.** Diferentes enfoques de negociación sobre servicios financieros. Comunidad Andina. 2002.

**Feketekuty, Geza.** Improving the architecture of the GATS. 2002

- Godet, Michel. 1983.** “Sept idées-clés”. En *Futuribles* (Novembre): 5-9.
- .1983. “Méthode des scénarios”. En *Futuribles* (Novembre): 110-120.
- .1983.“Prospective, prévision et planification. Pluralisme et complémentarités”. En *Futuribles* (Novembre): 129-133.
- . 1985. “Veille prospective et flexibilité strategique”. En *Futuribles* (Septembre): 3-9.
- . 1990. *Problemas & Métodos de Prospectiva: Caja de Herramientas*. Paris: UNESCO (PROSPEKTIKER, *Futuribles*).

**Guzmán Cárdenas, Carlos Enrique**, *Las Tendencias del futuro en el mercado: visión estratégica, capacidad de innovación, prospectiva y crear valor*. Caracas, 1999.

**Licha, Isabel**, *La construcción de escenarios: herramienta de la gerencia social*, *Artículos de Gerencia Social*, 2000.

**Low, Patrik y Mattoo, Aaditya**, *Is there a Better Way? Alternative approaches to liberalization under GATS*. In: Sauve, P. y Stern R. (Eds) *GATS 2000: Liberalization of services*. Brookings Institution Press.

**Márquez, Guillermo**. *Elementos teóricos del comercio internacional de servicios*.

**Mashayekhi, Mina**. *GATS 2000 negotiations: options for developing countries*. North-South Centre, dez 2000.

**Mattos, José Carlos**. *Los Desafíos de la Clasificación de los Servicios y su Importancia para las Negociaciones Comerciales*. CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 16 (LC/L.1678-P). Santiago de Chile, diciembre 2001.

**Niño Tarazona, Andrés**. *Elementos para el Diseño de una Estrategia de Integración en el Sector Servicios para los Países de la Comunidad Andina en el Contexto de las Negociaciones del ALCA y la Ronda Doha de la OMC*. Secretaría General de la Comunidad Andina, Lima, junio 2003.

**Niscovolos, Luis Pablo**. *Comercio Internacional de Servicios, Liberalización y Derecho a Regular, marco Conceptual y Aportes a las Negociaciones*. Boletín Informativo Techint 311, Pág. 53. Buenos Aires, enero-abril 2003.

**Organización Mundial del Comercio**. “Informe sobre el Comercio Mundial. Setiembre 2004.

**Organización Mundial del Comercio**. Consejo del Comercio de Servicios. Servicios de logística y servicios conexos. Propuesta de Hong Kong. S/CSS/W/68 del 28/3/01

**Organización Mundial del Comercio**. Consejo del Comercio de Servicios. Servicios auxiliares de todos los modos de transporte. Comunicación de Suiza. S/CSS/W/78 del 4/5/01.

**Organización Mundial del Comercio**. Consejo del Comercio de Servicios. Comunicación de varios países en desarrollo. TN/S/W/19 del 31/3/04.

**Organización Mundial del Comercio**. Consejo del Comercio de Servicios. Servicios de Arquitectura e Ingeniería. S/C/W/44 del 1/7/98.

**Organización Mundial del Comercio**. Consejo del Comercio de Servicios. Servicios de Turismo. S/C/W/51 del 23/9/98.

**Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.** Sitio Web. 2004.

**Patrik Low y Aaditya Mattoo,** Is there a Better Way? Alternative approaches to liberalization under GATS. In: Sauve, P. y Stern R. (Eds) GATS 2000: Liberalization of services. Brookings Institution Press.

**Piña González, Joaquín.** Globalización y Servicios. La apuesta que Chile aún no ha hecho. Año 2003.

**Prieto, Francisco.** Fomento y Diversificación de las Exportaciones de Servicios. CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 38 (LC/L.2041-P). Santiago de Chile, diciembre 2003.

**Prieto, Francisco.** Chile, el ALCA y el GATS 2000. Año 1999.

**SELA.** El Irreversible Auge del Comercio de Servicios. Capítulos del SELA N° 52, Págs. 151-159. Caracas, octubre-diciembre 1997.

**Stephenson, Sherry M.** A liberalização dos serviços nos acordos regionais pode ultrapassar a liberalização multilateral do GATS?. -- (pp. 54-73)., Revista Brasileira de Comércio Exterior / Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. -- año 15, n. 73, outubro-dezembro 2002.

**UNCTAD.** Coding System for TRADE Control Measures.

**UNCTAD.** El Comercio de Servicios y sus Repercusiones en el Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo (TD/B/COM.1/55). Ginebra, diciembre 2002.

**UNCTAD.** El Comercio de Servicios y sus Repercusiones en el Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo (TD/B/COM.1/L.26). Ginebra, febrero 2003.

**UNCTAD.** La IED y el Desarrollo: Cuestiones de Política Relacionadas con el Aumento de la IED en los Servicios. Junta de Comercio y Desarrollo (TD/B/COM.2/55). Ginebra, noviembre 2003.

**UNCTAD.** El Comercio de Servicios y sus Repercusiones en el Desarrollo. Junta de Comercio y Desarrollo (TD/B/COM.1/62). Ginebra, diciembre 2003.

**UNCTAD.** World Investment Report 2004. The Shift Towards Services.

**Ventura-Dias, Vivianne; Acosta, Maria J.; Durán, José E.; Kuwayama, Mikio; Mattos, José C y.** Globalización y Servicios: Cambios Estructurales en el Comercio Internacional. CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 46 (LC/L.2054-P). Santiago de Chile, diciembre 2003.



## **ANEXO 1**

### **COMERCIO DE SERVICIOS LOGÍSTICOS**

COMUNICACIÓN DE AUSTRALIA; HONG KONG, CHINA; LIECHTENSTEIN; MAURICIO;  
NUEVA ZELANDIA; NICARAGUA; SUIZA Y EL TERRITORIO  
ADUANERO DISTINTO DE TAIWÁN, PENGHU, KINMEN Y MATSU

#### Servicios de Logística

La siguiente comunicación, de fecha 25 de junio de 2004, de las delegaciones de Australia; Hong Kong, China; Liechtenstein; Mauricio; Nueva Zelanda; Nicaragua; Suiza y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu se distribuye a los miembros del Consejo del Comercio de Servicios.

#### **I. INTRODUCCIÓN**

1. En marzo de 2001, Hong Kong, China presentó sus ideas iniciales para la liberalización de los servicios de logística y servicios conexos en el documento S/CSS/W/68. En mayo de 2001, Suiza formuló propuestas sobre el transporte multimodal en el documento S/CSS/W/78. En el presente documento conjunto se desarrollan más a fondo esas ideas, y se presenta una propuesta concreta, así como una lista recapitulativa, para la adopción de compromisos específicos sustanciales y significativos en sectores que contribuirían a la liberalización de los servicios de logística. Esta propuesta y la lista recapitulativa se presentan sin perjuicio de la posición de sus copatrocinadores en las negociaciones en curso sobre los servicios respecto de los distintos sectores.

#### **II. IMPORTANCIA DE LOS SERVICIOS DE LOGÍSTICA PARA EL COMERCIO**

2. Los copatrocinadores del presente documento consideran que las mejoras en los servicios de logística de carga son un apoyo fundamental para la expansión del comercio en general y para la mejora del bienestar económico mundial.

3. En resumen, los servicios de logística que proporcionan una gestión integrada eficiente de las cadenas de suministro y distribución de punto a punto facilitan el comercio internacional. La logística se ocupa del proceso de la cadena de suministro en que se planifica, aplica y controla la circulación y el almacenamiento eficientes y efectivos de mercancías, servicios e información conexas de punto a punto en las etapas de producción, distribución y entrega, desde los proveedores iniciales de insumos hasta los consumidores finales de los productos. Tales servicios son parte integrante y fundamental de la infraestructura y un importante factor determinante de la competitividad de una economía en el comercio y las inversiones mundiales.

4. Unos servicios de logística eficientes benefician al comercio mundial de mercancías y servicios y son de importancia capital para el desarrollo económico de diversas economías. Se estima que los costos totales de logística (incluidos el empaquetado, el almacenamiento, el transporte, el inventario, la administración y la gestión) ascienden al 20 por ciento de los costos totales de producción en los países desarrollados, mientras que en ciertos países en desarrollo sin litoral los costos de flete por sí solos pueden alcanzar hasta el 40 por ciento del valor de las exportaciones. Este también sería el caso de otros países en desarrollo, pequeñas economías y economías insulares. La disponibilidad de servicios de logística competitivos mejoraría la eficiencia y la competitividad económicas generales. La reducción de los costos o la mejora de la calidad en la cadena de suministro benefician al exportador mediante el aumento de la competitividad y al importador/consumidor mediante la disminución de los precios totales que habrá de pagar. El costo diferencial de la logística puede ser incluso más elevado que los aranceles y puede mermar fácilmente la ventaja comparativa de los costos de producción. Esto ocurre especialmente en los países en desarrollo que tienen importantes intereses en la exportación de mercancías que abarcan

desde productos agropecuarios hasta productos industriales, y cuyas exportaciones podrían beneficiarse de una gestión oportuna, fiable y eficiente de la cadena de suministro, la distribución y las existencias.

5. Al mismo tiempo, la tendencia a prestar cada vez más interés a la gestión integrada de la cadena de suministro y a utilizar apoyo externo para la administración de las existencias brinda posibilidades considerables para que las terceras partes proveedoras de servicios de logística puedan prosperar. Esas terceras partes proveedoras de servicios de logística aliviarían la carga que representa la gestión de la logística para los fabricantes y proveedores de bienes y servicios, y les permitiría centrarse más en sus competencias básicas para mejorar su competitividad. Unos servicios de logística competitivos también podrían beneficiar a los proveedores de servicios de transporte mediante una utilización más eficaz de sus capacidades.

### III. LISTA RECAPITULATIVA DE SERVICIOS DE LOGÍSTICA DE CARGA

6. Los servicios de logística abarcan una amplia variedad de servicios y están en constante evolución. El concepto ha evolucionado de la limitada definición de red física de transporte y distribución de mercancías a la gestión integrada de cadenas de suministro y distribución. Sin duda, la significación de los servicios de logística seguirá evolucionando dados los avances tecnológicos y los cambios en los modelos comerciales, especialmente los aportados por el comercio electrónico (tanto entre empresas como entre empresas y consumidores).

7. Para desarrollar la actividad comercial de los servicios de logística, sería importante lograr una liberalización significativa desde el punto de vista comercial mediante la consolidación de compromisos. Tal liberalización podría incluir no sólo la posibilidad de contraer compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional que permitan el establecimiento comercial con limitaciones mínimas, sino también compromisos adicionales que favorezcan la eficiencia y doten de mayor contenido a los derechos de acceso a los mercados.

8. A fin de reflejar la amplia gama de servicios de logística con miras a la adopción de compromisos de liberalización, se ha compilado una lista recapitulativa que figura como **Anexo**. El objetivo de esta lista es indicar el alcance de las actividades de servicios que de alguna manera intervienen en la cadena logística y cuya liberalización comercialmente significativa podría contribuir a la obtención de los beneficios que se derivan de unos servicios de logística competitivos. Esto se hace intentando cubrir los servicios de logística de la forma más amplia posible y dejando también margen para cambios ulteriores. La lista describe los sectores y subsectores de este tipo de servicios y, cuando procede, indica referencia de la lista de clasificación sectorial de los servicios que figura en el documento MTN.GNS/W/120 (incluidos los de la categoría 11.H) y la Clasificación Central Provisional de Productos (CPC).

9. Al establecer la lista, se reconoce que hay ciertos servicios que son los componentes básicos de los servicios de logística, porque representan una parte importante de los costos totales de logística o porque serían esenciales para las operaciones de logística comercialmente viables, y, por tanto, su liberalización sustantiva en materia de acceso a los mercados y trato nacional, incluido el derecho de establecimiento, sería crucial. Al mismo tiempo, se reconoce también que hay una serie de servicios que son servicios de apoyo, dado que guardan relación con la gestión o las operaciones logísticas, y que su liberalización contribuiría a mejorar la eficiencia y la competitividad de los servicios de logística. Asimismo, varios sectores que están intrínsecamente vinculados a los servicios de logística ya son objeto de iniciativas o procesos de negociación específicos. Puesto que la consecución de una mayor liberalización de esos servicios es importante para el desarrollo ordenado y eficiente de la cadena logística, se alienta a los Miembros a avanzar en estas esferas, si bien en la presente iniciativa el interés se centrará en los servicios básicos de logística de carga.

10. Los componentes de la lista referentes a los compromisos adicionales (artículo XVIII) aumentan las posibilidades de eficiencia de las cadenas de suministro mediante el derecho inequívoco de integrar las cadenas de suministro y evitar las demoras causadas por la tramitación de



documentos en papel y mediante la garantía de que los procedimientos y los trámites no entrañarán cargas innecesarias.

#### IV. PROPUESTA PARA LA LIBERALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LOGÍSTICA

11. La lista recapitulativa de servicios de logística se ha concebido como una herramienta de apoyo a las negociaciones sobre compromisos específicos que tienen por objeto lograr la liberalización de los servicios de logística en general a fin de obtener los beneficios que se derivan de unas cadenas de logística y de suministro mundiales/regionales más eficientes y fiables. Al adoptar compromisos en materia de liberalización sobre la base de la lista recapitulativa, deberían tenerse en cuenta los puntos siguientes:

- a) Para obtener los máximos beneficios de unos servicios de logística competitivos y dar amplia oportunidad al desarrollo de tales servicios, es fundamental que los Miembros contraigan compromisos sustanciales y significativos en materia de acceso a los mercados y trato nacional, así como otros compromisos adicionales que puedan necesitarse para asegurar la eficacia de los compromisos de liberalización, en el mayor número posible de los sectores de servicios que figuran en la lista.
- b) No obstante, se reconoce que en la cobertura sectorial y en los niveles de compromiso quizá sea necesario tener en cuenta los progresos hechos en la reforma normativa y el nivel de desarrollo de los distintos Miembros. Por tanto, no se trata de una lista preceptiva de sectores para los compromisos. Concretamente, aunque el objetivo final debe ser la liberalización sustancial de los sectores de la lista en general, se ha de permitir una liberalización progresiva.
- c) Habida cuenta de lo anterior, debería haber una gama de posibles opciones para contraer compromisos de liberalización en los sectores incluidos en la lista, teniendo presente la naturaleza de los sectores correspondientes y la realidad comercial, así como las necesidades de reforma normativa interna y de desarrollo de los Miembros de que se trate.
- d) Con respecto a los servicios básicos esenciales para las operaciones de logística, deberían ofrecerse compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional con derecho de establecimiento a fin de permitir una liberalización significativa del comercio. En los casos en que se hayan de consignar limitaciones y restricciones, éstas podrán tener plazos para su eliminación progresiva en función de los progresos realizados en la reforma normativa. Cuando los compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional no sean posibles, deberían considerarse otros medios para asegurar la liberalización efectiva de los servicios de logística (véase el apartado e) *infra*).
- e) Además de la posibilidad de establecer una presencia comercial y de realizar efectivamente operaciones, la liberalización eficaz de los servicios de logística requiere que las empresas de logística, en interés de sus operaciones integradas, puedan acceder a dicho servicio en condiciones competitivas. En este sentido, podría considerarse la adopción de compromisos adicionales para permitir el acceso a esos servicios en condiciones razonables y no discriminatorias, o para asegurar el carácter competitivo o razonable de la fijación de los precios de tales servicios.
- f) Además, debería considerarse la adopción de compromisos adicionales para asegurar el acceso efectivo a los mercados y abordar cuestiones específicas por sectores, por ejemplo, cuestiones normativas como las prescripciones/procedimientos en materia de licencias, las normas técnicas y las prácticas anticompetitivas. También podría considerarse la adopción de compromisos adicionales para asegurarse de que diversos procedimientos y trámites, como los requisitos en materia de documentación, el despacho de aduanas, la inspección aduanera y la tramitación electrónica, no entrañen cargas innecesarias.

- g) Un compromiso adicional específico que se propone en la lista es el derecho a suministrar servicios de la lista combinados. Esto deja claro que los Miembros que contraigan este compromiso no podrán interrumpir la cadena de suministro, por ejemplo, mediante la expedición de licencias separadas para cada servicio de la lista.
- h) Otro compromiso adicional específico propuesto en la lista es la aceptación de documentos de administración del comercio en formato electrónico. Esto es fundamental para facilitar un tránsito sin trabas, y permite mejorar sumamente la capacidad de los proveedores de servicios de logística para trasladar cargas de un lugar a otro en períodos de tiempo cortos y previsibles, sin menoscabar la calidad, especialmente la de los productos perecederos. También aumentarían las probabilidades de introducción de una tecnología de registro y seguimiento (*track & trace*), o de utilización de sistemas electrónicos por el sector privado. Los Miembros que decidan aceptar versiones electrónicas de los documentos de administración del comercio podrán elegir entre hacerlo de inmediato o fijar un período de introducción progresiva.
- i) El último compromiso adicional específico que se propone en la lista es que los procedimientos y trámites, tales como los requisitos en materia de documentación, el despacho de aduanas, la inspección aduanera y la tramitación electrónica, no entrañen cargas innecesarias. Sin mermar en modo alguno el derecho a regular o reducir los niveles para objetivos de política legítimos, se establecería la obligación de elegir las medidas relacionadas con la logística de carga de manera que se evitara la obstaculización innecesaria del comercio.

12. La liberalización sustancial de los servicios de logística aportaría beneficios a todos los Miembros, tanto a los proveedores como a los usuarios de tales servicios, así como, probablemente, a las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo. A este respecto, aunque el valor de los compromisos de liberalización en un proceso de evaluación bilateral tendría que establecerse teniendo en cuenta los intereses comerciales del interlocutor comercial en el país Miembro liberalizador respecto de los sectores correspondientes, no debería olvidarse el valor de la liberalización de esos servicios para mejorar la eficiencia y la competitividad de la logística en su conjunto, así como los beneficios colectivos resultantes de los que podrían aprovecharse todos los Miembros. Por consiguiente, instamos a todos los Miembros a que sigan contrayendo compromisos en materia de servicios de logística sobre la base de la lista recapitulativa.

## ANEXO

### LISTA RECAPITULATIVA DE SERVICIOS DE LOGÍSTICA DE CARGA

#### I. SERVICIOS BÁSICOS DE LOGÍSTICA DE CARGA

Los servicios comprendidos en esta categoría básica son fundamentales para las operaciones de logística y su liberalización sustancial sería necesaria para lograr unos servicios de logística viables.

**Designación y categoría según el documento W/120, cuando sea aplicable**

**Códigos de la CPC y servicios incluidos, cuando sea aplicable**

#### 11. H. Servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte

- a. Servicios de carga y descarga:

Servicios de carga y descarga de contenedores	CPC 7411
Otros servicios de carga y descarga	CPC 7419
b. Servicios de almacenamiento	CPC 742 (incluidos* los servicios de centros de distribución y los servicios de equipo y manipulación de materiales como los servicios de estaciones y depósitos de contenedores)
c. Servicios de agencias de transporte	CPC 748 (incluidos* los servicios de agentes de aduanas y la programación de la carga)
d. Otros servicios auxiliares	CPC 749 (incluidos* los servicios de logística en cadena, logística inversa y servicios de arrendamiento y alquiler de contenedores)

## II. SERVICIOS CONEXOS DE LOGÍSTICA DE CARGA

La adopción de acuerdos ampliamente liberales con respecto a esta lista de servicios es fundamental para la prestación eficiente de servicios de logística integrados y para el establecimiento de un entorno en el que los servicios de logística de terceras partes puedan prosperar. Algunas de estas cuestiones ya están siendo abordadas en las negociaciones en curso. La liberalización efectiva de los servicios de logística requeriría la liberalización amplia y significativa de estos servicios de logística de carga conexos. Se insta firmemente a los Miembros a que presenten ofertas en esta esfera.

### 1) Servicios de transporte de carga

<u>11. A. Servicios de transporte marítimo</u>	<i>Servicios identificados en el marco de las negociaciones sobre transporte marítimo</i>
<u>11. B. Servicios de transporte por vías navegables interiores</u>	<i>Servicios identificados en el marco de las negociaciones sobre transporte marítimo</i>
<u>11. C. Servicios de transporte aéreo</u>	
b. Transporte aéreo de carga	CPC 732 ( <i>Actualmente excluidos del AGCS, sujetos al Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo</i> )
c. Alquiler de aeronaves con tripulación	CPC 734 ( <i>Actualmente excluidos del AGCS, sujetos al Anexo sobre Servicios de Transporte Aéreo</i> )
<u>11. E. Servicios de transporte por ferrocarril</u>	
b. Transporte de carga	CPC 7112
<u>11. F. Servicios de transporte por carretera</u>	
b. Transporte de carga	CPC 7123
c. Alquiler de vehículos comerciales con conductor	CPC 7124

- sin conductor	CPC 83102
<b>2) Otros servicios de logística conexos</b>	
<u>1. F. e. Servicios de ensayos y análisis técnicos</u>	CPC 8676
<u>2. B. Servicios de correos</u>	CPC 7512
<u>4. A. Servicios de comisionistas</u>	CPC 621
<u>4. B. Servicios comerciales al por mayor</u>	CPC 622
<u>4. C. Servicios comerciales al por menor</u>	CPC 631, 632, 6111, 6113, 6121 (incluidos* los servicios de gestión de las existencias de mercancías, montaje, selección y clasificación de las mercancías, fraccionamiento de la carga, redistribución y entrega)
- Otros servicios de apoyo no abarcados en la categoría 11. H:	CPC 743, 7113, 744 (excepto 7441) y 746.

---

\* Estos servicios no se mencionan explícitamente en la nota explicativa oficial de la CPC y deberían mencionarse explícitamente en las listas a efectos de claridad.

### III. SERVICIOS NO BÁSICOS DE LOGÍSTICA DE CARGA

La disponibilidad y la eficiencia de los siguientes servicios son importantes para el funcionamiento eficaz de las cadenas de suministro de la logística de carga. La liberalización en estas esferas sería conveniente para obtener una oferta amplia en materia de logística: servicios de informática y servicios conexos; servicios de envase y embalaje; y servicios de consultores en gestión y servicios conexos.

#### Compromisos adicionales (artículo XVIII) complementarios

1. [El Miembro] aceptará las versiones electrónicas de los documentos de administración del comercio.
2. Los proveedores de servicios tienen derecho a prestar de forma combinada servicios de logística de carga enumerados en la lista (de los servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte, los servicios de transporte de carga, los servicios de correos y los servicios de distribución), con sujeción a las medidas necesarias para evitar un comportamiento anticompetitivo.
3. [El Miembro] se asegurará de que los distintos procedimientos y trámites, como los requisitos en materia de documentación, el despacho de aduanas, la inspección aduanera y la tramitación electrónica, no entrañen cargas innecesarias.

## ANEXO 2

### ANTEPROYECTO DE ACUERDO REGIONAL SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS

ALADI/REG.CS/IV/Informe, del 19/8/94,

#### ANTEPROYECTO DE ACUERDO SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS

##### ENTRE LOS PAISES MIEMBROS DE LA ASOCIACION

Los Plenipotenciarios de la República Argentina, de la República de Bolivia, de la República Federativa del Brasil, de la República de Colombia, de la República de Chile, de la República del Ecuador, de los Estados Unidos Mexicanos, de la República del Paraguay, de la República del Perú, de la República Oriental del Uruguay y de la República de Venezuela, acreditados por sus respectivos Gobiernos según poderes que fueron otorgados en buena y debida forma, depositados oportunamente en la Secretaría General de la Asociación,

CONSIDERANDO Que el Tratado de Montevideo 1980 persigue como objetivo establecer en forma gradual y progresiva un mercado común latinoamericano, así como promover el desarrollo económico y social de la región y acciones de cooperación y complementación económica que coadyuven a la ampliación de los mercados de bienes y servicios;

RECONOCIENDO La importancia creciente de los servicios en el desarrollo económico y social de los países miembros y su vinculación con las nuevas tecnologías cuya incidencia es gravitante en la determinación de las ventajas competitivas de la producción regional;

CONSCIENTES De la necesidad de profundizar la integración regional y la consecuente expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios, así como de fortalecer la capacidad competitiva de la región para mejorar su inserción en la economía internacional;

TENIENDO EN CUENTA Que los servicios representan un porcentaje significativo del producto interno bruto y contribuyen eficazmente a la generación de empleo en todos los países de la región;

TOMANDO EN CONSIDERACION El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios que forma parte del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio y los avances registrados sobre la materia en los esquemas subregionales de integración;

CONVENCIDOS De la necesidad de establecer un marco regional para la liberalización, expansión y diversificación del comercio intrarregional de servicios.

#### CONVIENEN:

Suscribir un Acuerdo sobre Comercio de Servicios que, enmarcado en el ámbito del Tratado de Montevideo 1980, se regirá por las disposiciones que a continuación se establecen:

## CAPITULO I

### Objetivos y Principios

Artículo 1.- El presente Acuerdo tiene por objeto la liberalización, expansión y diversificación progresiva del comercio intrarregional de servicios y la adopción de medidas de cooperación y complementación entre los países miembros que coadyuven a ese propósito.

[En el proceso de liberalización a que se refiere el párrafo anterior, se tendrán en cuenta los objetivos generales y sectoriales de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de los países miembros].

Artículo 2.- Los países miembros otorgarán inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro país miembro, un trato no menos favorable que el que concedan a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de países no miembros de la Asociación. (1)

(1) En las discusiones sobre este artículo algunas delegaciones plantearon la necesidad de incluir un segundo párrafo en el que se consignen las excepciones que a su juicio deberían establecerse. No todas las delegaciones coinciden en las mismas excepciones y algunas señalaron que el tema debía analizarse con mayor detenimiento y profundidad para evaluar las implicancias que tendrían en el contexto del Acuerdo y de las relaciones económicas internacionales de los países miembros.

Las excepciones propuestas son las siguientes:

- No retroactividad del Acuerdo con respecto a los acuerdos suscritos y puestos en vigor con anterioridad a su vigencia.
- Incluir una disposición que permita la suscripción de futuros acuerdos con países no miembros de la Asociación.
- Incluir una disposición similar a la del GATS para exceptuar los servicios que se produzcan y consuman localmente en zonas fronterizas contiguas.

Se planteó que, en caso de establecerse excepciones, la extensión de los beneficios derivados de los acuerdos suscritos al amparo de las mismas debería concretarse antes del plazo previsto en el artículo 9. Asimismo, algunas delegaciones consideraron que esta extensión debería estar sujeta a lograr equivalencia y reciprocidad en los compromisos a que se llegue al final del período de transición.

Con relación a las concesiones a países no miembros de la Asociación se planteó que correspondería examinar si éstas afectan significativamente a proveedores de servicios de la región y, en ese caso, las medidas compensatorias que correspondería acordar.

Sobre este particular se presentaron sugerencias a fin de examinar la procedencia de aplicar un mecanismo similar al establecido en el Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980.

Artículo 3.- Los países miembros publicarán y difundirán oportunamente y salvo en situaciones excepcionales a más tardar en la fecha de su entrada en vigor, las leyes, reglamentos, disposiciones administrativas pertinentes y demás decisiones, resoluciones o medidas de aplicación general que regulan el comercio de servicios en sus respectivos territorios, así como los acuerdos internacionales sobre la materia.

El presente artículo se aplica también a las medidas adoptadas por entidades gubernamentales nacionales, regionales o locales y por entidades no gubernamentales de los países miembros en ejercicio de facultades delegadas por Gobiernos, autoridades centrales, regionales o locales.

[Los países miembros comunicarán a la Secretaría General en un plazo no mayor de 6 meses contados a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo, los órganos competentes para atender las peticiones de información específica formuladas por los interesados acerca de sus leyes, reglamentos, disposiciones administrativas o demás decisiones, resoluciones, medidas de aplicación general o acuerdos internacionales comprendidos en el presente artículo.]

[Asimismo, harán llegar a la Secretaría la información sobre las leyes, reglamentos, disposiciones administrativas y demás decisiones que afecten el comercio de servicios con el objeto que la Secretaría mantenga actualizado un banco de información que estará a disposición de todos los países miembros.]

[Los países miembros consignarán en un Anexo al presente Acuerdo, las medidas que afecten el comercio de servicios, en aquellos sectores en los cuales no hayan asumido compromisos específicos. Dicho Anexo deberá ser actualizado en forma permanente respecto a cualquier modificación o introducción de nuevas medidas en los sectores incluidos en el mismo.]

Artículo 4.- Ninguna disposición del presente Acuerdo impondrá a los países miembros la obligación de facilitar información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento del ordenamiento jurídico interno, sea opuesta al interés público o pueda lesionar intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

## CAPITULO II

### Ambito de Aplicación

Artículo 5.- El presente Acuerdo se aplicará a las medidas adoptadas por los países miembros que afecten el comercio de servicios. Se entenderá por medidas adoptadas por los países miembros las que sean dictadas por:

- i) Los Gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales; y
  - ii) Las instituciones no gubernamentales en ejercicio de facultades delegadas por Gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales.
-

Artículo 6.- A los efectos del presente Acuerdo, se entiende por comercio de servicios el suministro de un servicio:

- a) desde el territorio de un país miembro al territorio de otro país miembro;
- b) en el territorio de un país miembro a un consumidor de otro país miembro;
- c) a través de la presencia de entidades proveedoras de servicios de un país miembro en el territorio de otro país miembro;
- d) por personas físicas de un país miembro en el territorio de otro país miembro; y
- e) la presencia, incluida la comercial, de personas de un país miembro en el territorio de otro país miembro, para el suministro de un servicio.

Se entiende que el suministro de un servicio comprende la producción, distribución, comercialización, venta y, en general, toda prestación.

Las delegaciones de México y Colombia proponen sustituir este párrafo por el siguiente:

[El presente Acuerdo se aplica a las medidas que un país miembro adopte o mantenga sobre el comercio de servicios que realicen los prestadores de servicios de otro país miembro, incluyendo las relativas a:

- a) la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio;
- b) la compra, el uso o el pago de un servicio;
- c) el acceso a y el uso de sistema de transportes y distribución;
- d) el acceso a y el uso de redes y servicios públicos de telecomunicaciones;
- e) la presencia en su territorio de un prestador de servicios de otro país miembro; y
- f) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio.]

[Los servicios podrán ser prestados por personas físicas con residencia permanente en la región o por personas jurídicas controladas o de propiedad de personas físicas de los países miembros establecidas en el territorio de cualquiera de los países miembros conforme a las reglas o condiciones de origen específicas que se establecerán en el marco del presente Acuerdo.]

---



Artículo 7.- El presente Acuerdo comprende los servicios de cualquier sector, excepto los suministrados en ejercicio de funciones gubernamentales. (2) (3)

Las disposiciones del presente Acuerdo no serán aplicables a las leyes, reglamentos o prescripciones que rijan la contratación por organismos gubernamentales de servicios destinados a fines oficiales y no a la reventa comercial o a su utilización en el suministro de servicios para la venta comercial.

Artículo 8.- El presente Acuerdo no será aplicable a las medidas que afecten a personas físicas que traten de acceder al mercado de trabajo de un país miembro ni a las medidas en materia de ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente.

### CAPITULO III

#### Compromisos Específicos

Artículo 9.- Los países miembros eliminarán en lo esencial mediante negociaciones en un plazo [de 10 años] [razonable] aquellas medidas discriminatorias que afectan el comercio de servicios.

Artículo 10.- Los resultados de las negociaciones mencionadas en el artículo anterior serán consignados en el Anexo I a este Acuerdo. Deberán tener una cobertura sectorial substancial, tanto en términos del número de sectores como del volumen de comercio regional afectado y de los modos de prestación.

Artículo 11.- En las medidas inscritas en dicho Anexo I y sujeto a las condiciones o calificaciones allí especificadas, cada miembro otorgará a los servicios y proveedores de servicios de los países miembros un trato no menos favorable que el concedido, en circunstancias similares, a sus servicios o prestadores de servicios.

Artículo 12.- Las negociaciones a que se refiere el artículo 9 se realizarán cada dos años, con miras al cumplimiento del objetivo previsto en dicho artículo.

Artículo 13.- En el ámbito de las negociaciones mencionadas en el artículo 9, los países miembros podrán convenir, además de los compromisos específicos de liberalización, otros compromisos, disciplinas específicas u otras medidas, en los distintos sectores, los cuales serán consignados en Anexos complementarios.

---

(2) Algunas delegaciones plantearon incluir como excepción la concesión de derechos de tráfico comercial sobre el transporte aéreo.

(3) La delegación de Chile planteó la necesidad de definir el concepto "en ejercicio de funciones gubernamentales".

---

Artículo 14.- El Anexo I, y aquellos complementarios que resulten de las negociaciones previstas en los artículos 9 y 13 formarán parte integrante del presente Acuerdo. (4)

Artículo 15.- En el marco general del presente Acuerdo, dos o más países miembros podrán acelerar y profundizar la eliminación de las medidas restrictivas que afecten el comercio intrarregional de servicios. Los derechos y obligaciones que se acuerden regirán exclusivamente para los citados países miembros y los que en el futuro adhieran a dichos acuerdos.

Los beneficios derivados de tales acuerdos se extenderán a los demás países miembros en el plazo señalado en el artículo 9, sobre la base de reciprocidad.

Artículo 16.- Los países miembros analizarán las esferas de interés relativas a la prestación de servicios profesionales y acordarán el reconocimiento mutuo de títulos, certificaciones, licencias y toda otra medida que afecte la prestación de dichos servicios. (5)

La delegación de México propone la siguiente alternativa a este Capítulo:

### Capítulo III

#### [Trato Nacional]

Artículo 9.- Cada país miembro otorgará a los servicios y proveedores de servicios de los demás países miembros un trato no menos favorable que el concedido, en circunstancias similares, a sus servicios o prestadores de servicios.

El trato que otorgue un país miembro de conformidad con el párrafo anterior significa, respecto a un estado, provincia o departamento, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado, provincia o departamento conceda, en circunstancias similares a los prestadores de servicios del país miembro al que pertenecen.

#### Trato de la nación más favorecida

Artículo 9 bis.- Cada país miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro país miembro, un trato no menos favorable que el que concedan a los servicios similares o a los proveedores de servicios similares de terceros países, miembros o no del presente Acuerdo.

---

(4) La delegación de México propone incluir el siguiente artículo en este Capítulo: "Los países miembros consignarán en un Anexo II al presente Acuerdo, las medidas que afecten al comercio de servicios, en aquellos sectores en los cuales no hayan asumido compromisos específicos. Dicho Anexo deberá ser actualizado en forma permanente respecto a cualquier modificación o introducción de nuevas medidas en los sectores incluidos en el mismo".

(5) Se convino en analizar el tema en forma específica teniendo en cuenta la propuesta presentada por México y otras que se presenten.

---

No obligatoriedad de presencia local

Artículo 9 ter.- Ningún país miembro exigirá a un prestador de servicios de otro país miembro que establezca o mantenga una oficina de representación u otro tipo de empresa, o que resida en su territorio como condición para la prestación de un servicio.

Reservas

Artículo 10.- A la entrada en vigor del presente Acuerdo, cada país miembro establecerá en su lista del Anexo I los niveles de disconformidad de sus medidas respecto a los artículos 9, 9 bis y 9 ter. Salvo a lo indicado en su lista del Anexo II, ningún país miembro incrementará el grado de disconformidad de sus medidas a la entrada en vigor del presente Acuerdo respecto a los párrafos 9, 9 bis y 9 ter. Cualquier reforma de alguna de esas medidas no disminuirá el grado de conformidad de la medida tal como estaba en vigor inmediatamente antes de la reforma.

Artículo 11.- Diez años después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, las reservas de cada país miembro deberán haberse reducido o eliminado de forma tal que:

- (a) los servicios liberalizados tengan una cobertura sectorial sustancial, tanto en términos del número de sectores como del volumen de comercio regional afectado y de los modos de prestación; y
- (b) proporcionen la eliminación o la consolidación de la eliminación de las medidas disconformes con los artículos 9, 9 bis y 9 ter para los sectores a que se refiere el subpárrafo anterior.

Artículo 12.- A fin de cumplir con el objetivo establecido en el artículo 11, los países miembros se reunirán al menos cada dos años con el propósito de progresar en la reducción y eliminación de las medidas disconformes con los artículos 9, 9 bis y 9 ter.

Artículo 13.- Durante el plazo de transición a que se refiere el artículo 11, las disposiciones del artículo 9 bis no se aplicarán a un país miembro cuando:

- (a) suscriba acuerdos con otros países miembros con la finalidad de acelerar la eliminación de restricciones al comercio de servicios, o
- (b) mantenga acuerdos de libre comercio con terceros países, suscritos con antelación a la entrada en vigor del presente Acuerdo, o
- (c) confiera o conceda ventajas a países adyacentes con el fin de facilitar intercambios, limitados a las zonas fronterizas contiguas, de servicios que se produzcan y consuman localmente.

Una vez concluido el plazo de transición del artículo 11, cada país miembro otorgará a los otros países miembros los beneficios contemplados en los párrafos (a), (b) y (c).]

#### CAPITULO IV

##### Disposiciones Generales

Artículo 17.- En caso de existencia o amenaza de graves dificultades financieras exteriores o de balanza de pagos, un país miembro podrá adoptar o mantener restricciones al comercio de servicios, en aquellos sectores en los que hayan asumido compromisos específicos, con inclusión de los pagos y transferencias por concepto de transacciones referentes a tales compromisos. Se reconoce que determinadas presiones en la balanza de pagos pueden hacer necesaria la utilización de restricciones para lograr, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas financieras suficiente para la aplicación de su programa de desarrollo económico o de transición económica. (6)

Las restricciones a que se refiere el párrafo anterior no discriminarán entre los países miembros y tendrán carácter temporal.

Artículo 18.- Excepto en los casos señalados en el artículo anterior, los países miembros no aplicarán restricciones a los pagos y transferencias por las transacciones corrientes que se deriven de la aplicación del presente Acuerdo, en los sectores que hayan asumido compromisos específicos.

Artículo 19.- [Los países miembros establecerán, a propuesta de la Comisión a que se refiere el artículo 21 y siempre que sea necesario, disciplinas para, entre otros fines:

- a) prevenir y evitar las prácticas desleales y restrictivas de comercio que generen distorsiones en el mercado, otorguen ventajas indebidas a determinados proveedores u obstaculicen la libre competencia en el comercio intrarregional de servicios;
- b) asegurar la defensa del consumidor;
- c) evitar o atenuar los efectos de distorsión del comercio de servicios que pudieran producirse como consecuencia de la aplicación de subvenciones o subsidios a las actividades de servicios;
- d) establecer un régimen de salvaguardias.]

---

(6) La delegación de México propuso reproducir textualmente el artículo XII del GATS.

## CAPITULO V

### Excepciones

Artículo 20.- A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que un país miembro adopte o aplique medidas:

- a) necesarias para proteger la moral o mantener el orden público;
- b) necesarias para proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y para preservar los vegetales y el medio ambiente;
- c) necesarias para lograr la observancia de las leyes y los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, con inclusión de los relativos a:
  - i) la prevención de prácticas que induzcan a error y prácticas fraudulentas o los medios de hacer frente a los efectos del incumplimiento de los contratos de servicios;
  - ii) la protección de la intimidad de los particulares en relación con el tratamiento y la difusión de datos personales y la protección del carácter confidencial de los registros y cuentas individuales;
  - iii) la seguridad;
- d) incompatibles con el trato nacional, siempre que la diferencia de trato tenga por objeto garantizar la imposición o la recaudación equitativa o efectiva de impuestos sobre los ingresos de los proveedores de servicios de otros países miembros que, en virtud de las medidas fiscales pertinentes del país miembro de que se trate, no se consideren residentes en su territorio; (7)
- e) incompatibles con el artículo 2, siempre que la diferencia de trato resulte de un acuerdo internacional destinado a evitar la doble imposición del que ese país miembro sea signatario.

## CAPITULO VI

### Disposiciones Institucionales (8)

Artículo 21.- Los países miembros acuerdan crear una Comisión encargada de velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente Acuerdo. La Comisión estará integrada por un representante titular y un alterno de cada uno de los países miembros.

(7) La delegación de México señaló que el tema fiscal debía ser objeto de análisis detallado por parte de las autoridades respectivas.

(8) Este Capítulo será revisado posteriormente, una vez concluido el texto del anteproyecto.

---

Artículo 22.- La Comisión tendrá las siguientes funciones y atribuciones:

- a) realizar el seguimiento permanente de los compromisos asumidos en virtud del presente Acuerdo;
- b) asegurar la correcta interpretación y aplicación de los compromisos adoptados por los países miembros;
- c) proponer las modificaciones y ajustes que se consideren necesarios para el perfeccionamiento del Acuerdo y la consecución de sus objetivos;
- d) convocar las reuniones de negociación previstas en el artículo 12;
- e) aprobar su Reglamento; y,
- f) las demás que le sean asignadas por los países miembros.

Artículo 23.- La Secretaría General de la Asociación prestará el apoyo técnico y administrativo que requiera la Comisión.

Artículo 24.- Las diferencias que se susciten en la aplicación del presente Acuerdo serán resueltas por negociaciones directas entre los países involucrados. En caso de no llegarse a una solución será de aplicación el Régimen sobre Solución de Controversias de la Asociación.

Artículo 25.- La Secretaría General adoptará las medidas necesarias para fortalecer la coordinación y cooperación interinstitucional con otros organismos regionales e internacionales, a fin de apoyar a los países en el proceso de conformación del mercado común latinoamericano de servicios.

## CAPITULO VII

### Vigencia y Duración

Artículo 26.- El presente Acuerdo tendrá duración indefinida y regirá a partir de la fecha en que por lo menos ... de sus signatarios lo hayan puesto en vigor en sus respectivos territorios.

Para los restantes países signatarios entrará en vigor en la fecha en que lo hayan incorporado en su ordenamiento jurídico interno.

## CAPITULO VIII

### Adhesión

Artículo 27.- El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los países latinoamericanos no miembros de la Asociación.

---

La adhesión se formalizará una vez negociados los términos de la misma entre los países signatarios y el país adherente, mediante la suscripción de un Protocolo Adicional que entrará en vigor treinta días después de su depósito en la Secretaría General de la Asociación.

## CAPITULO IX

### Denuncia

Artículo 28.- Cualquier país signatario o adherente podrá denunciar el presente Acuerdo transcurridos cuatro años a partir de su vigencia. Al efecto, notificará su decisión por lo menos con sesenta días de anticipación, depositando el instrumento respectivo en la Secretaría General de la ALADI, quien informará de la denuncia a los demás países signatarios. Transcurridos treinta días de formalizada la denuncia, cesarán para el país denunciante las obligaciones y derechos contraídos en virtud del Acuerdo.

## CAPITULO X

### Disposiciones Finales

Artículo 29.- En lo no previsto por el presente Acuerdo [se tendrán en cuenta] [se aplicarán supletoriamente] las disposiciones del Tratado de Montevideo 1980 y del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. (9)

Artículo 30.- El Comité de Representantes convocará la primera ronda de negociaciones a que se refiere el artículo 12 dentro de los 60 días de suscrito el Acuerdo. El Anexo I y los anexos complementarios entrarán en vigencia conjuntamente con el presente Acuerdo.

Artículo 31.- La Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración será depositaria del presente Acuerdo y enviará copias del mismo, debidamente autenticadas, a los gobiernos de los países signatarios y adherentes.

EN FE DE LO CUAL, los respectivos Plenipotenciarios suscriben el presente Acuerdo en la ciudad de Montevideo, a los ..... días del mes de ..... de mil novecientos noventa y cuatro en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

---

(9) La delegación de México señaló que el tema debería analizarse con mayor profundidad.

### ANEXO 3

## MODELO DE CLASIFICACIÓN PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE INFORMACION REGIONAL SOBRE MEDIDAS QUE RESTRINGEN EL COMERCIO DE SERVICIOS

### CAMPOS PROPUESTOS PARA LA BASE DE DATOS

<b>País:</b>	
<b>País (es) al que se aplica:</b>	
<b>Sector:</b>	
<b>Subsector:</b>	
<b>Actividad:</b>	
<b>Modo (s) de Suministro</b>	
<b>Aspectos que afecta la medida:</b>	<b>Principio que afecta:</b>
	<b>Tipo de limitación:</b>
	<b>Subtipo de limitación:</b>
<b>Medida:</b>	
<b>Descripción de la medida (español):</b>	
<b>Descripción de la medida (portugués):</b>	
<b>Texto de la medida:</b>	



## MEDIDAS QUE RESTRINGEN EL COMERCIO DE SERVICIOS

- 01 ACCESO AL MERCADO**
- 0101** *Limitaciones al número de personas físicas o jurídicas*  
010101 Limitaciones en cupos o contingentes de mercado o número de licencias
- 0102** *Limitaciones al número o volumen total de operaciones o servicios suministrados por personas físicas o jurídicas.*  
010201 Limitaciones en el número de operaciones.  
010202 Limitaciones en el número de sucursales.
- 0103** *Limitaciones al valor total de operaciones o activos de personas físicas o jurídicas.*  
010301 Restricciones en el monto de las operaciones o inversiones.
- 0104** *Limitaciones de carácter tributario o fiscal (tributos, tarifas y controles de precios) a personas físicas o jurídicas.*  
010401 Impuestos directos (sobre las ventas y el consumo de servicios; la transferencia de capital; las transacciones en divisas; los sueldos y otros ingresos, etc.) e indirectos (IVA, etc.); tasas discriminatorias, etc.  
010402 Tarifas y controles de precios discriminatorios por parte del Estado.
- 0105** *Limitaciones en cuanto a tiempos y plazos para servicios prestados por personas físicas o jurídicas.*  
**0106** *Otras medidas de carácter cuantitativo aplicadas a personas físicas o jurídicas.*  
**0107** *Limitaciones de carácter comercial aplicadas a personas jurídicas.*  
010701 Monopolio estatal o proveedor privado exclusivo de un servicio.  
010702 Prueba de Necesidad Económica del servicio.  
010703 Requerimientos de registro, licencia, contrato de concesión u otro tipo de autorización para proveer el servicio.  
010704 Requerimiento de representante legal o asociación o unión de la empresa con otras locales.  
010705 Restricciones en cuanto al tipo de estructura de la empresa.  
010706 Restricciones en cuanto al tipo de entidad legal de la empresa.  
010707 Limitaciones en la localización de sucursales.  
010708 Ausencia o protección restringida de la propiedad intelectual.  
010709 Órganos de censura.  
010710 Prácticas comerciales restrictivas (esquemas de asignación o distribución de mercados; restricciones para exportar; rechazo concertado en la oferta; exigencia de comprar a proveedores seleccionados).  
010711 Otras restricciones de carácter comercial.
- 0108** *Limitaciones de carácter laboral aplicadas a personas jurídicas*  
010801 Requerimiento de residencia, ciudadanía, visa o permiso de trabajo a los empleados de la empresa.  
010802 Otras limitaciones vinculadas al tema laboral empresarial.
- 0109** *Limitaciones a la inversión aplicadas a personas jurídicas*  
010901 Restricciones en la forma de la inversión.  
010902 Requerimientos locales de equidad.  
010903 Requerimientos locales de contenido.  
010904 Requerimientos de capital, recursos o reserva.  
010905 Restricciones para adquirir bienes raíces (tierras o inmuebles).  
010906 Otras restricciones vinculadas al capital.
- 0110** *Limitaciones de carácter profesional o de desempeño aplicadas a personas físicas*  
011001 Requisito de titulación local.  
011002 Requisito de inscripción en la correspondiente asociación de profesionales nacional.  
011003 Exigencias de capacitación, nivel de calificaciones y/o pruebas de aptitud previas.  
011004 Exigencias de órganos de censura y estándares éticos.  
011005 Exigencias de Idioma.

- 0111** ***Limitaciones de carácter laboral aplicadas a personas físicas***  
011102 Cuestionario sobre mercado laboral.  
011101 Requerimiento de residencia, ciudadanía, visa o permiso de trabajo.  
011103 Otras limitaciones vinculadas al tema laboral.
- 0112** ***Limitaciones de carácter financiero aplicadas a personas físicas y jurídicas.***  
011201 Acceso limitado a financiamiento.  
011202 Control de Cambio (tipos de cambio múltiples, prohibición o asignación restrictiva de divisas oficiales, cupos, límites o demoras en las transferencias de divisas, autorización bancaria, etc.)  
011203 Controles a la adquisición o venta de letras, valores, etc.  
011204 Restricciones en las ganancias transfronterizas.  
011205 Obligación de contratar seguros y reaseguros con compañías locales.  
011206 Otras medidas financieras.
- 0113** ***Limitaciones de carácter tecnológico aplicadas a personas físicas y jurídicas.***  
011301 Estándares técnicos.  
011302 Restricciones a la adquisición de conocimientos y tecnologías de punta nacionales o extranjeros (Tecnologías de la Información y Comunicaciones-TIC, etc.).  
011303 Restricciones en cuanto a formas, pesos, dimensiones de los objetos utilizados o resultantes del servicio.  
011304 Prácticas comerciales restrictivas a la transferencia de tecnología.  
011305 Otras restricciones vinculadas a la tecnología.
- 0114** ***Limitaciones sobre protección al consumidor, salud, seguridad, ambiente o costumbres culturales o religiosas aplicadas a personas físicas y jurídicas.***  
011401 Normas para proteger la salud de las personas.  
011402 Normas para proteger la salud y la vida de animales domesticados o silvestres.  
011403 Normas para proteger la salud de la vegetación sembrada o silvestre.  
011404 Normas para proteger el medio ambiente.  
011405 Normas para combatir el uso indebido de drogas.  
011406 Normas para garantizar la seguridad de las personas.  
011407 Normas para garantizar la seguridad nacional.  
011408 Pruebas medioambientales.  
011409 Obligaciones o costumbres culturales o religiosas.
- 0115** ***Limitaciones con relación a la distribución de servicios aplicadas a personas físicas y jurídicas.***  
011501 Obligación de los proveedores de servicios de dar preferencia a las empresas locales de distribución de servicios (redes de comunicaciones, reservas de servicios, call centers, transporte, etc.).  
011502 Restricciones en cuanto a manejo de correspondencia propia o acceso a medios de transporte de correspondencia.  
011503 Políticas de interconexión limitantes.  
011504 Otras medidas vinculadas a la distribución de servicios.

## **02 TRATO NACIONAL**

- 0201** ***Limitaciones al número de personas físicas o jurídicas extranjeras***  
020101 Limitaciones a extranjeros en cuotas (contingentes), cupos de mercado o número de licencias.  
020102 Diferencia en la proporción de empleados entre extranjeros y locales en números o salarios.  
020103 Restricciones al número de extranjeros en el Directorio.
- 0202** ***Limitaciones al número o volumen total de operaciones realizadas por personas físicas o jurídicas extranjeras.***  
020201 Limitaciones a extranjeros en el número de sucursales.

<b>0203</b>	<b><i>Limitaciones al valor total de operaciones o activos realizados o mantenidos por personas físicas o jurídicas extranjeras.</i></b>
020301	Restricciones en cuanto al monto de las operaciones o el porcentaje de la inversión extranjera.
<b>0204</b>	<b><i>Discriminaciones a personas físicas o jurídicas extranjeras en cuanto a la aplicación de tributos, tarifas y controles de precios por parte del Estado.</i></b>
020401	Impuestos discriminatorios directos (sobre las ventas y el consumo de servicios; la transferencia de capital; las transacciones en divisas; los sueldos y otros ingresos, etc.) e indirectos (IVA, etc.).
020402	Doble tributación.
020403	Tarifas y controles de precios discriminatorios por parte del Estado.
<b>0205</b>	<b><i>Limitaciones a personas físicas o jurídicas extranjeras en cuanto a tiempos y plazos para suministrar servicios.</i></b>
<b>0206</b>	<b><i>Limitaciones a personas físicas o jurídicas extranjeras por Balanza de Pagos.</i></b>
<b>0207</b>	<b><i>Otras medidas discriminatorias a personas físicas o jurídicas extranjeras de carácter cuantitativo.</i></b>
<b>0208</b>	<b><i>Limitaciones de carácter comercial a personas jurídicas extranjeras</i></b>
020801	Medidas antidumping.
020802	Medidas de salvaguardia.
020803	Comercio de trueque o compensación.
020804	Políticas de "Compre Nacional".
020805	Subsidios gubernamentales exclusivos para empresas locales (mediante préstamos de capital con facilidades especiales; reintegro –drawback- de impuestos a las importaciones o exportaciones; devolución de otros impuestos; beneficios de zonas francas para locales; pago diferido o desgravación de aranceles para la importación de bienes de capital utilizados en la provisión de un servicio).
020806	Limitaciones a la contratación por órganos gubernamentales de servicios de empresas extranjeras destinados a la reventa comercial o su utilización en el suministro de servicios para la venta comercial.
020807	Limitación a empresas extranjeras a suministrar sólo algunas modalidades o tipos de determinado servicio.
020808	Prohibición o restricciones para utilizar nombres de firmas extranjeras.
020809	Prohibición a empresas extranjeras de importar equipos o material.
020810	Restricciones a la publicidad de servicios provistos por empresas extranjeras.
020811	Limitaciones en la localización de sucursales de empresas extranjeras.
020812	Prácticas comerciales que restringen el suministro de servicios a empresas extranjeras (esquemas de asignación o distribución de mercados; restricciones para exportar; rechazo concertado en la oferta; exigencia de comprar a proveedores seleccionados).
020813	Otras limitaciones discriminatorias de carácter comercial.
<b>0209</b>	<b><i>Limitaciones de carácter laboral a personas jurídicas extranjeras</i></b>
020901	Obligación de usar personal local.
020902	Requisitos de supervisión o dirección por parte de profesionales locales.
020903	Tratamiento discriminatorio al personal extranjero con relación a la seguridad social, seguro de salud, vivienda, etc.
020904	Cuestionario sobre mercado laboral o necesidades económicas.
020905	Ausencia de convenios para evitar la doble cotización previsional.
020906	Otras restricciones discriminatorias vinculadas al tema laboral.
<b>0210</b>	<b><i>Limitaciones a la inversión extranjera.</i></b>
021001	Ausencia de acuerdos de protección o promoción de inversiones extranjeras.
021002	Restricciones a la compra de empresas nacionales por parte de extranjeras.
021003	Restricciones discriminatorias en la forma de la inversión.
021004	Requerimientos discriminatorios de contenido.
021005	Requerimientos discriminatorios de capital, recursos o reserva.
021006	Otras restricciones discriminatorias vinculadas al capital.

<b>0211</b>	<b><i>Limitaciones de carácter comercial a personas físicas extranjeras.</i></b>
021101	Prohibición del movimiento de profesionales, técnicos y administrativos extranjeros para proveer un determinado servicio en el país.
021102	Obligación de asociarse con profesionales locales o contratarlos para poder proveer un servicio.
021103	Subsidios gubernamentales exclusivos para personas físicas locales(a través del reintegro –drawback- de impuestos a las importaciones o exportaciones; devolución de otros impuestos; beneficios de zonas francas para locales; pago diferido o desgravación de aranceles para la importación de bienes de capital utilizados en la provisión de un servicio).
021104	Restricciones para suministrar tipos de un determinado servicio.
021105	Restricciones para fijar los aranceles profesionales.
021106	Restricciones a la publicidad de servicios.
021107	Prohibición de importar equipos o material.
021108	Prohibición o restricciones para el acceso a trabajos gubernamentales.
021109	Prácticas comerciales que restringen el suministro de servicios a personas físicas extranjeras (esquemas de asignación o distribución de mercados; restricciones para exportar; rechazo concertado en la oferta; exigencia de comprar a proveedores seleccionados).
<b>0212</b>	<b><i>Limitaciones de carácter laboral a personas físicas extranjeras</i></b>
021201	Tratamiento discriminatorio con relación a la seguridad social, seguro de salud, vivienda, etc.
021202	Cuestionario sobre mercado laboral o necesidades económicas.
021203	Ausencia de convenios para evitar la doble cotización previsional.
021204	Otras restricciones discriminatorias vinculadas al tema laboral
<b>0213</b>	<b><i>Limitaciones de carácter profesional o de desempeño a personas físicas extranjeras</i></b>
021301	Exigencias de calificaciones y exámenes no exigidos a locales.
021302	Exigencias de períodos de espera y/o práctica profesional a profesionales extranjeros.
<b>0214</b>	<b><i>Limitaciones de carácter financiero a personas físicas o jurídicas extranjeras</i></b>
021401	Mecanismos de financiamiento exclusivos para personas físicas o jurídicas locales.
021402	Controles a la adquisición o venta de letras, valores, etc. por parte de extranjeros.
021403	Restricciones cambiarias para extranjeros (cupos, límites a las transferencias de divisas, etc.)
021404	Restricciones a las transferencias de capital y al movimiento internacional de pagos y remesas de migrantes.
021405	Discriminaciones en cuanto al tipo de interés, requerimiento de reservas, cobros y comisiones.
021406	Obligación de utilizar servicios de seguro locales.
021407	Otras medidas financieras.
<b>0215</b>	<b><i>Limitaciones de carácter tecnológico a personas físicas o jurídicas extranjeras</i></b>
021501	Estándares técnicos especiales para proveedores extranjeros.
021502	Discriminación para la adquisición de conocimientos y tecnologías de punta nacionales o extranjeros (Tecnologías de la Información y Comunicaciones-TIC, etc.).
021503	Impedimentos a extranjeros para la transferencia de tecnologías e informaciones.
021504	Otras discriminaciones vinculadas a la tecnología.
<b>0216</b>	<b><i>Limitaciones sobre protección al consumidor, salud, seguridad, ambiente o costumbres culturales o religiosas a personas físicas o jurídicas extranjeras.</i></b>
021601	Normas discriminatorias para proteger la salud de las personas.
021602	Normas discriminatorias para proteger la salud y la vida de animales domesticados o silvestres.

- 021603 Normas discriminatorias para proteger la salud de la vegetación sembrada o silvestre.
- 021604 Normas discriminatorias para proteger el medio ambiente.
- 021605 Normas discriminatorias para combatir el uso indebido de drogas.
- 021606 Normas discriminatorias para garantizar la seguridad de las personas.
- 021607 Normas discriminatorias para garantizar la seguridad nacional.
- 021608 Pruebas medioambientales discriminatorias.
- 021609 Obligaciones o costumbres culturales o religiosas discriminatorias.
- 0217 *Limitaciones con relación a la distribución de servicios a personas físicas o jurídicas extranjeras***
- 021701 Acceso discriminatorio a infraestructura básica indispensable para prestar determinados servicios (puertos, aeropuertos, redes de telecomunicaciones, etc.)
- 021702 Obligación de dar preferencia a los proveedores de servicios locales de distribución de servicios (redes de comunicaciones, reservas de servicios, call centers, etc.).
- 021703 Restricciones discriminatorias al movimiento internacional de datos.
- 021704 Precios discriminatorios en servicios de telecomunicaciones para mensajes entrantes al país.
- 021705 Otras medidas discriminatorias vinculadas a la distribución de servicios.

**03 NACIÓN MÁS FAVORECIDA**

- 0301 *Acceso preferencial al mercado a personas de determinados orígenes, por acuerdos suscritos entre el país del prestador y el de consumo del servicio.*
- 0302 *Medidas unilaterales o acuerdos que exigen reciprocidad para la prestación de un servicio por parte de personas físicas o jurídicas extranjeras.*

## **ANEXO 4**

### **LISTADE ACUERDOS SUSCRITOS AL AMPARO DEL TRATADO DE MONTEVIDEO DE 1980 (TM80) QUE CONTIENEN DISPOSICIONES SOBRE SERVICIOS**

#### **1. ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL**

##### **1.1. Acuerdos de Complementación Económica**

###### **ACE 8**

**::: ALADI/AAP.CE/8 entre México y Perú del 29/01/95.**  
CAPITULO I. OBJETIVOS DEL ACUERDO. ARTÍCULO 1. - E).  
CAPITULO X. COOPERACIÓN ECONÓMICA.

###### **ACE 13**

**::: ALADI/AAP.CE/13 entre Argentina y Paraguay del 06/11/92.**  
ARTÍCULO 1.-OBJETIVOS DEL ACUERDO.  
SECCIÓN SEGUNDA. COOPERACIÓN ECONÓMICA Y COMPLEMENTACIÓN INDUSTRIAL  
SECCIÓN TERCERA. INTEGRACIÓN SUBREGIONAL Y FRONTERIZA.  
PROTOCOLO SOBRE INTEGRACIÓN SUBREGIONAL Y FRONTERIZA.

###### **ACE 14**

**::: ALADI/AAP.CE/14 entre Argentina y Brasil. Segundo Protocolo Adicional del 24/5/91.**  
Brasil exonera del pago del Adicional del Flete para la Renovación de la Marina Mercante.

###### **ACE 16**

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile del 02/08/91.**  
CAPITULO I. OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL ACUERDO.  
ARTÍCULO 1°.- A),B),C) Y D).  
ARTÍCULO 2°.- D) Y E).  
CAPÍTULO V. COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA.  
CAPÍTULO VI. INTEGRACIÓN FÍSICA Y TRANSPORTE.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Cuarto Protocolo Adicional del 29/12/92.**  
Normas de transporte terrestre, marítimo y aéreo. Artículos 1°, 2° y 3°.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Quinto Protocolo Adicional del 12/01/93.**  
Normas que regulan la Interconexión Gasífera y Suministro de Gas natural entre determinadas zonas del territorio de ambos países.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Noveno Protocolo Adicional del 3/11/93.** Facilitación de actividades de trabajo aéreo internacional.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile Decimoquinto Protocolo Adicional del 7/7/95.**  
Normas que regulan la interconexión gasífera y el suministro de gas natural entre la República Argentina y la República de Chile.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Décimo Noveno Protocolo Adicional del 29/01/97.**  
Facilidades para la ejecución del Proyecto "El Pachón".

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Protocolo Adicional del 29/01/97.**  
Facilidades para la ejecución del Proyecto Minero "Pascua-Lama"

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Primer Protocolo Adicional, del 23/1/98.**  
Normas que regulan la Interconexión Eléctrica y el Suministro de Energía Eléctrica entre Argentina y Chile.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Segundo Protocolo Adicional del 30/03/98.**  
Reglamento para la ejecución del Proyecto "El Pachón".

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Tercer Protocolo Adicional del 30/03/98.**  
Reglamento para la ejecución del Proyecto Minero "Pascua-Lama".

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Cuarto Protocolo Adicional del 06/12/99.**  
Normas para la comercialización, explotación y transporte de hidrocarburos líquidos - petróleo crudo, gas licuado y productos líquidos derivados del petróleo y del gas natural", (sustituye al Octavo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 16), suscrito por Argentina y Chile.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Quinto Protocolo Adicional, del 22/8/00.**  
Complementa las Normas que regulan la Interconexión Eléctrica y el Suministro de Energía Eléctrica entre Argentina y Chile.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Sexto Protocolo Adicional del 29/10/02.**  
Desarrolla, de acuerdo a las normativas y procedimientos vigentes en cada país, un sistema de información nacional de los mercados petroleros y del gas, que sea abierto, actualizado, simple y de fácil acceso.

**::: ALADI/AAP.CE/16 entre Argentina y Chile. Vigésimo Séptimo Protocolo Adicional, del 17/9/02.**  
Reconocimiento mutuo de licencias, permisos o autorizaciones de estaciones de radiocomunicaciones para uso compartido por empresas de transporte internacional por carretera que operan en la banda de HF entre Argentina y Chile.

## **ACE 18**

**::: ALADI/AAP.CE/18 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Décimo Primer Protocolo Adicional del 30/12/94.** Establece las normas de aplicación a las zonas francas comerciales, zonas francas industriales, zonas de procesamiento de exportaciones y áreas aduaneras especiales.

**::: ALADI/AAP.CE/18 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Decimosexto Protocolo Adicional del 02/08/96.** Brasil exonera a Argentina, Paraguay y Uruguay del Adicional al Flete para la Renovación de la Marina Mercante.

## **ACE 22**

**::: ALADI/AAP.CE/22 del 06/04/93 entre Bolivia y Chile.**  
CAPITULO I. OBJETIVOS DEL ACUERDO. ARTÍCULO 1.  
CAPITULO VIII. INVERSIONES.  
CAPITULO IX. COMPLEMENTACIÓN ENERGÉTICA.  
CAPITULO X. COOPERACIÓN ECONÓMICA.

**::: ALADI/AAP.CE/22 entre Bolivia y Chile. Primer Protocolo Adicional del 07/09/94.**  
Incorpora el Acuerdo de Cooperación turística, suscrito el 01/05/1994.

**::: ALADI/AAP.CE/22 entre Bolivia y Chile. Cuarto Protocolo Adicional, del 22/09/94.**  
Establece un marco jurídico sobre promoción y protección recíproca de inversiones.

**::: ALADI/AAP.CE/22 entre Bolivia y Chile. Sexto Protocolo Adicional del 11/11/95.**  
Cooperación técnica y científica.

### **ACE 23**

**::: ALADI/AAP.CE/23 entre Chile y Venezuela del 02/04/93.**  
CAPITULO I. OBJETIVOS. ARTÍCULO 1.- A), D) Y E).  
CAPITULO IX. PROMOCIÓN COMERCIAL.  
CAPITULO X. INVERSIONES.  
CAPITULO XI. NORMAS TÉCNICAS.  
CAPITULO XII. OTROS SERVICIOS.  
CAPITULO XIII. COORDINACIÓN DE POLÍTICAS COMERCIALES.  
CAPITULO XIV. TRANSPORTE MARÍTIMO Y AÉREO

### **ACE 24**

**::: ALADI/AAP.CE/24 entre Chile y Colombia del 06/12/93.**  
CAPITULO I. OBJETIVOS DEL ACUERDO. ARTÍCULO 1.- A), D) Y E).  
CAPITULO IX. PROMOCIÓN COMERCIAL.  
CAPITULO X. INVERSIONES.  
CAPITULO XI. NORMAS TÉCNICAS.  
CAPITULO XIII OTROS SERVICIOS.  
CAPITULO XIV COORDINACIÓN DE POLÍTICAS COMERCIALES.  
CAPITULO XV. TRANSPORTE MARÍTIMO Y AÉREO.

### **ACE 27**

**::: ALADI/AAP.CE/27 entre Brasil y Venezuela. Cuarto Protocolo Adicional del 04/07/95.**  
Establece normas para la instrumentación de mecanismos tendientes a alcanzar, entre otros objetivos, la cooperación fronteriza en materia de comercio, la facilitación de procedimientos aduaneros y el perfeccionamiento de las redes de transporte en las regiones fronterizas de ambos países.

### **ACE 28**

**::: ALADI/AAP.CE/28 entre Ecuador y Uruguay del 01/05/94.**  
CAPITULO I, ARTÍCULO 1º, C).  
CAPITULO VIII SOBRE TRANSPORTE.

### **ACE 30**

**::: ALADI/AAP.CE/30 entre Ecuador y Paraguay del 15/09/94.**  
CAPITULO I, ARTÍCULO 1º, 8) (SOBRE FACILITACIÓN DEL TRANSPORTE).  
SECCIÓN PRIMERA. DE LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACIÓN SECTORIAL  
SECCIÓN SEGUNDA. DEL RÉGIMEN DE "SERVICIO INDUSTRIAL".  
CAPITULO VI. DE LA COORDINACIÓN EN MATERIA DE TRANSPORTE.

### **ACE 31**

**::: ALADI/AAP.CE/31 entre Bolivia y México del 10/09/94.**  
CAPÍTULO I. DISPOSICIONES INICIALES. ARTÍCULO 1-01,1B).  
CAPÍTULO IX. PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPÍTULO X. TELECOMUNICACIONES.  
CAPÍTULO XI. ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.



CAPÍTULO XII. SERVICIOS FINANCIEROS.  
CAPÍTULO XIII. MEDIDAS DE NORMALIZACIÓN.  
CAPÍTULO XIV. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.  
CAPÍTULO XV. INVERSIÓN.  
CAPÍTULO XVI. PROPIEDAD INTELECTUAL.

### **ACE 32**

**::: ALADI/AAP.CE/32 entre Chile y Ecuador del 20/12/94.**  
CAPITULO I. OBJETIVOS DEL ACUERDO ARTÍCULO 1.A) Y D).  
CAPITULO VIII. COMPRAS GUBERNAMENTALES.  
CAPITULO IX. PROMOCIÓN COMERCIAL.  
CAPITULO X. INVERSIONES.  
CAPITULO XI NORMAS TÉCNICAS.  
CAPITULO XIII. OTROS SERVICIOS.  
CAPITULO XV. TRANSPORTE MARÍTIMO Y AÉREO.

### **ACE 33**

**::: ALADI/AAP.CE/33 entre Colombia, México y Venezuela del 13/06/94.**  
CAPÍTULO I. DISPOSICIONES INICIALES. ARTÍCULO 1-01 1 B).  
CAPÍTULO X. PRINCIPIOS GENERALES SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPÍTULO XI. TELECOMUNICACIONES.  
CAPÍTULO XII. SERVICIOS FINANCIEROS.  
CAPÍTULO XIII. ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.  
CAPÍTULO XIV. NORMAS TÉCNICAS.  
CAPÍTULO XV. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.  
CAPÍTULO XVI. POLÍTICA EN MATERIA DE EMPRESAS DEL ESTADO.  
CAPÍTULO XVII. INVERSIÓN.  
CAPÍTULO XVIII. PROPIEDAD INTELECTUAL.

### **ACE 35**

**::: ALADI/AAP.CE/35 entre Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay del 25/06/96.**  
TÍTULO I, OBJETIVOS, ARTÍCULO 1.  
TÍTULO XII. INTEGRACIÓN FÍSICA.  
TÍTULO XIII. SERVICIOS.  
TÍTULO XIV. TRANSPORTE.  
TÍTULO XV. INVERSIONES.  
TÍTULO XVII. PROPIEDAD INTELECTUAL.  
PROTOCOLO SOBRE INTEGRACIÓN FÍSICA.  
ANEXO 15. LISTA DE ACUERDOS DE TRANSPORTE CELEBRADOS POR EL MERCOSUR HASTA LA FECHA DEL PRESENTE ACUERDO.

**::: ALADI/AAP.CE/35 entre Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Décimo Tercer Protocolo Adicional del 13/10/98.** Modifica el inciso a) del Artículo 6 del Protocolo sobre Integración Física.

**::: ALADI/AAP.CE/35 entre Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Decimonoveno Protocolo Adicional del 20/09/99** sobre Certificación de origen para exportaciones de energía eléctrica.

**::: ALADI/AAP.CE/35 entre Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Trigésimo Noveno Protocolo Adicional del 08/03/04.** Acuerdo especial para el reconocimiento mutuo de licencias, permisos o autorizaciones de estaciones de radiocomunicaciones para uso compartido por empresas de transporte internacional por carreteras, que operan en la banda de HF.

### **ACE 36**

**::: ALADI/AAP.CE/36 entre Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay del 17/12/96.**

TÍTULO I. OBJETIVOS. Artículo 1.  
TÍTULO XIII. SERVICIOS  
TÍTULO XIV. INTEGRACIÓN FÍSICA  
TÍTULO XV. INVERSIONES Y DOBLE TRIBUTACIÓN  
PROTOCOLO SOBRE INTEGRACIÓN FÍSICA.

### **ACE 38**

**::: ALADI/AAP.CE/38 entre Chile y Perú del 22/06/98.**

CAPITULO I. OBJETIVOS DEL ACUERDO. ARTÍCULO 1. -.  
CAPITULO VIII. COMPRAS GUBERNAMENTALES.  
CAPITULO IX. INVERSIONES.  
CAPITULO XII. TURISMO.  
CAPITULO XIII. OTROS SERVICIOS.  
CAPITULO XIV. COOPERACIÓN.

### **ACE 40**

**::: ALADI/AAP.CE/40 entre Cuba y Venezuela del 27/08/99.**

CAPÍTULO VIII. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPÍTULO IX. TRANSPORTE.  
CAPÍTULO X. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.  
CAPÍTULO XI. INVERSIONES.  
CAPÍTULO XII. COOPERACIÓN COMERCIAL.  
CAPÍTULO XIII. PROPIEDAD INTELECTUAL

### **ACE 41**

**::: ALADI/AAP.CE/41 entre Chile y México del 17/04/98.**

CAPÍTULO 1. DISPOSICIONES INICIALES. ARTÍCULO 1-02: OBJETIVOS 1-B).  
CAPÍTULO 9. INVERSIÓN.  
CAPÍTULO 10. COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS.  
CAPÍTULO 11. SERVICIOS DE TRANSPORTE AÉREO.  
CAPÍTULO 12. TELECOMUNICACIONES.  
CAPÍTULO 13. ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS.  
CAPÍTULO 14. POLÍTICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DE ESTADO.  
CAPÍTULO 15. PROPIEDAD INTELECTUAL.

### **ACE 42**

**::: ALADI/AAP.CE/42 entre Cuba y Chile del 20/12/99.**

CAPÍTULO IV. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPÍTULO VI. PROPIEDAD INTELECTUAL  
CAPÍTULO VII. COOPERACIÓN COMERCIAL

## **ACE 46**

**::: ALADI/AAP.CE/46 entre Cuba y Ecuador del 10/05/00.**

CAPITULO VI. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPITULO VII. TRANSPORTE.  
CAPITULO VIII. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.  
CAPITULO IX. INVERSIONES.  
CAPITULO X. COOPERACIÓN COMERCIAL  
CAPITULO XI. PROPIEDAD INDUSTRIAL.

## **ACE 47**

**::: ALADI/AAP.CE/47 entre Bolivia y Cuba del 08/05/00.**

CAPITULO VI. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPITULO VII. TRANSPORTE.  
CAPITULO VIII. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.  
CAPITULO IX. INVERSIONES.  
CAPITULO X. COOPERACIÓN COMERCIAL  
CAPITULO XI. PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL

## **ACE 49**

**::: ALADI/AAP.CE/49 entre Colombia y Cuba del 15/09/00.**

CAPITULO VI. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPITULO VII. TRANSPORTE.  
CAPITULO VIII. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.  
CAPITULO IX. INVERSIONES.  
CAPITULO X. COOPERACIÓN COMERCIAL  
CAPITULO XI. PROPIEDAD INDUSTRIAL.

## **ACE 50**

**::: ALADI/AAP.CE/50 entre Cuba y Perú del 05/10/00.**

CAPITULO VI. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPITULO VII. TRANSPORTE.  
CAPITULO VIII. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.  
CAPITULO IX. INVERSIONES.  
CAPITULO X. COOPERACIÓN COMERCIAL  
CAPITULO XI. PROPIEDAD INDUSTRIAL.

## **ACE 52**

**::: ALADI/AAP.CE/52 entre Cuba y Paraguay del 20/11/00.**

CAPITULO IV. COMERCIO DE SERVICIOS.  
CAPITULO VI. PROPIEDAD INTELECTUAL  
CAPITULO VII. COOPERACIÓN COMERCIAL

## **ACE 53**

**::: ALADI/AAP.CE/53 entre Brasil y México del 03/07/02.**

CAPITULO I. OBJETIVOS Y DISPOSICIONES INICIALES. Artículo I-1.- c.

CAPITULO IV. RÉGIMEN DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS PARA EL CONTROL Y VERIFICACIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS.

Artículo IV-1.4.vii).2,5,12.a).

Artículo IV-6.- VALOR DE CONTENIDO REGIONAL. i).

Artículo IV-12.- ENVASES Y MATERIALES DE EMPAQUE PARA VENTA AL MENUDEO.

Artículo IV-13.- CONTENEDORES Y MATERIALES DE EMBALAJE PARA EMBARQUE.

Artículo IV-15.- OPERACIONES Y PRÁCTICAS QUE NO CONFIEREN ORIGEN. b) g).

Artículo IV-17.- PROCESOS REALIZADOS FUERA DE LOS TERRITORIOS DE LAS PARTES.

Artículo IV-18.- DE LA EXPEDICIÓN, TRANSPORTE Y TRÁNSITO DE LAS MERCANCÍAS.

CAPITULO VII. COOPERACIÓN ECONÓMICA.

CAPITULO VIII. NORMAS TÉCNICAS, REGLAMENTOS TÉCNICOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD.

## **ACE 54**

**::: ALADI/AAP.CE/54 entre Argentina, Brasil, México, Paraguay y Uruguay del 05/07/02**

ARTÍCULO 1°.- C).

ARTÍCULO 3°.- COOPERACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL.

## **ACE 56**

**::: ALADI/AAP.CE/56 entre Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela del 06/12/02.**

ARTÍCULO 1°.- D) Y E).

ARTÍCULO 4°.- COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL

## **ACE 58 (En proceso de protocolización)**

**::: ALADI/AAP.CE/58 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Perú y Uruguay 25/08/03.**

## **ACE 59 (En proceso de protocolización)**

**::: ALADI/AAP.CE/59 entre Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela del 18/10/04.**

TÍTULO I. OBJETIVOS Y ALCANCE. Artículo 1.

TÍTULO XI. NORMAS, REGLAMENTOS TÉCNICOS Y EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD.

TÍTULO XIV. PROMOCIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN COMERCIAL

TÍTULO XV. SERVICIOS .

TÍTULO XVI. INVERSIONES Y DOBLE TRIBUTACIÓN.

TÍTULO XVII. PROPIEDAD INTELECTUAL.

TÍTULO XVIII. TRANSPORTE.

TÍTULO XIX. INFRAESTRUCTURA.

TÍTULO XXI. COOPERACIÓN .

ANEXO VII . NORMAS, REGLAMENTOS TÉCNICOS Y EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD.

## 1.2. Artículo 13 del TM80 – Promoción del Comercio

::: **ALADI/AAP.PC/1 del 31/1/92. Normas para la regulación del Acuerdo para el Suministro de Gas Natural**, suscrito por Argentina y Uruguay.

::: **ALADI/AAP.PC/2 del 17/8/92. Normas para la regulación del Acuerdo para el Suministro de Gas Natural**, suscrito por Bolivia y Brasil.

::: **ALADI/AAP.PC/3 del 29/9/92. Normas para la regulación del Acuerdo para el Suministro de Gas Natural**, suscrito por Argentina y Bolivia.

::: **ALADI/AAP.PC/5 del 18/5/94. Acuerdo para la Facilitación del Comercio (Acuerdo de Recife)**. Establece normas para la regulación de los controles integrados en fronteras entre los países signatarios (los cuatro miembros del MERCOSUR), facilitando el comercio y el transporte mediante la simplificación de los trámites aduaneros en frontera. Aprobado por los países miembros del MERCOSUR originalmente como Decisión 05/93 del Grupo Mercado Común.

::: **ALADI/AAP.PC/7 del 30/12/94. Acuerdo de Alcance Parcial para la Facilitación del Transporte de Mercancías Peligrosas**. Incluye un reglamento común para el transporte terrestre de productos peligrosos. Aprobado por los países miembros del MERCOSUR originalmente como Decisión 02/94 del Grupo Mercado Común.

::: **ALADI/AAP.PC/8 del 30/12/94. Acuerdo de Alcance Parcial para la Facilitación del Transporte Multimodal de Mercancías**. Aprobado por los países miembros del MERCOSUR originalmente como Decisión 15/94 del Grupo Mercado Común.

::: **ALADI/AAP.PC/9 del 12/04/96. Acuerdo de Cooperación Energética**. Suscrito entre Paraguay y Uruguay.

::: **ALADI/AAP.PC/10 del 16/02/98. Acuerdo de Integración Energética**. Suscrito entre Argentina y Bolivia.

::: **ALADI/AAP.PC/12 del 12/08/98. Acuerdo de Cooperación Energética**. Suscrito entre Argentina y Perú.

::: **ALADI/AAP.PC/17 del 21/04/04. Acuerdo de Alcance Parcial para la Promoción Económica Comercial y de Inversiones entre la República de Bolivia y la República Argentina**

::: **ALADI/AAP.PC/17 entre Bolivia y Argentina. Primer Protocolo Adicional sobre Desarrollo, Fomento y Promoción del Turismo**, del 22/07/04

## 1.3. Artículo 14 del TM80

::: **ALADI/AAP/A14TM/1 del 29/09/86 sobre Turismo**, entre Bolivia y Uruguay.

::: **ALADI/AAP/A14TM/2 del 27/10/88 sobre Cooperación e intercambio de bienes en las áreas cultural, educacional y científica. Tiene por objeto la formación de un mercado común de bienes y servicios culturales**. En virtud de las sucesivas adhesiones hasta la participación de todos los países miembros, el Primer Protocolo Adicional del mismo establece su registro como Acuerdo de Alcance Regional N° 7.

::: **ALADI/AAP/A14TM/3 del 1/1/90. Acuerdo sobre Transporte Internacional Terrestre de los Países del Cono Sur (ATIT) y su Protocolo AAP/A14TM/3.1 sobre Infracciones y Sanciones**, suscrito por los países miembros del MERCOSUR, Bolivia, Chile y Perú.

::: **ALADI/AAP/A14TM/4 del 30/08/90. Acuerdo para la Promoción Turística de América del Sur** entre Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela y **Primer Protocolo Adicional**.

::: **ALADI/AAP/A14TM/5 del 26/6/92. Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraguay-Paraná (Puerto de Cáceres-Puerto de Nueva Palmira), sus Protocolos Adicionales y Reglamentos (Acuerdo de Santa Cruz de la Sierra)**, suscrito por los países miembros de la Cuenca del Plata (países miembros del MERCOSUR y Bolivia).

::: **ALADI/AAP/A14TM/8 del 29/9/92. Acuerdo sobre Reglamentación Básica Unificada de Tránsito**, suscrito por los países miembros del MERCOSUR, Bolivia, Chile y Perú.

::: **ALADI/AAP/A14TM/9 del 22/5/95. Regulación del Acuerdo de Asignación y Uso de las Estaciones Generadoras y Repetidoras de Televisión**. Suscrito por los cuatro países del MERCOSUR.

::: **ALADI/AAP/A14TM/10 del 16/8/95. Acuerdo sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CRT)**, suscrito por Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

::: **ALADI/AAP/A14TM/11 del 16/04/98. Acuerdo marco para la creación de la zona de libre comercio entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina**.

::: **ALADI/AAP/A14TM/12 del 18/04/98. Acuerdo marco de comercio e inversión entre el MERCOSUR y el Mercado Común Centroamericano (MCCA)** entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, (MERCOSUR) y Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, y Costa Rica (MCCA).

::: **ALADI/AAP/A14TM/13 del 02/06/99 sobre Cooperación Minera y Primer Protocolo Adicional** que pone en marcha un **Programa de Acción científico técnico en el cual se enmarcarán el Proyecto de Asistencia a la Minería a Pequeña y Mediana Escala, el Proyecto Minería y Comunidad y el Proyecto Integración Transfronteriza**. Suscrito entre Argentina y Ecuador.

::: **ALADI/AAP/A14TM/15 del 31/5/01 sobre Transporte Internacional por Carretera de Pasajeros y Carga**, celebrado entre la República Federativa del Brasil y la República de Venezuela,

#### **1.4. Artículo 25 del TM80**

::: **AAP.A25TM Nº 24 del 13/10/92 sobre Comercio e Inversiones** entre Venezuela y CARICOM.

ARTICULO 1.OBJETIVOS, B) Y D).

ARTICULO 9. TRATAMIENTO A LAS INVERSIONES.

ARTICULO 10. ACUERDOS DE DOBLE TRIBUTACIÓN.

ARTICULO 11. PROMOCIÓN COMERCIAL.

ARTICULO 12. FINANCIAMIENTO AL COMERCIO.

ARTICULO 13. COMERCIO DE SERVICIOS.

ARTICULO 14. TRANSPORTE.

::: **AAP.A25TM Nº 29 del 09/07/93. Acuerdo para facilitar, expandir, diversificar y promover el comercio así como las operaciones asociadas al mismo**, entre Colombia y Panamá.

CAPITULO I. OBJETO DEL ACUERDO. ARTICULO 1º, a).

CAPITULO VI. COOPERACIÓN COMERCIAL.

CAPITULO VII. TRANSPORTE.

CAPITULO VIII. BANCA Y FINANZAS.

CAPITULO IX. NORMALIZACIÓN TÉCNICA.

CAPITULO X. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.

**::: AAP.A25TM N° 31 del 24/07/94 sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica** entre Colombia y los Estados Miembros del CARICOM.

ARTÍCULO I. OBJETIVOS, B).

ARTÍCULO 12. PROMOCIÓN COMERCIAL.

ARTÍCULO 13. FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO.

ARTÍCULO 14. COMERCIO DE SERVICIOS.

ARTÍCULO 15. TRANSPORTE.

ARTÍCULO 18. COOPERACIÓN ECONÓMICA.

ARTÍCULO 19. COOPERACIÓN TÉCNICA.

**::: AAP.A25TM N° 36 del 29/01/99 de Complementación Económica entre Cuba y Guatemala.**

CAPÍTULO VIII. COMERCIO DE SERVICIOS.

CAPÍTULO IX. TRANSPORTE.

CAPÍTULO XI. INVERSIONES.

CAPÍTULO XII. COOPERACIÓN COMERCIAL.

**::: AAP.A25TM N° 37 del 07/12/99 de Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica** entre México y Guatemala, para alentar y fomentar, en el ámbito de sus respectivos marcos normativos, la libre participación de personas individuales o jurídicas en el transporte, distribución, comercialización, almacenamiento, exportación e importación de gas natural.

ARTÍCULO 1. DISPOSICIONES GENERALES.

ARTÍCULO 5. TRANSPORTE DE GAS NATURAL.

ARTÍCULO 7. MEDIDAS TRIBUTARIAS.

## **2. ACUERDOS DE ALCANCE REGIONAL**

**::: AR.CYT N° 6 del 10/02/95 sobre Cooperación Científica y Tecnológica.**

**::: AR.CEYC N° 7 sobre Cooperación e Intercambio de Bienes en las Áreas Cultural Educativa y Científica.**