

# El lugar de la Argentina en el comercio internacional de servicios

Aportes para el debate

Joaquín Minaberrigaray<sup>1</sup>

## Resumen

Existe poco conocimiento y difusión sobre las negociaciones relacionadas con el comercio internacional de servicios. Esto puede deberse a que la concepción de los servicios como objeto del comercio exterior es relativamente reciente, y por consiguiente las negociaciones internacionales empezaron a tener lugar luego de producido el fenómeno señalado. Sin embargo, la magnitud creciente del comercio involucrado, junto con la enorme capacidad que posee el sector para generar empleo, atraer divisas y dotar a las exportaciones de un mayor valor agregado, obliga a eliminar, tan pronto como sea posible, el obstáculo que se deriva de la insuficiencia de información en la materia.

Por tal motivo, este trabajo incursiona en las principales negociaciones en las que ha participado la Argentina en los últimos años, así como también en las estadísticas disponibles para describir el rol que ocupa nuestro país en el comercio internacional de servicios. Asimismo, se intenta identificar los sectores con ventajas competitivas, a la luz del cambio de tendencia ocurrido a partir de la devaluación de la moneda nacional en 2002, toda vez que, de ser un sector marcadamente deficitario, se ha transformado en uno con equilibrio comercial, y cuya tendencia alienta a vislumbrar un comportamiento superavitario en el futuro cercano.

## Introducción

En el mercado mundial se comercializan servicios por valor de más de 2,7 billones de dólares, lo que equivale a más de doce veces el PIB argentino y 360 veces nuestras exportaciones en el mismo rubro. La importancia de este mercado se realza cuando se observa la tendencia creciente, tanto en términos absolutos como en relación con el comercio de bienes, y aún más cuando se considera que el 70 por ciento del empleo nacional se genera en este sector (Marchetti, 1999, p. 6.). No obstante ello, existe poco conocimiento sobre las negociaciones relacionadas con este comercio. Por tal motivo el objeto del presente trabajo es aportar algunos elementos sobre dichas negociaciones.

Para ello el artículo se divide en cuatro secciones. En la primera sección se exponen aspectos vinculados a la definición sobre los términos “servicios” y “comercio de servicios” y a la mecánica del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios para la consignación de compromisos. En la segunda sección se hace una

<sup>1</sup> El autor es Miembro del Servicio Exterior de la Nación. Actualmente se desempeña en la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales (DIREM) de la Cancillería argentina. Si bien sus opiniones fueron consignadas a título personal, el autor no puede menos que agradecer los comentarios aportados por el Emb. Néstor Stancanelli, el Mtro. Luis Niscovolos, los Sec. Roberto Bosch y Pablo Obregón, el Lic. Daniel Berrettoni, así como otros miembros de la DIREM y del CEI que leyeron con atención las versiones previas de este trabajo.

síntesis sobre la evolución de las negociaciones multilaterales relativas a los servicios comerciales tomando como punto de partida la última Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, que tuvo lugar en Hong Kong en diciembre de 2005. Asimismo, se realizan algunas referencias a la situación en la que se encuentra la Argentina frente a las demandas de mayores concesiones. En la tercera sección se abordan los otros escenarios en donde la Argentina ha tomado parte en los últimos años. Finalmente, se presentan algunas estadísticas con el objeto de ilustrar la importancia creciente del mercado mundial de los servicios, así como el rol que juega la Argentina en este mercado.

## 1. Definiciones y mecánica esenciales del AGCS

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a la hora de definir el término “servicios” señala lo siguiente.

El Art. I.3.b del AGCS dispone:

“el término “servicios” comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales”.

Por su parte el inc. c del art. I.3, agrega:

“un “servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales” significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios”.

Esta definición muchas veces no suele ser del todo precisa. Por tal motivo, en la práctica, numerosos Miembros de la OMC han seguido el criterio de identificar el fin perseguido en la prestación del servicio. Es decir que si el Estado Miembro presta un servicio público, el mismo queda excluido del actual alcance del AGCS por más que sea ofrecido bajo la modalidad de concesión. Al respecto, en la segunda reunión plurilateral sobre servicios relacionados con el ambiente, que tuvo lugar en Ginebra el 16 de mayo de 2006, hubo indicaciones sobre criterios adicionales para utilizar en la diferenciación entre ambas finalidades de prestación (pública vs. privada). Tal vez la más clara haya provenido por parte de la delegación de los EE.UU., la que indicó que el pedido plurilateral respectivo se refería a servicios ofrecidos “*business to business*”, es decir, cuando tanto el proveedor como el receptor son privados. Siguiendo este criterio se deja en claro que cuando el pago por la prestación de un determinado servicio a una o más empresas lo efectúa la Administración Pública, y no los agentes privados, ese servicio queda excluido del alcance del AGCS.

Este punto es importante, ya que una vez identificados los “servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales”, quedan residualmente identificados los “servicios suministrados en condiciones comerciales o en competencia” que podrían ser consignados en las listas de compromisos de servicios en la OMC. Alternativamente, siguiendo el enfoque “*business to business*” se podrían identificar los segundos (servicios suministrados en condiciones comerciales o en competencia) y residualmente los primeros (servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales).

Por otro lado, y frente a esta incompleta definición del término “servicios”, el AGCS proporciona una amplia definición sobre el término “comercio de servicios”, basado en cuatro modos de suministro: i) a través de la comunicación transfronteriza en la que ni el productor ni el consumidor se desplazan físicamente (modo 1); ii) a través del movimiento del consumidor hasta el país de residencia del oferente (modo 2); iii) a través de la presencia comercial del oferente en el país de residencia del consumidor (modo 3); y iv) a través del movimiento de un prestador individual hasta el país de residencia del consumidor (modo 4).<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Para un mayor detalle sobre las definiciones de los cuatro modos de suministro ver Marchetti (1999) y Niscovolos (2003).

Esta clasificación permite graduar el nivel de compromisos a asumir ya que dentro de una misma actividad de servicios se pueden registrar compromisos en un modo y no en otro. A su vez, no es necesario asumir compromisos plenos en el modo elegido, ya que el AGCS permite consignar las restricciones que el Miembro considere necesarias.

Por su parte, el AGCS distingue entre los compromisos consignados en materia de “acceso a los mercados” (Art. XVI) y los relativos a “trato nacional” (Art. XVII). Vale decir que en virtud de los primeros “(...) cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás Miembros un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su Lista”; conforme a los segundos, el trato no menos favorable será en relación con el tratamiento dado a los propios servicios o proveedores de servicios similares de ese mismo Miembro. Cabe aclarar que un país sólo tiene que aplicar el principio de trato nacional cuando haya contraído un compromiso específico de otorgar a los proveedores extranjeros acceso a su mercado. No tiene que aplicar trato nacional en sectores en los que no haya contraído compromisos. Incluso cuando se hayan contraído, el AGCS prevé limitaciones al trato nacional. En otras palabras, el AGCS permite a cada Miembro consignar la posibilidad de otorgar un trato más favorable a los servicios y a los proveedores de servicios de su propio país respecto de los correspondientes de los demás Miembros.

Conviene mencionar que, a diferencia del comercio de mercancías, en el comercio de servicios no existen aranceles, y la clave de la liberalización está en disminuir o eliminar el efecto restrictivo o discriminatorio de las regulaciones que afectan a este comercio. Así como en el comercio de bienes las preferencias entre los países se conceden mediante menores tasas arancelarias frente a las concedidas a terceros, en servicios las preferencias se otorgan flexibilizando el nivel de esas regulaciones.

#### **AGCS: alcance y definición**

- Abarca a todos los servicios, excepto:
  - Los suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales.
  - Pero siempre que estos no se suministren en condiciones comerciales ni en competencia con otros proveedores de servicios
- Abarca todas las medidas, incluidas las adoptadas por gobiernos regionales y locales y por instituciones no gubernamentales en el ejercicio de facultades en ellas delegadas

#### Sectores(\*):

- Servicios prestados a las empresas y servicios profesionales
- Comunicaciones
- Construcción
- Distribución
- Enseñanza
- Servicios relacionados con el ambiente
- Seguros y servicios financieros
- Salud y servicios sociales
- Turismo
- Esparcimiento y servicios culturales
- Transporte
- Otros servicios

(\*)Fuente: documento OMC S/CSS/W/120, basado en la Clasificación Central de Productos de la Organización de Naciones Unidas.

## **2. Las negociaciones sobre el comercio de servicios en la Ronda de Doha**

En el marco de las negociaciones sobre el comercio de servicios de la Ronda de Doha de la OMC se discuten básicamente dos grandes temas: (1) liberalización del comercio: las condiciones que deben cumplir los prestadores de servicios extranjeros para acceder al mercado de cada uno de los Miembros de la OMC, así como para obtener un trato no discriminatorio respecto de los proveedores nacionales; y (2) reglas: la creación de un conjunto de disciplinas sobre salvaguardias de emergencia, subvenciones, contratación pública y reglamentación nacional en servicios; esto último se refiere a las condiciones que deben cumplir

los organismos reguladores a fin de evitar la creación de barreras innecesarias a la prestación de un servicio consignado por el Miembro en su Lista de compromisos específicos.

## 1) La Liberalización del Comercio a través de los Pedidos

La negociación para la liberalización del comercio se da principalmente a través de pedidos (o peticiones) específicos en sectores particulares por parte de socios comerciales, ya sea individualmente o en conjunto. Las respuestas a esos pedidos se efectúan mediante la presentación de ofertas (iniciales o revisadas) y posteriormente a través de la entrega de las listas finales de compromisos. Concluido este proceso y en virtud de la cláusula “nación más favorecida” (Art. II, AGCS), esas concesiones se extienden a los restantes Miembros de la OMC.

Los Pedidos pueden dirigirse a un grupo de participantes o a cada Miembro individualmente. Existen cuatro objetivos principales.

1. La adición de sectores no incluidos en la Lista correspondiente.
2. La eliminación de las limitaciones existentes o la reducción de su restrictividad (por ejemplo, el aumento del número de proveedores admitidos o de los niveles de participación accionaria extranjera). Esos pedidos se refieren siempre a medidas que afectan al acceso a los mercados (artículo XVI) o al trato nacional (artículo XVII).
3. La inscripción de compromisos adicionales (artículo XVIII) relativos a materias no cubiertas por los artículos XVI y XVII.
4. La eliminación de las exenciones a la cláusula de la nación más favorecida (NMF). El párrafo 6 del Anexo sobre exenciones NMF establece que las exenciones existentes estarán sujetas a negociaciones en posteriores rondas de liberalización del comercio.

Mientras que los pedidos se presentan habitualmente en forma de carta, una oferta suele ser normalmente un proyecto de Lista de compromisos. Por consiguiente, las ofertas requieren una preparación técnica significativa. En la Ronda Uruguay, en ausencia de Listas de compromisos preexistentes, los participantes iniciaron el proceso de negociación con la presentación de ofertas. Fueron seguidas de peticiones, ofertas enmendadas y así sucesivamente.<sup>3</sup>

En la Conferencia Ministerial de la OMC que tuvo lugar en Hong Kong en diciembre de 2005 se convino que, además de las negociaciones bilaterales, las negociaciones basadas en pedidos y ofertas se desarrollen también sobre una base plurilateral de conformidad con los principios del AGCS y las Directrices y procedimientos para las negociaciones sobre el comercio de servicios (párr. 6 y 7 del Anexo C de la Declaración Ministerial del Hong Kong - DMHK).

Estas negociaciones tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Cualquier Miembro o grupo de Miembros puede presentar peticiones o peticiones colectivas a otros Miembros respecto de cualquier sector o modo de suministro específico, identificando sus objetivos para las negociaciones en ese sector o modo de suministro.
- b) Los Miembros a los que se hayan dirigido tales peticiones las considerarán de conformidad con los párrafos 2 y 4 del artículo XIX del AGCS y el párrafo 11 de las Directrices y procedimientos para las negociaciones sobre el comercio de servicios.
- c) La organización de las negociaciones se efectuará con miras a facilitar la participación de todos los Miembros, teniendo en cuenta la capacidad limitada de los países en desarrollo y las delega-

<sup>3</sup> OMC. Módulo de formación sobre el AGCS: capítulo 7. ([http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/cbt\\_course\\_s/intro1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/intro1_s.htm))

ciones pequeñas para participar en esas negociaciones.<sup>4</sup>

Asimismo, a los efectos de lograr una conclusión satisfactoria de las negociaciones, los Miembros de la OMC acordaron un calendario que, entre otros aspectos, establecía:

- i) Los pedidos plurilaterales debían hacerse el 28 de febrero de 2006, o apenas fuera posible después de entonces.
- ii) Una segunda serie de ofertas revisadas se presentaría antes del 31 de julio de 2006.
- iii) Los proyectos de listas finales debían entregarse el 31 de octubre de 2006.
- iv) Los Miembros harían esfuerzos para elaborar mecanismos apropiados a fin de otorgar especial prioridad a los PMA antes del 31 de julio de 2006.

De este calendario sólo se dio cumplimiento al punto i) ya que la falta de consenso entre los Ministros de algunos de los principales países sobre un acuerdo-marco para reducir los subsidios agrícolas y recortar los aranceles de productos industriales y agrícolas dio lugar el 24 de julio de 2006 a la suspensión de todas las negociaciones de la Ronda. Cabe mencionar que pese a que muchos Miembros, fundamentalmente los demandantes, manifestaban que las negociaciones en servicios no deberían ser “rehén” de las demás, es indudable que existe una fuerte interrelación entre todas ellas.

En febrero de 2007 se reiniciaron oficialmente las negociaciones. En esa oportunidad el Director General de la OMC, Pascal Lamy, declaró que “las condiciones políticas son ahora más favorables para la conclusión de la Ronda de lo que fueron en mucho tiempo”.<sup>5</sup> No obstante había reconocido también que no se debería tratar de poner fechas tope, ya que el objetivo debe ser el de “alcanzar un resultado sustantivo que sea aceptable para todos”.

Dado que la falta de acuerdo en las cuestiones agrícolas constituye el principal obstáculo para finalizar exitosamente la Ronda, en las últimas semanas se intensificaron las reuniones en Ginebra tendientes a acercar posiciones e intentar alcanzar una solución de compromiso en esta materia. Luego de las consultas de fines de mayo de 2007 realizadas en el Comité de Agricultura de la OMC se observa que las diferencias en esta materia entre la Unión Europea y los Estados Unidos se han reducido. Este escenario podría llevar a la Ronda de Doha a su etapa de conclusión, puesto que aceleraría el proceso de negociación en las demás cuestiones, incluidas las negociaciones sobre los servicios.

## 1.a) Los Pedidos plurilaterales presentados y recibidos por la Argentina

Desde el 28 de febrero de 2006, la Argentina recibió catorce pedidos y presentó dos.

Los pedidos que ha presentado la Argentina corresponden a servicios prestados bajo Modo 4 (movimiento físico de personas) y servicios relacionados con la agricultura. Mientras que el primero fue presentado por la India en nombre de la Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, República Dominicana, Egipto, Guatemala, México, Marruecos, Pakistán, Perú, Tailandia, y Uruguay; el segundo fue presentado por la Argentina en nombre de Brasil, Paraguay y Uruguay, siendo los destinatarios de ambos pedidos, países desarrollados tales como Australia, Canadá, la UE, EE.UU., Islandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega y Suiza.

Por su parte, los pedidos que ha recibido nuestro país se encuentran identificados en el Cuadro 1. Allí se puede apreciar que la Argentina fue invitada a consignar compromisos en casi todo el espectro de los servicios comerciales, siendo la mayoría de los demandantes países desarrollados (UE, EE.UU., Canadá, Australia, Japón, Nueva Zelanda, etc.) y minoritariamente países en desarrollo (Chile, México, India, Pakistán, entre otros).

Sin embargo, no todos los pedidos implican el mismo grado de demanda. En efecto, tal como se observa en el Gráfico 1, la Argentina prácticamente satisface en forma plena los pedidos relativos a servicios de informática, telecomunicaciones, servicios bancarios, de construcción y de distribución. Asimismo posee una buena o mediana cobertura en servicios de arquitectura, ingeniería e ingeniería integrada, relacionados con

<sup>4</sup> Párr. 7 del Anexo C de la Declaración Ministerial de Hong Kong, diciembre de 2005.

<sup>5</sup> Informe al Consejo General de la OMC, 7 de febrero de 2007.

la energía, de seguros, postales y de logística. El mayor peso recae sobre aquellos sectores en los que la Argentina no ha realizado compromiso alguno: servicios de transporte marítimo, relacionados con el medio ambiente, audiovisuales y de enseñanza privada.<sup>6</sup>

## Cuadro 1

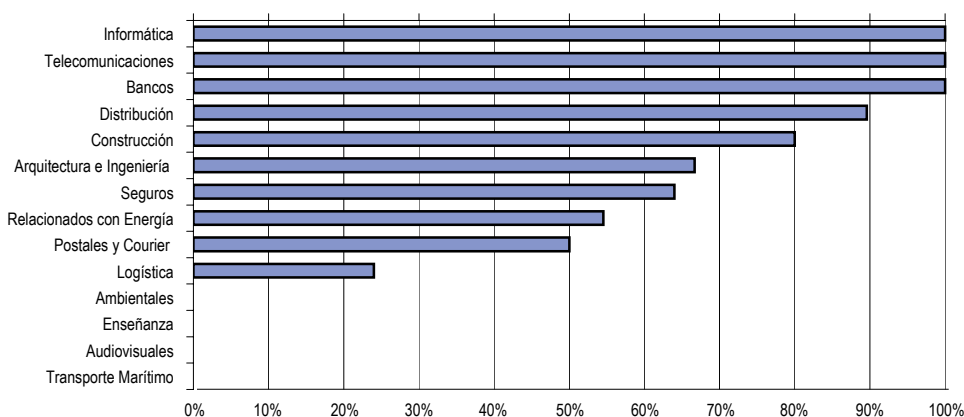
### Pedidos plurilaterales recibidos por la Argentina

Sector	Demandantes (Miembro Coordinador en negrita)
Servicios de logística	<b>Hong Kong China</b> , Australia, Chile, Japón, Nueva Zelandia, Suiza, Taiwan y EE.UU.
Servicios de informática y servicios conexos	<b>Chile</b> , Australia, Canadá, UE, Hong Kong, India, Japón, Corea, México, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Perú, Singapur, Taipei Chino, EEUU.
Servicios de telecomunicaciones	<b>Singapur</b> , Australia, Canadá, UE, Hong Kong, Japón, Corea, Taipei Chino, EE.UU, Noruega
Servicios postales y de courier	<b>Estados Unidos</b> , UE; Japón, Nueva Zelandia
Servicios de transporte marítimo	<b>Japón</b> , Australia, Canadá, UE, Hong Kong, Corea, México, Nueva Zelandia, Noruega, Panamá, Suiza, Taipei Chino
Servicios financieros	<b>Canadá</b> , Australia, Taipei Chino, Ecuador, UE, Hong Kong, Japón, Corea, Noruega, EE.UU.
Servicios relacionados con el medio ambiente	<b>UE</b> , Australia, Canadá, Japón, Corea, Noruega, Suiza, Taipei Chino, EE.UU.
Servicios relacionados con la energía	<b>UE</b> , Australia, Canadá, Japón, Noruega, Arabia Saudita, Corea, Taipei Chino, Singapur y EE.UU.
Servicios de arquitectura, ingeniería e ingeniería integrada	<b>Canadá</b> , Australia, Chile, UE, Japón, Corea, México, Nueva Zelandia, Noruega, Suiza, EE.UU.
Servicios de construcción	<b>Japón</b> , Australia, Canadá, Taipei Chino, UE, Corea, Malasia, México, Nueva Zelandia, Noruega, Singapur, Turquía y EE.UU.
Servicios transfronterizos (modos 1 y 2)	<b>India</b> , Australia, Canadá, Chile, Taipei Chino, Hong Kong, Japón, México, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Suiza, Singapur, Tailandia
Servicios Audiovisuales	<b>Taipei Chino</b> , Hong Kong China, Japón, México, Singapur y EE.UU.
Servicios de Educación Privada	<b>Nueva Zelandia</b> , Australia, Taipei Chino, Malasia y EE.UU.
Servicios de Distribución	<b>UE</b> , Chile, Japón, Corea, México, Taipei Chino y EE.UU.

Fuente: elaboración propia, en base a los pedidos plurilaterales circulados desde el 28 de febrero de 2006 hasta la fecha.

## Gráfico 1

### Nivel de cobertura<sup>1</sup> de los compromisos asumidos por la Argentina ante la OMC respecto de las demandas contenidas en los Pedidos Plurilaterales



<sup>1</sup>En este caso, el nivel de cobertura es un valor indicativo del grado en el cual un Pedido ya se encuentra cumplimentado. Surge de relacionar la cantidad de compromisos demandados a la Argentina por los respectivos Miembros de la OMC con los compromisos asumidos previamente por nuestro país ante esa Organización.

Fuente: elaboración propia en base a los pedidos plurilaterales respectivos y la Lista de Compromisos de Servicios de la Argentina ante la OMC (Documentos OMC GATS/SC/4 Y GATS/SC/A/Suppl.1/Rev.1).

<sup>6</sup> Documentos OMC GATS/SC/4 y GATS/SC/4/Suppl.1/Rev.1

En términos globales, la Argentina es uno de los países de la región con mayor nivel de cobertura en servicios en la OMC. En la Cuadro 2 se observa que en la Ronda Uruguay, de un total posible de 620 compromisos<sup>7</sup>, la Argentina asumió 208, de los cuales 136 fueron consignados sin restricción alguna. Estas cifras, si bien son inferiores a las presentadas por los países desarrollados, son superiores a las correspondientes a los demás países latinoamericanos, sobre todo si se tiene en cuenta la “calidad” de los compromisos asumidos, que se refleja en la cantidad de compromisos firmados sin restricciones.

**Cuadro 2**  
**Negociaciones por acceso a mercado en el AGCS**

Indicador	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Promedio OECD	Promedio América Latina
(1) Nro. de compromisos firmados	208	156	36	96	330	119
(2) Nro. de compromisos firmados sin ninguna restricción	136	19	18	67	189	49
(3) Nro. de compromisos firmados / Total lista GATS (620) (%)	33.6	25.2	5.8	15.5	53.3	19.2
(4) Nro. de compromisos firmados como no restricción / Nro. de compromisos firmados ((2) / (1) * 100)	65.4	12.2	50.0	69.8	57.2	41.3

Fuente: Berlinski (2001)

## 1.b) Las negociaciones sobre la base de los pedidos plurilaterales en Ginebra

Tras la presentación de estos pedidos tuvieron lugar en Ginebra tres series de reuniones sectoriales o “clusters” con una estructura similar. La primera de ellas se desarrolló entre los días 27 de marzo y 7 de abril de 2006: una parte de la reunión se dedicó a preguntas y respuestas técnicas sobre el pedido, y la otra, a la indicación acerca de posibles mejoras en las ofertas en cada sector. La segunda serie que se realizó en mayo tuvo como finalidad la continuación de la discusión en torno a los pedidos. En términos generales, las reuniones contaron con buena asistencia, incluso con la presencia de expertos sectoriales de las capitales de los países involucrados.

En cuanto a la evaluación de estas dos series de negociaciones, se verificaron posiciones dispares: mientras que los funcionarios de la OMC consideraron que los pedidos plurilaterales definitivamente dieron un nuevo “momentum” a la negociación, varios funcionarios de países en desarrollo fueron menos optimistas, sobre todo por la falta de avances en otras áreas, particularmente en la falta de ambición para otorgar un verdadero acceso al mercado agrícola de los países desarrollados.

La tercera serie, que tuvo lugar a fines de enero y principios de febrero de 2007, tiene la importancia de ser el primer esbozo de reanudación de las negociaciones tras la suspensión anunciada por Lamy el 24 de julio de 2006. Sin embargo, y pese a los esfuerzos de sus impulsores, fundamentalmente los Estados Unidos y la Unión Europea, la importancia descrita es a los efectos simbólicos, ya que los verdaderos avances se producirían una vez despejado el panorama en las demás esferas de la ronda.

## 2) Reglas

Dentro de esta rama de la negociación existen dos grandes grupos de temas que integran el proceso de posible elaboración de nuevas reglas para el AGCS: el Grupo de Normas y el Grupo de Reglamentación Nacional.

<sup>7</sup> 620 surge de multiplicar las 155 actividades de servicios identificadas en el AGCS por los cuatro modos de suministro.



## 2.a) Normas

Las negociaciones en el Grupo de Normas del AGCS, que surgen del mandato establecido en los artículos X, XIII y XV del Acuerdo, se centran en tres temas:

i) **Salvaguardias de emergencia**, donde se discute si es posible diseñar un mecanismo de salvaguardias de tal naturaleza en servicios. Los países en desarrollo, en general, están a favor de ello, siendo la propuesta más completa la de los países miembros de la ASEAN. En general, los países desarrollados se resisten aduciendo que es técnicamente muy complejo crear un mecanismo que pueda funcionar en la práctica.

En un reciente seminario sobre el comercio de servicios realizado en Montevideo para los países de la ALADI<sup>8</sup> se propuso que este tema debería ser objeto de un replanteamiento general, para desligarlo de los principios y procedimientos aplicados al comercio de bienes. En ese sentido, se señaló que se debería comenzar por revisar el nombre del tema y los objetivos buscados con el instrumento. Un posible nombre de este instrumento sería “mecanismo para la modificación temporal de compromisos” y su tratamiento podría darse en el marco de las discusiones sobre reglamentación nacional.<sup>9</sup>

ii) **Compras gubernamentales en servicios**: tal como se expuso en el primer apartado, el AGCS excluye de su alcance a los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales (Art. I.3.b). Asimismo, el Artículo XIII establece:

### Artículo XIII: Contratación pública

1. Los artículos II, XVI y XVII 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.

2. Dentro de los dos años siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se celebrarán negociaciones multilaterales sobre la contratación pública en materia de servicios en el marco del presente Acuerdo.

Es entonces que por disposición del párrafo 2 del art. XII se están celebrando negociaciones sobre esta materia. Sin embargo, dado el escaso interés que presentan los Miembros, especialmente los países en desarrollo, estas negociaciones tuvieron progresos poco significativos. La Unión Europea, en particular, y de los demás países desarrollados, en menor medida, son los que muestran un fuerte interés en el tema.

iii) **Subvenciones**: se dice que las subvenciones en servicios son mayores que las existentes en la agricultura. Esas subvenciones están vinculadas mayormente al desarrollo de la infraestructura y al tratamiento de la inversión extranjera.

La cuestión de las subvenciones figuró por primera vez en el orden del día del Grupo de Trabajo en su reunión de mayo de 1996. Desde entonces, las negociaciones se han enriquecido con aportes escritos: 8 contribuciones formales y 14 informales de los Miembros; 13 notas formales y 6 informales de la Secretaría; y varias Notas del Presidente. En los primeros años de debates, las delegaciones se centraron en cuestiones de definición y cuestiones conceptuales. Sin embargo, hasta el momento no se ha presentado ninguna propuesta concreta de negociación, siendo los países desarrollados quienes más se resisten a la creación de estas disciplinas. Por el contrario, los Miembros han continuado con el proceso de intercambio de información y han iniciado un debate conceptual sobre los elementos de una posible definición.

<sup>8</sup> UNCTAD – ALADI. Seminario “El Comercio Internacional de Servicios, las Negociaciones Multilaterales y la Integración Regional”. Montevideo, agosto de 2006.

<sup>9</sup> Para un repaso de los principales inconvenientes que surgieron de los debates sobre salvaguardias en servicios, junto con una vía de análisis alternativa, ver Niscovolos (2006).



## 2.b) Reglamentación Nacional

La negociación de disciplinas sobre reglamentación nacional responde al mandato del art. VI.4 del AGCS de asegurar que las medidas relativas a prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y licencias sólo persigan el objeto de garantizar la idoneidad profesional y calidad de los servicios, y que, cumpliendo con los objetivos de la política interna, no constituyan barreras innecesarias al comercio. El AGCS especifica que estas disciplinas regirán sólo en los sectores en que un Miembro haya contraído compromisos específicos; es decir, cuando haya efectuado concesiones en acceso a mercados y/o trato nacional.

### Títulos de Aptitud, Normas Técnicas y Licencias: prescripciones y procedimientos

No hay una definición formal de esas expresiones en el AGCS. No obstante, en un documento de antecedentes de la Secretaría (documento S/WPPS/W/9, de 11 de septiembre de 1996, página 3) se dan las siguientes definiciones de trabajo:

Prescripciones en materia de títulos de aptitud: comprenden los requisitos sustantivos que un proveedor profesional de servicios ha de cumplir para obtener una habilitación o licencia. Esos requisitos se refieren normalmente al nivel de educación, los exámenes requeridos, la formación práctica y los requisitos en cuanto a experiencia o idiomas, entre otros aspectos.

Procedimientos en materia de títulos de aptitud: son las normas administrativas o de procedimiento relativas a la administración de las prescripciones en materia de títulos de aptitud. Comprenden los procedimientos que han de seguir los candidatos para adquirir un título de aptitud, incluidos los requisitos administrativos que han de cumplir. Abarcan, entre otros aspectos, la inscripción para cursar programas de enseñanza, las condiciones de inscripción, los documentos que han de presentarse, las tasas, las condiciones imperativas en relación con la presencia física, otros sistemas para cursar programas de enseñanza (por ejemplo, la educación a distancia), otras vías posibles para obtener un título (por ejemplo mediante la homologación de títulos equivalentes) y la organización de los exámenes para la expedición de títulos de aptitud, etc.

Prescripciones en materia de licencias: son las prescripciones sustantivas, que, aparte de las prescripciones en materia de títulos de aptitud, han de cumplir los proveedores de servicios para ser autorizados oficialmente a suministrar un servicio y abarcan medidas como las prescripciones en materia de residencia, las tasas, las prescripciones relativas al establecimiento, las prescripciones en materia de inscripción, etc.

Procedimientos en materia de licencias: son los procedimientos administrativos relativos a la presentación y tramitación de las solicitudes de licencias, y abarcan aspectos como el plazo de tramitación de las licencias, así como los documentos y la información necesarios para solicitar una licencia.

Normas técnicas: son prescripciones que pueden ser aplicables tanto a las características o a la definición del propio servicio como a la forma en que se lleve a cabo. Por ej., en una norma puede establecerse el contenido de una auditoría, estipulación asimilable a una definición del servicio, y en otra pueden establecerse las normas éticas o de comportamiento que ha de observar el auditor.

Si bien el AGCS contiene algunas reglas básicas sobre este tipo de medidas, desde el comienzo de la Ronda de Doha en el 2001, diversos Miembros de la OMC han dado impulso a la negociación de disciplinas adicionales con el objetivo de contar con dichas normas hacia el fin de la Ronda.

En ese marco, varios países han presentado distintas propuestas, que en algunos aspectos son de carácter muy divergente. Teniendo en cuenta este punto y con la intención adicional de contar con un instrumento que facilite las consultas nacionales, el Presidente del Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional ha elaborado un primer texto refundido sobre la base de las mencionadas propuestas y de conformidad con el mandato enunciado en el Párrafo 4 del artículo VI del AGCS.

#### Artículo VI.4 del AGCS

“Con objeto de asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios, el Consejo del Comercio de Servicios, por medio de los órganos apropiados que establezca, elaborará las disciplinas necesarias. Dichas disciplinas tendrán la finalidad de garantizar que esas prescripciones, entre otras cosas:

- a) se basen en criterios objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministrar el servicio;
- b) no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio;
- c) en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituyan de por sí una restricción al suministro del servicio.”

Existe la preocupación de que algunas de las propuestas que incursionan en la creación de disciplinas podrían terminar “internacionalizando” el ejercicio regulatorio doméstico y la soberanía regulatoria nacional, abarcando áreas como transparencia y comentarios previos a la formulación de normas. Asimismo, subsiste la dificultad de acercar las posiciones diametralmente opuestas existentes, particularmente respecto de la “prueba de necesidad” y el tratamiento de las normas técnicas.

La “prueba de necesidad” hace referencia a un parámetro que se introduciría para determinar que las aludidas medidas “no sean más gravosas de lo necesario”. Los impulsores de la inclusión de este tipo de pruebas suelen sostener que no se busca cuestionar la necesidad del contenido de las medidas regulatorias, sino de asegurar que la intención principal no sea restringir el comercio. Sostienen que el “concepto de necesidad” se encuentra incluido en el Párrafo 4 del artículo VI y que, en consecuencia, no podría ignorarse esa cuestión.

Conviene mencionar que el concepto de necesidad sería el elemento clave en el equilibrio entre el derecho a reglamentar de los países y los objetivos enunciados en el Párrafo 4. No obstante, este concepto no sería operativo. En contraste, una prueba de necesidad, al incorporar un parámetro de proporcionalidad, sí sería operativa y, en consecuencia, permitiría a los Miembros impugnar una medida en un proceso de solución de diferencias.

La dificultad mayor radica en las complejidades inherentes al diseño de un parámetro verdaderamente objetivo. Una medida puede ser proporcional al fin perseguido, pero no necesariamente garantizar que sea la medida menos restrictiva posible del comercio. Por otro lado, la evaluación de los objetivos perseguidos por la regulación requiere un análisis pormenorizado acerca del equilibrio entre los objetivos de política y el nivel de restricción comercial impuesta por la medida implementada. Por consiguiente, dicha prueba conlleva el potencial de ser altamente intrusiva en la autonomía regulatoria de los estados (Abugattas Majluf, 2005). De ahí, la preocupación de muchos Miembros (EE.UU., la UE, Brasil, Filipinas y la Argentina, entre otros) a la inclusión de este tipo de mecanismos.

Ante esta realidad, lo más probable es que se imponga la propuesta de limitar la prueba de necesidad a un lenguaje preambular, cuyo carácter operativo sea muy acotado o prácticamente nulo.

### 3. Otros ámbitos de las negociaciones internacionales sobre servicios

Varias situaciones pueden ser las causas por las cuales un país decide participar en distintos ámbitos de negociación. Aquí se mencionan algunas: 1) Una es la búsqueda de maximización de beneficios a través de mayor acceso a mercados y menor discriminación en aquellos países en donde el interesado es competitivo en relación con esos países pero no tanto respecto de un tercero excluido del acuerdo comercial regional (ACR) -con el tiempo, es de esperar que con la especialización alcanzada por la propia dinámica del ACR

y las economías de escala que allí se generen, aquel país incrementa su competitividad superando a ese excluido-. 2) Otra razón se encuentra en la coexistencia del multilateralismo con el regionalismo. Desde la Posguerra surgieron fuerzas que han generado un proceso creciente de institucionalización del comercio a nivel global, cuya máxima expresión se dio en 1995 con el establecimiento de la OMC. No obstante, cuando hay muchos actores involucrados, la adopción de decisiones evidentemente no es fácil, y en ocasiones no puede alcanzarse un acuerdo, lo que conduce a que esas negociaciones se trasladen a un ámbito más reducido. 3) También se da el caso que en las negociaciones multilaterales existan países que por sus propias características no tengan que hacer sacrificio alguno, y en virtud de la cláusula de la nación más favorecida, puedan gozar de los beneficios concedidos por los demás. Por tanto, a efectos de evitar a estos “free riders”, muchos prefieren avanzar también a nivel regional.

Además de la OMC, la Argentina ha tomado parte en otros ámbitos de negociación sobre el comercio internacional de servicios, entre los que se destacan el MERCOSUR, el ALCA, y las negociaciones que se llevan a cabo entre el MERCOSUR y Chile, y el MERCOSUR y la Unión Europea.

De todas estas negociaciones extra-OMC, hasta el momento sólo se ha obtenido un acuerdo internacional: el Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR, que comenzó a regir el 7 de diciembre de 2005, tras haber transcurrido treinta días de la fecha del depósito del tercer instrumento de ratificación.<sup>10</sup> A continuación se presenta una síntesis de las negociaciones sobre los servicios en los ámbitos señalados.

## 1) EL MERCOSUR

El objetivo principal del Protocolo de Montevideo es completar, en un plazo máximo de diez años a partir de su entrada en vigor, el Programa de Liberalización del comercio de servicios del MERCOSUR.<sup>11</sup> Para ello, se ha previsto que los Estados Partes mantengan rondas anuales con el objeto de incorporar progresivamente sectores, subsectores, actividades y modos de prestación de servicios, así como reducir o eliminar los efectos desfavorables de las medidas sobre el comercio de servicios, como forma de asegurar el acceso efectivo a los mercados.

Desde la aprobación del Protocolo, en diciembre de 1997, hasta la fecha, se han llevado a cabo seis rondas. La última de ellas, que concluyó en julio de 2006, además de consolidar los resultados de las rondas anteriores, sumó nuevos compromisos. De esta manera, se ha extendido el alcance del Protocolo a la mayoría de los sectores y subsectores de servicios, progresándose en la consolidación del *statu quo* regulatorio y en el esclarecimiento de la situación regulatoria de los sectores sin compromisos.

No obstante, si bien la consolidación del mencionado *statu quo* significó el compromiso de no aplicar medidas más restrictivas que aquellas vigentes en los Estados Partes, todavía subsiste el desafío de eliminar completamente las restricciones, fundamentalmente las que se encuentran plasmadas a través de leyes, ya que naturalmente tienen un tratamiento más complejo que las restricciones emanadas de instrumentos normativos de menor jerarquía (decretos, resoluciones, etc.). Por tal razón, y para continuar avanzando de modo adecuado y a la luz del plazo fijado por el Protocolo de Montevideo, el Grupo de Servicios del MERCOSUR entiende que el proceso de liberalización requiere hoy un renovado impulso político del más alto nivel, tanto en las instancias del MERCOSUR como en cada Estado Parte. En ese sentido, y como primer paso, ha elaborado un documento que busca, por un lado, señalar los desafíos y obstáculos para el progreso de la liberalización intrazona del comercio de servicios y, por otro, sugerir opciones de cursos de acción para enfrentarlos, procurando de este modo auxiliar a los tomadores de decisión dentro del MERCOSUR y en cada Estado Parte (MERCOSUR, 2006).

Cabe señalar que en forma paralela a las negociaciones sobre la liberalización del comercio, se adoptaron, también en el ámbito del Grupo de Servicios, instrumentos normativos comunes en el área de servicios, particularmente en lo que se refiere a la facilitación del movimiento temporal de personas físicas (Modo

<sup>10</sup> El Protocolo no rige aún para Paraguay, quien hasta el momento no ha depositado su instrumento de ratificación.

<sup>11</sup> Artículo XIX.1 del Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR.

Ejercicio Profesional Temporal (Dec. CMC N° 25/03) y Acuerdo para la Facilitación de Actividades Empresariales (Dec. CMC N° 32/04). Para entrar en vigor, esos instrumentos necesitan ser internalizados mediante aprobación parlamentaria. Se deben considerar también, en ese contexto, las actividades de cooperación y armonización normativa llevadas a cabo en otros foros del MERCOSUR, con impacto directo o indirecto sobre el comercio de servicios (MERCOSUR, 2006).

## 2) Las Negociaciones con la Unión Europea y con Chile en el marco del MERCOSUR

El Protocolo de Montevideo y el grado de liberalización alcanzado entre los Estados Parte del MERCOSUR da la base para que estos estados negocien en bloque acuerdos sobre servicios con terceros países. Así se han iniciado negociaciones con la Unión Europea y con Chile.

### 2.a) La Unión Europea

Las negociaciones orientadas hacia la consecución de un Acuerdo de Asociación entre los dos bloques regionales comenzaron con la firma del Acuerdo de Cooperación Interregional en 1995. Este Acuerdo incluye un capítulo sobre liberalización del comercio de bienes y servicios, en conformidad con las normas de la OMC; también incluye un mecanismo más amplio de cooperación y fortalecimiento del diálogo político. Ambos bloques convinieron en aplicar el principio del “*single undertaking*” que se utiliza en la OMC. Esto equivale a decir, por ejemplo, que concluido un acuerdo sobre servicios, éste no regirá para las partes hasta tanto no se hayan aprobado los otros (bienes, compras gubernamentales, inversiones, medidas sanitarias y fitosanitarias, solución de controversias, propiedad intelectual, etc.).

La negociación comercial propiamente dicha cobró impulso con el intercambio de ofertas de bienes -en 2001- y de servicios -en 2003- entre la Unión Europea y el MERCOSUR. Desde abril de 2000 hasta mayo de 2004, la dinámica de las negociaciones se dio bajo el formato de trece sucesivas rondas, mientras que luego de esa fecha tomaron la modalidad de encuentros técnicos informales.

Cabe recordar que en paralelo al proceso señalado está teniendo lugar el correspondiente a la Ronda de Doha en la OMC, y por tanto, la evolución en este último influye en aquél. Es de destacar que, desde sus comienzos, se estimaba que las negociaciones birregionales sólo podrían concluir una vez cerrada la Ronda. Y en efecto, tal como surge de los últimos encuentros, los verdaderos avances podrán darse una vez despejado el panorama en Ginebra.

### 2.b) Chile

Las negociaciones sobre servicios con Chile tienen lugar en el marco del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) N° 35, firmado en junio de 1996, bajo el “paraguas” del tratado que creó a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Su objetivo principal es la libre circulación de bienes y servicios en la zona y la creación de un área de libre comercio.<sup>12</sup>

También aquí la mecánica de negociación se da a través de rondas sucesivas. De éstas se destacan las que se han desarrollado en los últimos meses, donde se ha registrado un avance importante: 1) la delegación del MERCOSUR presentó una propuesta de Marco Normativo, sobre la que Chile hizo preguntas y se comprometió a presentar una contrapropuesta en la que queden reflejadas las posturas de ambas delegaciones; 2) las delegaciones del MERCOSUR y de Chile intercambiaron listas iniciales de compromisos específicos sobre el comercio de servicios. Luego de que cada delegación explicara sus listas, Chile se comprometió a enviar una revisión de su oferta (DIMEC, 2006).

Sobre este último punto se dan situaciones distintas de acuerdo con las particularidades de cada parte. De

<sup>12</sup> El ACE N° 35 está estructurado en 26 títulos y 15 Anexos, más el Protocolo sobre Integración Física y el Protocolo a la Declaración sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR. La normativa regula el programa de liberación comercial, el régimen de origen, prácticas desleales de comercio, salvaguardias, solución de controversias, valoración aduanera, normas técnicas, servicios transporte e inversiones, propiedad intelectual,

este modo, mientras que el MERCOSUR procura presentar una oferta con un nivel de ambición compatible con la categoría de Estado Asociado de su contraparte, Chile argumenta que no puede ofrecer un “mejor trato” que el concedido a la Unión Europea, debido a que ha negociado bajo la modalidad de “lista negativa” – donde se listan las normas legales que impiden el acceso a mercado o que establecen una discriminación al trato nacional.

De todas maneras, y teniendo en cuenta que los Estados Partes del MERCOSUR ya tienen firmados con el país trasandino acuerdos que liberalizan el movimiento de personas, o Modo 4 en la jerga del AGCS -por ejemplo, Acuerdo de Residencia para Nacionales de los Estados Partes del MERCOSUR, Bolivia y Chile- se estima que Chile podría consignar en su lista de compromisos un trato mucho mejor que el que ha concedido a terceros países en sus Tratados de Libre Comercio.

En cuanto a las negociaciones relativas a la creación de disciplinas sobre la Reglamentación Nacional, se reproducen las discusiones mantenidas en la OMC, ya que mientras algunos de los actores sostienen la importancia de la existencia de un “test de necesidad”, otros consideran que esta prueba constituye un elemento muy intrusivo en la soberanía regulatoria de los Estados.

### 3) El ALCA

Las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que tienen como objetivo principal eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, se iniciaron formalmente en abril de 1998 durante la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago de Chile. En ella se acordó que el proceso de negociaciones sería equilibrado, comprensivo, congruente con la OMC, y constituirá un compromiso único (*single undertaking*). También acordaron que el proceso de negociaciones fuera transparente y tuviera en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de las Américas con el fin de facilitar la participación plena de todos los países.

Las negociaciones sobre los servicios fueron delegadas a uno de los nueve grupos de negociación.<sup>13</sup> Estos grupos actúan bajo mandatos específicos de los Ministros de Comercio de los 34 estados participantes del hemisferio y del Comité de Negociaciones Comerciales. Su cometido es el de negociar los textos en áreas específicas con la facultad de reunirse regularmente a lo largo del año.

Desde septiembre de 1998 a septiembre de 2003 se llevaron a cabo 26 reuniones del grupo de servicios. La gran cantidad de actores involucrados, junto con la existencia de mecanismos propios de liberalización de servicios presentes en varios acuerdos comerciales regionales (ACR), hicieron que los avances fueran lentos. En efecto, el sistema de “lista positiva”<sup>14</sup> que utiliza el MERCOSUR, entre otros, siguiendo el sistema del AGCS, y el sistema de “lista negativa” que emplean principalmente el NAFTA y la CAN, hicieron que los estados pugnarán por la aplicación del sistema utilizado en su ACR previamente constituido. Esta discusión no pudo ser zanjada, ni siquiera en las últimas reuniones del grupo. Así, a la hora de presentar ofertas hubieron países que eligieron el formato de listas positivas, otros el de lista negativa, otros una combinación de ambas, y hasta en algunos casos hubo quien indicó que la lista era sólo una enunciación de los sectores en los que el país estaría dispuesto a asumir compromisos. Todo ello hacía muy difícil evaluar mínimamente el contenido y el alcance de lo que estaba en juego.

Tampoco hubo claridad respecto a si las negociaciones apuntaban a consolidar el *statu quo*, o bien se dirigían a cumplir con la intención original de avanzar en la profundización de los actuales compromisos con vistas a conformar una zona de libre comercio. Este punto es fundamental, sobre todo para determinar la necesidad de continuar con los esfuerzos para elaborar un acuerdo completo y muy detallado en sus disposiciones. En efecto, si la hipótesis de la consolidación del *statu quo* prevalecía, resultaba más o menos razonable suponer que no sería tan relevante diseñar un acuerdo con las características señaladas. Por el contrario, si la idea de avanzar en la liberalización hemisférica en forma amplia se mantenía, entonces resultaría necesario concentrar los esfuerzos para lograr un acuerdo detallado, por ejemplo al estilo del AGCS.

<sup>13</sup> Se establecieron nueve grupos de negociación del ALCA en las siguientes áreas: acceso a mercados; inversión; servicios; compras del sector público; solución de controversias; agricultura; derechos de propiedad intelectual; subsidios, *antidumping* y derechos compensatorios; y política de competencia.

<sup>14</sup> En este sistema se explicitan los sectores a los cuales se brinda acceso y se detallan las condiciones a las que dicho acceso está sujeto.



Un aspecto negativo de importancia lo constituyó la brecha entre las decisiones políticas y el desarrollo de los trabajos técnicos y de negociación. Las exigencias de los calendarios y la gran ambigüedad de ciertas decisiones tomadas en la máxima instancia del ALCA, como las referidas a las modalidades y fechas para la presentación de ofertas iniciales, no contribuían a que los participantes pudieran “digerir” los temas de negociación de una reunión a la otra (DIREM, 2003).

Finalmente, los deseos iniciales de tener conformado el ALCA para diciembre de 2005 naufragaron en la IV Cumbre de las Américas, realizada en noviembre de 2005 en Mar del Plata. Allí, cuestiones más sensibles en otras esferas de negociación para muchas de las partes dividieron al continente en dos. En efecto, temas tales como las asimetrías provocadas por las restricciones al acceso a mercados (entre los cuales se destaca el discriminatorio mecanismo *antidumping* norteamericano) y los subsidios existentes, particularmente en el sector agrícola, produjeron que en la declaración final no hubiera acuerdo sobre la cuestión del ALCA<sup>15</sup> y se dejara que las discusiones respectivas se realicen en las negociaciones de Doha en la OMC, en donde en lugar de 34 participantes existen alrededor de 150 miembros. Paradójicamente, o más bien como podría haberse previsto, la remoción de elementos distorsivos en los mercados agrícolas de los países desarrollados hoy vuelve a convertirse en causante de la parálisis de las negociaciones.

#### 4. El rol de la Argentina en el comercio mundial de servicios

Existe poco conocimiento y difusión sobre las negociaciones relacionadas con el comercio internacional de servicios. Esto se debe a varias razones, pero tal vez dos de ellas sean las causas centrales: 1) estas negociaciones son relativamente recientes, ya que comenzaron con la Ronda Uruguay (1986 - 1994), la que dio origen al primer acuerdo multilateral sobre la materia; 2) de igual modo, la noción de servicios como objeto del comercio internacional se ha ido configurando en los últimos años conforme al avance de la tecnología, que ha permitido la comercialización de nuevos servicios, como así también a partir de la incorporación del concepto de la “presencia comercial” o “Modo 3”<sup>16</sup> en el AGCS. Por estas y otras razones se explica que los reguladores con competencia en los distintos servicios comerciales, fundamentalmente en los países en desarrollo, no tengan la misma experiencia que los *policy-makers* en materia de bienes industriales o agrícolas.

Es tan nuevo el concepto de comercio internacional de servicios que las estadísticas aún no han sido adaptadas para captar los flujos comerciales según la definición del AGCS. En efecto, todas ellas siguen la metodología de estimación del balance de pagos del FMI, y en consecuencia, se incluyen cuentas tales como “regalías”<sup>17</sup> y “servicios del gobierno”<sup>18</sup>, que no se encuadran dentro de ninguno de los servicios contemplados en el documento S/CSS/W/120 “Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios” de la OMC. En atención a ello, en las estadísticas argentinas presentadas en este trabajo se excluyen estas dos cuentas. Por otro lado, esta metodología tampoco refleja el comercio a través de los cuatro modos diferentes en que se puede suministrar un servicio. Además no se suelen relevar los destinos de las exportaciones de servicios, contándose solamente con datos agregados a nivel mundial.

De manera similar a los reguladores estatales, los empresarios nacionales tampoco parecieran contar con el conocimiento y experiencia suficientes, en este caso, para ser competitivos en el mercado mundial, donde se comercializan servicios por valor de más de 2,7 billones de dólares (Gráfico 2), lo que equivale a más de doce veces el PIB argentino. Tanto es así que todavía no existe una cámara empresarial especializada en la exportación de servicios, como la que existe en países de altos ingresos, o incluso en Brasil. En el Gráfico

<sup>15</sup> Para más detalles, ver párrafo 19 de la Declaración de Mar del Plata. [http://www.ivcumbreamericas.gov.ar/documentos\\_esp.html](http://www.ivcumbreamericas.gov.ar/documentos_esp.html)

<sup>16</sup> El Modo 3 “consiste en el suministro de un servicio mediante la presencia comercial del proveedor extranjero en el territorio de otro Miembro de la OMC. Ejemplos de ello serían el establecimiento de sucursales o agencias para suministrar servicios tales como los bancarios, de asesoramiento jurídico o contable o el establecimiento de cualquier forma de empresa para proveer, en el país de destino, determinada clase de servicios. En otras palabras, el modo 3 es la manera de abarcar el tratamiento de la inversión extranjera” (Niscovolos, 2003).

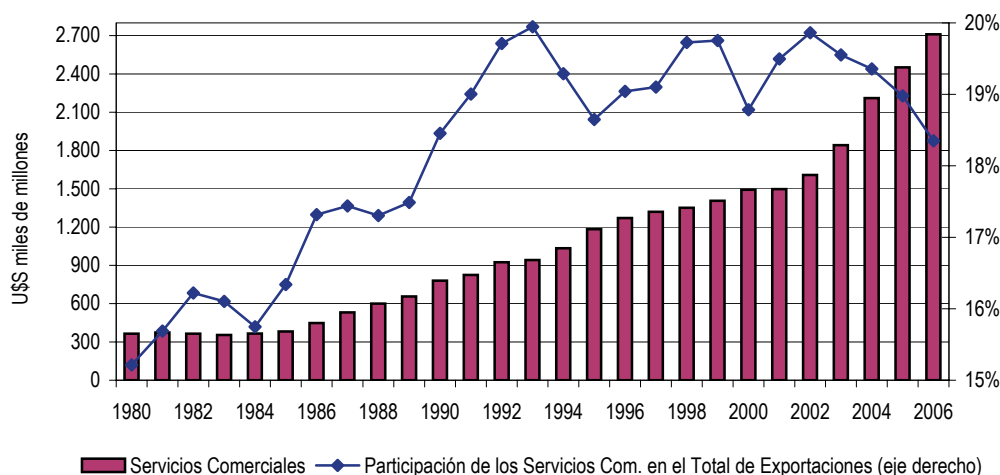
<sup>17</sup> Regalías y derechos de licencia comprende los pagos efectuados y recibidos entre residentes y no residentes en relación con: i) el uso autorizado de activos intangibles no financieros no producidos y derechos de propiedad (como patentes, derechos de autor, marcas registradas, procesos industriales, concesiones, etc.) ii) el uso, mediante acuerdos de licencia, de originales o prototipos producidos (como manuscritos y películas) (INDEC, 2005, p. 13).

<sup>18</sup> Abarca las transacciones de las embajadas, consulados, unidades militares y de defensa, realizadas con residentes del país en las que están situadas (INDEC, 2005, p. 14).

3 se puede apreciar que la mayoría de los países en desarrollo son importadores netos de servicios, con un escaso monto transado, mientras que el 90 por ciento del intercambio se produce entre países desarrollados (Europa, América del Norte, Asia Pacífico y Oceanía). No obstante, para el caso argentino, según se puede observar en el Gráfico 4, en los últimos años parece haberse cambiado la tendencia, lográndose en 2006 dos *records* históricos: el valor más alto por exportaciones (u\$s 7,1 mil millones) y el menor déficit comercial (u\$s 165 millones).

### Gráfico 2

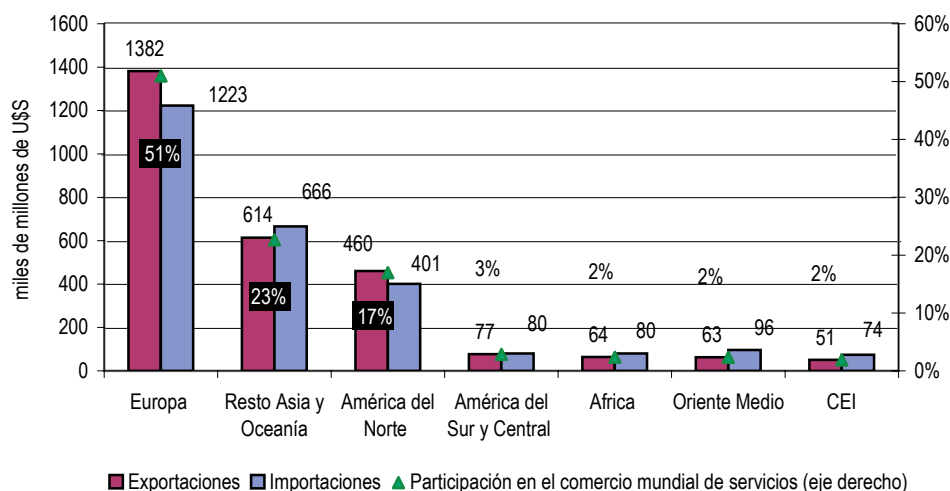
**Exportaciones mundiales de servicios 1980-2006**



Fuente: elaboración propia con datos de la base estadística de la OMC

### Gráfico 3

**Comercio internacional de servicios por regiones 2006**

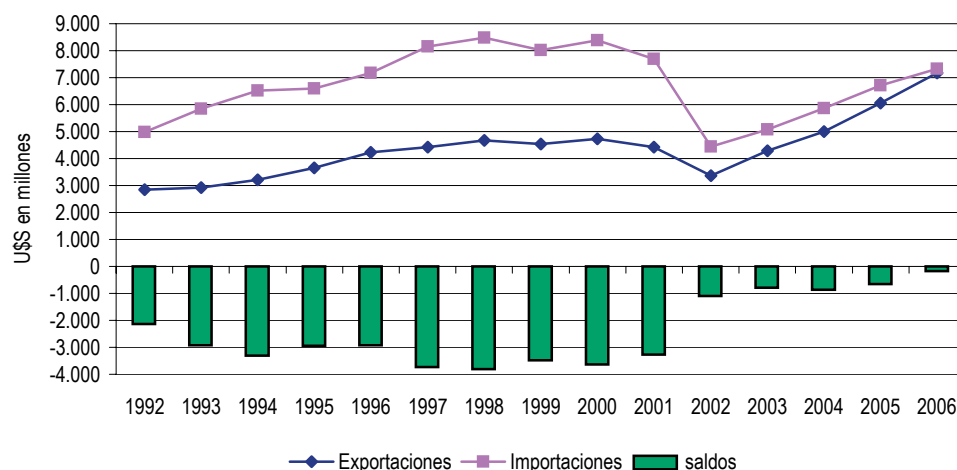


Fuente: elaboración propia con datos de la base estadística de la OMC



## Gráfico 4

### Comercio de servicios de la Argentina 1992-2006



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC

Tal vez, para tener una idea acerca de los sectores donde la Argentina es más competitiva, resulte útil la información expuesta tanto en el Cuadro 3 como en el Gráfico 5. Allí se observa que los sectores con saldo comercial positivo en 2006 fueron, por orden de importancia, turismo<sup>19</sup> (u\$s 718 millones); servicios empresariales, profesionales y técnicos<sup>20</sup> (u\$s 685 millones); servicios auxiliares al transporte<sup>21</sup> (u\$s 424 millones); servicios de informática (u\$s 171 millones); servicios de compraventa o distribución, en la nomenclatura del AGCS (u\$s 57 millones); servicios audiovisuales y espectáculos musicales, teatrales y deportivos (u\$s 31 millones); servicios postales y de mensajería (u\$s 31 millones); transporte terrestre (u\$s 26 millones); y servicios de construcción (u\$s 19 millones). En relación con la cuenta de servicios empresariales, profesionales y técnicos, en el Anexo se presenta el Cuadro A5 donde se puede observar la contribución de cada uno de sus componentes.

Todos estos sectores tienen la característica de presentar un fuerte crecimiento interanual de su superávit comercial a partir de 2002, en coincidencia con la devaluación de la moneda nacional, el consecuente ajuste de precios relativos y con una aceleración en el incremento de la demanda mundial.<sup>22</sup> No obstante, sería injusto adjudicar este resultado sólo al tipo de cambio y al contexto internacional, ya que en otros sectores como el de fletes y pasajes en el transporte aéreo y marítimo; los seguros; servicios de arrendamiento; servicios financieros; y las telecomunicaciones, no se verifica el mismo comportamiento. Es indudable que intervienen otras variables en el fenómeno de expansión de las exportaciones netas de servicios del país, entre las que se pueden mencionar a la alta calificación de los profesionales y técnicos argentinos de todas las ramas, incluidos los profesionales de la informática.

<sup>19</sup> En este trabajo se toma como "turismo" a la subpartida "viajes personales" de la partida "viajes"; la subpartida "viajes de negocios" queda excluida. Para una mayor precisión sobre esta y otras partidas, ver en el Anexo el Cuadro A3.

<sup>20</sup> Incluye honorarios por servicios jurídicos, contables, de asesoramiento, de publicidad, investigación de mercado y encuestas, los servicios de investigación y desarrollo, servicios arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos, etc. (INDEC, 2005, p. 13).

<sup>21</sup> Servicios auxiliares al transporte corresponde a la partida "otros" del sector transportes: "comprende una gama de servicios que se prestan en puertos, aeropuertos y otras estaciones terminales de transporte, a saber: operaciones de carga y descarga, almacenamiento y depósito, embalaje, otros servicios de remolque, pilotaje y ayuda de navegación para medios de transporte, mantenimiento y limpieza de equipo de transporte y operaciones de salvamento. Se incluyen también las comisiones y derechos de agentes en relación con el transporte de bienes y pasajeros" (INDEC, 2005, p. 9).

<sup>22</sup> En el Gráfico A4 presentado en el Anexo se compara la evolución de las exportaciones mundiales de servicios con las propias de la Argentina. Allí se observa que ambas variables tienen un comportamiento prácticamente idéntico, con la excepción del año 2002 donde las ventas argentinas caen producto de la crisis acaecida. Por lo tanto, el fuerte crecimiento de nuestras exportaciones también sería explicado por lo ocurrido en el mercado mundial de servicios, el cual desde el 2001 al 2006 ha crecido el 81%.

Como se ha descrito en la sección anterior, la mayoría de las negociaciones sobre liberalización de mercados que mantiene la Argentina se encuentran en América. En consecuencia, conviene hacer un comentario sobre las estadísticas de su comercio. Tal como se observa en el Gráfico 6, la Argentina, detrás de Brasil y Chile, ocupa el tercer lugar tanto en el ranking de exportadores como de importadores de servicios de América del Sur y Central. Los países que siguen en la lista de exportadores, principalmente Cuba y la República Dominicana, tienen ganado su lugar primordialmente por su oferta de servicios turísticos, mientras que Panamá lo tiene por sus ingresos en servicios de transporte y conexos. Por su parte, Chile exporta servicios profesionales, comercio minorista, transporte y distribución; y Brasil, servicios de ingeniería, construcción, informática y consultoría. Por el lado de las importaciones, en todos ellos se encuentran mucho más diversificadas. Estos datos alientan a pensar que el mercado *target* de la Argentina debería ser, en esta instancia, América del Sur y Central. Este objetivo está en proceso de ser alcanzado a través de tres dimensiones: 1) el MERCOSUR; 2) la futura incorporación del cuarto importador de servicios de la región (Venezuela) al Protocolo de Montevideo sobre Servicios; y 3) las negociaciones con Chile. No obstante, podría pensarse en alentar negociaciones con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), o incluso en un nivel de mayor cobertura como la ALADI.

### Cuadro 3

#### Saldos comercial de servicios en la Argentina 1997-2006\*<sup>A</sup> en millones de dólares

Sectores	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Total (1)	-3.727	-3.812	-3.484	-3.640	-3.274	-1.088	-788	-859	-653	-165
Turismo	-1.224	-1.268	-1.319	-1.486	-1.255	-740	-577	121	463	718
Serv. empres., prof. y técnicos	-247	-315	-297	-279	-141	139	272	303	578	685
Serv. aux. al transp.	194	296	309	341	362	222	290	321	411	424
Servicios de informática	-21	-7	-6	2	2	3	34	43	58	171
Servicios de compraventa	-10	-25	-21	-4	-15	-16	12	13	47	57
Serv. audiov. y espect.	-128	-144	-97	-153	-190	-3	8	2	9	31
Serv. postales y mens.	12	12	12	6	20	7	-2	12	9	31
Transporte por carretera	-99	-124	-71	-73	-70	23	23	16	34	26
Serv. de construcción	-2	18	22	7	0	8	4	30	44	19
Servicios de información	0	0	0	-4	-5	-2	-4	-5	-4	-4
Telecomunicaciones	67	8	18	-36	-72	-82	-80	-74	-67	-65
Servicios financieros	-202	-197	-184	-164	-181	-49	-112	-103	-206	-68
Serv. de arrendamiento de explotación	-42	-34	-36	-41	-13	-70	-63	-86	-140	-115
Servicios del gobierno (1)	-131	-67	-69	-99	-70	-113	-150	-160	-147	-157
Servicios de seguros	-315	-296	-271	-187	-219	-52	-149	-158	-242	-228
T. aéreo (fletes y pasajes)	-837	-942	-933	-922	-1.008	-287	-270	-325	-430	-519
Viajes de negocios	39	63	22	-35	3	-52	71	-490	-527	-543
Regalías (1)	-527	-564	-557	-544	-517	-318	-347	-460	-586	-720
T. marítimo (fletes y pasajes)	-912	-858	-632	-612	-494	-137	-246	-479	-690	-785

(1) En el total no se tienen en cuenta los rubros "Regalías" ni "Servicios del gobierno".

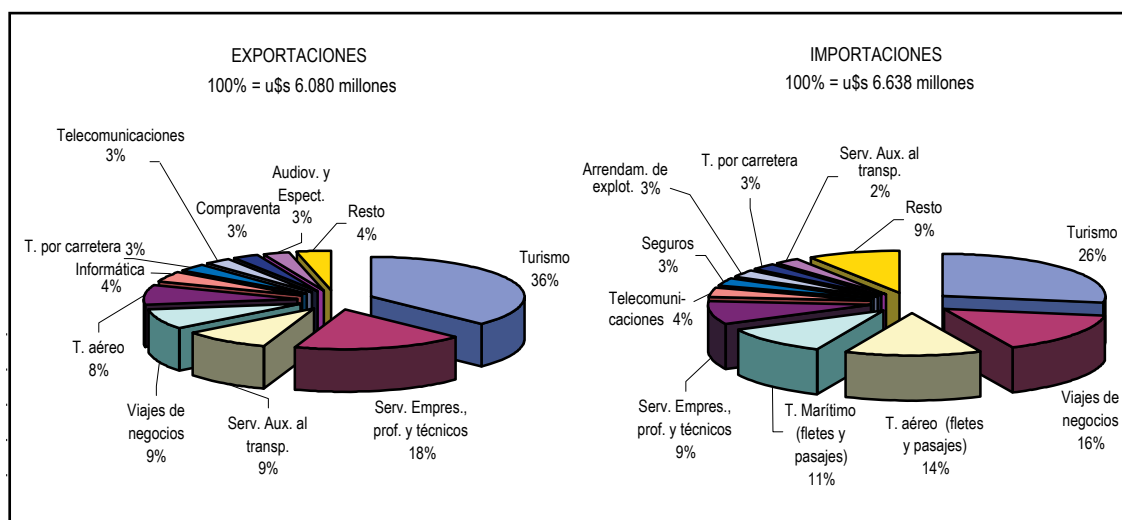
(\*) Desagregaciones en cuentas de trimestres III y IV de 2006 estimadas por el autor.

<sup>A</sup> En el Anexo se exhiben los cuadros correspondientes a las Exportaciones e Importaciones (Cuadro A1 y A2).

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC

## Gráfico 5

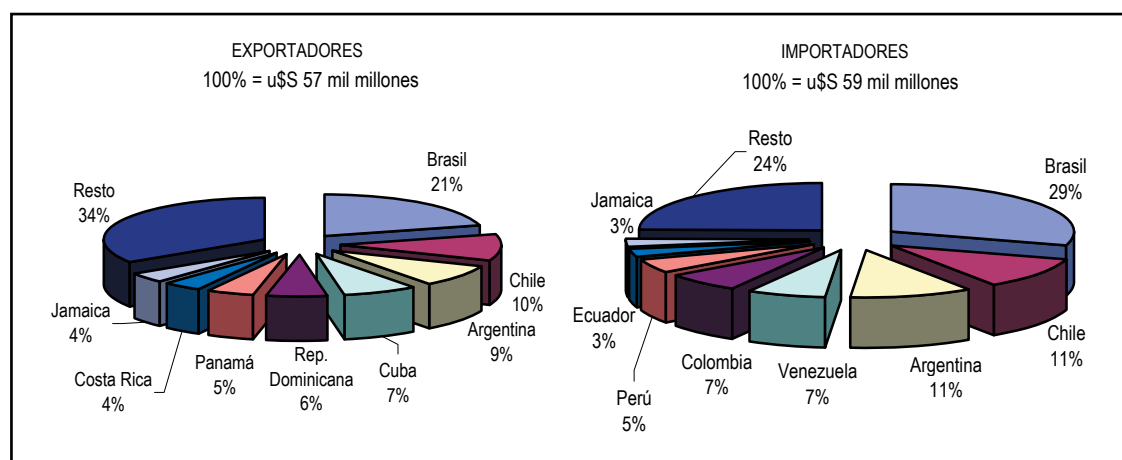
### Composición del comercio argentino de servicios. Promedio 2004-2006\*



\*Desagregaciones en cuentas de trimestres III y IV de 2006 estimadas por el autor.  
Fuente: elaboración propia con datos del INDEC

## Gráfico 6

### Principales exportadores e importadores de servicios de América del Sur y Central Promedio 2003-2005



Fuente: elaboración propia con datos de la base estadística de la OMC

## 5. Conclusiones

En este artículo se ha intentado brindar algunos elementos para enriquecer el debate sobre el lugar de la Argentina en el comercio mundial de los servicios. Sobre los puntos resaltados anteriormente se pueden extraer varias reflexiones.

En primer lugar, el AGCS no establece una definición precisa sobre el término servicios, por lo que frecuentemente surgen dudas sobre su alcance. Hasta tanto no se culminen las negociaciones sobre el Artículo XIII, relativo a la contratación pública, pareciera que el mejor criterio para determinar el marco de aplicación del Acuerdo sería tener en cuenta que tanto el proveedor como el receptor de los servicios sean agentes

privados. Por otro lado, el AGCS brinda a los Miembros un amplio espectro de posibilidades y flexibilidad a la hora de asumir compromisos sobre la liberalización de su comercio. Estas posibilidades están dadas tanto por la clasificación del comercio de servicios en cuatro modos de suministro, como por la distinción entre “acceso a mercados” y “trato nacional”.

En segundo lugar, se ha hecho una reseña sobre el estado actual de las negociaciones sobre servicios en el marco de la Ronda de Doha. Allí se puede detectar que las negociaciones destinadas a crear disciplinas, tanto en materia de salvaguardias, contratación pública y subvenciones, tienen una dinámica propia. En consecuencia, podría alcanzarse un acuerdo sobre estos temas independientemente de los resultados de la Ronda. En cambio, las negociaciones orientadas a lograr una mayor liberalización del comercio están más ligadas a los avances que se produzcan en otras áreas fundamentales, como son la agricultura y los bienes industriales. Esta interrelación suele presentarse también en otros ámbitos de negociación (ALCA, MERCOSUR – UE, etc.), producto de las propias modalidades adoptadas, fundamentalmente a partir del principio del *single undertaking*. La teoría económica bien describe la dinámica de las ventajas comparativas que, en condiciones de libre comercio, llevaría a cada país a especializarse en la producción de determinados bienes y servicios. De esta manera, por ejemplo, un país puede ser competitivo en la producción de oleaginosas y otro en la prestación de servicios financieros.<sup>23</sup> De tal forma, el *single undertaking*, lejos de ser un elemento negativo, es muy útil para garantizar que se satisfagan los intereses disímiles de las partes y se distribuyan de manera más equilibrada los beneficios del comercio.

En definitiva, en dos secciones de este trabajo se han reseñado los distintos ámbitos en los que la Argentina ha participado en los últimos años, aludiendo concretamente a las negociaciones sobre los servicios. Como podrá haberse advertido, si bien cada uno de ellos tiene características propias, existe un común denominador dado por el objetivo final de lograr una mayor apertura de los mercados, de eliminar el trato discriminatorio entre nacionales y extranjeros, y de facilitar la mayor participación de los países en desarrollo en el comercio.

Finalmente, se ha caracterizado la evolución y estructura del comercio exterior de servicios de la Argentina. Allí se constató que hubo un cambio de tendencia en nuestras exportaciones netas a partir de la devaluación del peso argentino, lo que contribuyó a mejorar la competitividad, fundamentalmente en los sectores de turismo; servicios empresariales, profesionales y técnicos; servicios auxiliares al transporte marítimo y aéreo; servicios de informática; servicios de distribución; servicios audiovisuales y espectáculos; servicios postales y de mensajería; transporte terrestre; y servicios de construcción. Este cambio ha posibilitado alcanzar un récord histórico, no sólo porque las exportaciones de servicios en 2006 superaron en un cincuenta por ciento al valor más alto de la década pasada, sino porque se llevó al déficit comercial a su cifra más baja de, al menos, los últimos veinte años. Más aún, la sucesiva reducción de este déficit alienta a pensar en un futuro superávit.<sup>24</sup>

Lamentablemente, la falta de estadísticas detalladas dificulta la realización de un análisis certero. No obstante, se puede pensar que el principal mercado objetivo de la Argentina debería ser, en esta instancia competitiva, América del Sur y Central. Si bien, las negociaciones en el marco del MERCOSUR, y de éste con Chile, junto con la futura adhesión de Venezuela al protocolo de servicios del bloque, apuntan a ese fin, debería reflexionarse sobre la posibilidad de ampliar los acuerdos de manera que abarquen a más países de la región, como los integrantes de la CAN o del resto de la ALADI.

Por último, dada la gran magnitud del comercio internacional de servicios, y teniendo en cuenta la enorme capacidad que posee el sector para generar empleo, atraer divisas y dotar a nuestras exportaciones de un mayor valor agregado, se quiere llamar la atención a los actores involucrados acerca de las oportunidades que brindan las negociaciones internacionales. La intención es la de generar estímulos para aprovechar las ventajas comparativas que tiene nuestro país, reales o potenciales, para que en definitiva la Argentina pueda disfrutar de una mayor porción de la enorme “torta” del comercio mundial de los servicios, con todos los beneficios que ello implica.

<sup>23</sup> La literatura económica también señala la existencia de ventajas comparativas “dinámicas”, las que llevarían a un país a la especialización en determinadas actividades económicas de manera cambiante a lo largo del tiempo en razón de las políticas económicas que se sigan y de sus efectos sobre la diversificación de la estructura productiva y de servicios.

<sup>24</sup> Vista la exclusión de los rubros “Regalías” y “Servicios del gobierno” de la cuenta Servicios, comentada en la sección 4, en las notas 17 y 18.

## Bibliografía

Abugattas Majluf, L. (2005). Policy paper on Trade in Services and Sustainable Development. Part III. UNCTAD. Mayo. Mimeo.

Berlinski, J. (2001). La Liberalización del Comercio de Servicios en los Países del MERCOSUR. En D. Chudnovsky y J.M. Fanelli (eds.), *El Desafío de Integrarse para Crecer: Balance y Perspectivas del MERCOSUR en su Primera Década*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

DIMEC (2006). Informes de la Dirección de Asuntos Económicos y Comerciales del MERCOSUR, Cancillería argentina.

DIREM (2003). Informes de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales, Cancillería argentina.

INDEC (2005). *Metodología de Estimación del Balance de Pagos*. Buenos Aires: INDEC.

INDEC. Base de datos estadísticos. En <http://www.mecon.gov.ar/cuentas/internacionales>

Marchetti, J. (1999). El comercio de Servicios en la Argentina. Evidencia, intereses comerciales y estrategias de negociación. *Boletín Informativo Techint* 300: 33-52.

MERCOSUR (1997). Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del MERCOSUR. En <http://www.mercosur.int>

MERCOSUR (2006). Informe del Grupo de Servicios al GMC: Desafíos para el Avance de la Liberalización del Comercio de Servicios en el MERCOSUR y Propuestas de Cursos de Acción. MERCOSUR/LXVI GMC/DI N° 28/06. <http://www.mercosur.int>

Niscovolos, L. (2003). Comercio Internacional de Servicios: Liberalización y derecho a regular, marco conceptual y aportes para las negociaciones. *Boletín Informativo Techint* 311: 53-84.

Niscovolos, L. (2006). Salvaguardias de emergencia en Servicios: una posible solución. *Puentes VII* (4): 11-13. En <http://www.ictsd.org/monthly/puentes>

OMC (2005). Declaración Ministerial de Hong Kong. Diciembre. En [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min05\\_s/final\\_text\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min05_s/final_text_s.htm)

OMC (2006). *Measuring Trade in Services*. Ginebra: OMC.

OMC. Módulo de formación sobre el AGCS. Capítulo 7. En [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/cbt\\_course\\_s/intro1\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/intro1_s.htm)

OMC. Base de datos estadísticos. En <http://stat.wto.org>

OMC (2007). Informe del Director General al Consejo General de la OMC. 7 de febrero.

OMC (1994). Lista de Compromisos de Servicios de la Argentina ante la OMC. Documentos OMC GATS/SC/4 y GATS/SC/4/Suppl.1/Rev.1.

# Anexo

## Cuadro A1

### Exportaciones de Servicios de la Argentina 1997-2006\* en millones de dólares

Sectores	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
<b>Total (1)</b>	4.431	4.677	4.534	4.740	4.424	3.359	4.295	5.006	6.067	7.166
Turismo	1.819	1.979	1.901	1.893	1.776	1.058	1.337	1.790	2.245	2.732
Serv. empres., prof. y técnicos	119	169	216	286	399	557	721	888	1.129	1.313
Serv. aux. al transp.	528	603	603	629	560	374	421	474	561	606
Viajes de negocios	958	1.046	997	1.010	866	477	669	445	508	602
T. aéreo (fletes y pasajes)	375	320	267	277	98	173	295	421	474	541
Servicios de informática	60	83	93	147	189	127	166	192	233	341
Transporte por carretera	113	106	87	96	97	98	119	168	198	224
Telecomunicaciones	254	176	153	139	130	116	122	124	170	199
Servicios de compraventa	16	7	9	36	38	75	114	120	176	196
Serv. audiov. y Espect.	20	11	16	18	38	92	116	141	163	184
Servicios del gobierno (1)	152	153	161	160	158	67	81	86	115	124
Serv. de arrendam. de explot.	5	4	4	2	34	36	40	50	58	73
Regalías (1)	18	26	25	37	47	33	52	60	48	69
T. marítimo (fletes y pasajes)	132	128	137	145	140	125	108	93	64	66
Serv. postales y mens.	16	17	16	36	57	34	25	38	39	59
Serv. de construcción	8	22	28	7	0	16	41	61	46	20
Servicios financieros	6	6	5	6	4	1	1	2	4	9
Servicios de seguros	2	0	0	12	0	0	0	0	0	0
Servicios de información	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(1) En el total no se tienen en cuenta los rubros "Regalías" ni "Servicios del gobierno".

(\*) Desagregaciones en cuentas de trimestres III y IV de 2006 estimadas por el autor.

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC

## Cuadro A2

### Importaciones de servicios de la Argentina 1997-2006\* en millones de dólares

Sectores	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Total (1)	8.157	8.489	8.017	8.380	7.699	4.447	5.083	5.865	6.720	7.331
Turismo	3.043	3.247	3.220	3.379	3.030	1.798	1.914	1.668	1.782	2.015
Viajes de negocios	920	983	975	1.046	863	529	598	936	1.035	1.145
T. aéreo (fletes y pasajes)	1.212	1.262	1.200	1.199	1.106	460	565	745	903	1.060
T. Marítimo (fletes y pasajes)	1.044	986	768	757	633	262	354	572	754	851
Regalías (1)	544	590	582	580	564	351	399	519	634	788
Serv. Empres., prof. y técnicos	366	484	513	565	539	418	450	585	551	628
Servicios del gobierno (1)	283	220	231	260	228	180	231	246	262	281
Telecomunicaciones	186	168	135	175	202	197	201	199	237	264
Servicios de seguros	317	296	271	200	219	52	149	158	242	228
Transporte por carretera	212	229	158	170	167	75	96	152	164	199
Serv. de arrendam. de explot.	47	38	40	43	46	105	103	136	198	188
Serv. Aux. al transp.	334	308	294	288	198	152	131	153	150	182
Servicios de informática	82	90	99	145	187	124	132	149	175	170
Serv. Audiov. y Espect.	149	155	114	171	228	95	108	139	154	153
Servicios de compraventa	26	32	30	40	53	92	103	107	129	139
Servicios financieros	207	203	189	170	185	50	113	105	210	77
Serv. postales y mens.	4	5	5	30	37	27	27	26	30	28
Servicios de información	0	0	0	4	5	2	4	5	4	4
Serv. de construcción	10	4	6	0	0	8	37	31	2	1

(1) En el total no se tienen en cuenta los rubros "Regalías" ni "Servicios del gobierno".

(\*) Desagregaciones en cuentas de trimestres III y IV de 2006 estimadas por el autor.

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC



## Cuadro A3

### Partidas y subpartidas de la cuenta de servicios de la Balanza de Pagos de la Argentina

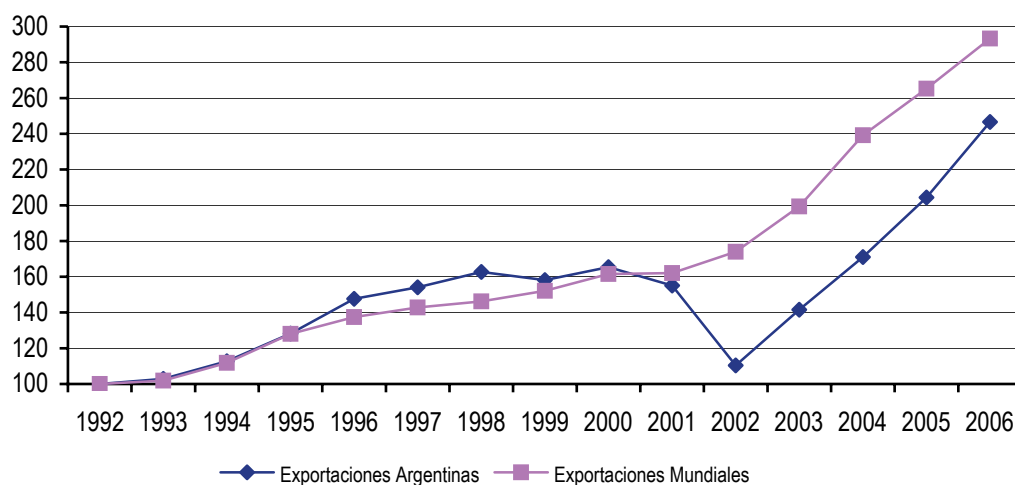
1. Transportes	2. Viajes	9. Otros servicios empresariales
1.1. Transporte marítimo	2.1. Viajes de negocios	9.1. Servicios de compraventa
1.1.1. Pasajeros	2.2. Viajes personales	9.2. Servicios de arrendamiento de explotación
1.1.2. Fletes	3. Servicios de comunicaciones	9.3. Servicios empresariales, profesionales y técnicos
1.1.3. Otros	3.1. Servicios postales y de mensajería	9.3.1. Serv. jurídicos, contables, de asesoramiento
1.2. Transporte aéreo	3.2. Servicios de telecomunicaciones	9.3.2. Serv. de publicidad, investigación de mercado
1.2.1. Pasajeros	4. Servicios de construcción	9.3.3. Serv. de investigación y desarrollo
1.2.2. Fletes	5. Servicios de seguros	9.3.4. Serv. arquitectónicos, ingeniería
1.2.3. Otros	5.1. Seguros de vida/cajas de pensiones y renta vit.	9.3.5. Serv. agrícolas, mineros y de transformación
1.3. Otros transportes	5.2. Seguros de fletes	9.3.6. Otros servicios
1.3.1. Pasajeros	5.3. Otros seguros (accidentes, incendios, etc.)	9.3.7. Serv. entre empresas afiliadas n.i.o.p.
1.3.2. Fletes	5.4. Reaseguros	10. Servicios personales, culturales y recreativos
1.3.3. Otros	5.5. Servicios auxiliares de seguros	10.1. Servicios audiovisuales y conexos
1.3.a. Transporte por carretera	6. Servicios financieros	10.2. Otros serv. personales, culturales y recreativos
1.3.a.1. Pasajeros	7. Servicios de informática y de información	11. Servicios del gobierno n.i.o.p.
1.3.a.2. Fletes	7.1. Servicios de informática	11.1. Embajadas y consulados
1.3.a.3. Otros	7.2. Servicios de información	11.2. Unidades militares y de defensa
1.3.b. Tr. por oleoducto o gasoducto	8. Regalías y derechos de licencia	11.3. Otros

n.i.o.p.: no incluidos en otra parte.

Fuente: elaboración propia en base al sistema de cuentas de la balanza de pagos utilizada por la Argentina

## Gráfico A4

### Comparación de la evolución de las exportaciones mundiales y argentinas de servicios 1992-2006 índice base 1992=100



## Cuadro A5

### Composición de la cuenta de servicios empresariales, profesionales y técnicos 2006 en millones de dólares y porcentajes

	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
9.3. Servicios empresariales, profesionales y técnicos	1.313	100%	628	100%	685	100%
9.3.1. Serv. jurídicos, contables, de asesoramiento	399	30%	229	36%	170	25%
9.3.2. Serv. de publicidad, investigación de mercado	123	9%	24	4%	99	14%
9.3.3. Serv. de investigación y desarrollo	83	6%	36	6%	47	7%
9.3.4. Serv. arquitectónicos, ingeniería	64	5%	48	8%	17	2%
9.3.5. Serv. agrícolas, mineros y de transformación	0	0%	0	0%	0	0%
9.3.6. Otros servicios	385	29%	229	36%	157	23%
9.3.7. Serv. entre empresas afiliadas n.i.o.p.	259	20%	63	10%	196	29%

n.i.o.p.: no incluidos en otra parte.

Fuente: elaboración propia, con datos del INDEC