

ALADI/SEC/Estudio 193
18 de marzo de 2008

EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI):
EVALUACIÓN CUANTITATIVA Y NORMATIVA¹

Presentación

El presente documento fue elaborado por la CEPAL a pedido de la Secretaría General de la ALADI, como aporte a la XIV Reunión del Consejo de Ministros de la Asociación, la cual se llevó a cabo el 11 de marzo de 2008. El mismo se realizó en cumplimiento de la actividad II.14 del Presupuesto por Programas de la Asociación para el año 2007, adoptado mediante Resolución 312 del Comité de Representantes.

¹ Los conceptos vertidos en este Estudio son de exclusiva responsabilidad del autor y no reflejan necesariamente los criterios de la Secretaría General de la ALADI.



NACIONES UNIDAS



SESENTA AÑOS CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Distr.
LIMITADA
LC/L.2874
10 de marzo de 2008
ORIGINAL: ESPAÑOL

**EL COMERCIO DE SERVICIOS EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI):
EVALUACIÓN CUANTITATIVA Y NORMATIVA***

Santiago de Chile, marzo de 2008

* Documento preparado por la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, a pedido de la Secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración, como aporte a la XIV reunión del Consejo de Ministros, que se celebrará en Montevideo (Uruguay), el 11 de marzo de 2008.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Introducción	1
1. Evolución del comercio de servicios en el mundo y la ALADI	2
2. Evolución de la estructura del comercio de servicios en los países de la ALADI.....	9
3. Análisis comparativo de la evolución y estructura de los servicios comerciales y de la relevancia de la IED en la ALADI y en Asia en desarrollo	16
4. Aspectos relevantes del origen y el destino del comercio de servicios de los países de la ALADI	20
5. Los servicios en la integración intra y extrarregional	23
6. Conclusiones	31
Bibliografía	33
Anexo - Perfil de las exportaciones de servicios de los países miembros de la ALADI	35

Introducción

La tendencia a que los servicios adquieran una importancia cada vez mayor en la economía, el empleo y el comercio es común en los países tanto avanzados como en desarrollo. Los servicios son insumos esenciales para muchas actividades y, mediante el mejoramiento de la intermediación financiera, la infraestructura, el uso de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), la educación, la salud y el aparato público, desempeñan un papel fundamental en el aumento del crecimiento económico y la productividad. En la actualidad, los servicios representan alrededor de dos tercios del producto interno bruto (PIB) en los países desarrollados y cerca de la mitad en los en desarrollo, si bien el tipo predominante de servicios difiere claramente en el caso de unos y otros. En términos de empleo, el sector de los servicios absorbe el 70% de los trabajadores en las economías industrializadas, pero solo un tercio de ellos en las emergentes. La región de América Latina y el Caribe se encuentra en una posición intermedia entre ambos grupos. Desde comienzos de la década de 1990, el comercio transfronterizo de servicios se ha triplicado, el acervo de inversión extranjera directa (IED) se cuadruplicó y las exportaciones de servicios de las economías emergentes se expandieron a mayor ritmo que las de los países avanzados (UNCTAD, 2004, 2005). En el caso de las exportaciones e importaciones de servicios comerciales de América Latina, corresponde a los países de la ALADI un 63% y un 83% de los totales respectivos.

Dentro de la gama de servicios, además de los tradicionalmente comerciados a escala internacional, como transporte y turismo, los denominados *otros servicios* ocupan un lugar estratégico. Hay que considerar que esta categoría incluye actividades de servicio relacionadas con la computación y la informática, la arquitectura y la ingeniería, así como también con las asesorías jurídicas y contables, la publicidad, la investigación de mercado, la investigación y el desarrollo y los servicios agrícolas y mineros. Una parte creciente de los servicios de este tipo hace uso intensivo de conocimiento y se convierte en insumos estratégicos que aumentan la productividad y la competitividad de las empresas.

En los últimos años diversos avances tecnológicos, tales como Internet, computadoras más potentes y programas computacionales estandarizados hicieron mucho más comerciables internacionalmente algunos servicios —como transcripción de datos, proyectos de ingeniería y centros de llamada (*call centres*)— que antes requerían IED para ser ofrecidos en el exterior. Actualmente muchas empresas pueden subcontratar servicios a los proveedores que les ofrezcan la mejor relación entre precio y calidad en cualquier parte del mundo. Este proceso fue clave en el aumento explosivo y la internacionalización del comercio de servicios prestados a las empresas. Por ende, después de la ola de subcontratación (*outsourcing*) de la cadena de producción manufacturera desde los países desarrollados hacia otros con mano de obra de menor costo que caracterizó la década de 1980, a fines de los años noventa surgió una nueva tendencia conocida como subcontratación de procesos/servicios de negocios (SPN) (*business process/services outsourcing (BPO/BSO)*), según la cual una empresa licita parte del proceso de su negocio a un proveedor externo. Generalmente se trata de un segmento no esencial, lo que permite a la empresa concentrar sus esfuerzos en las partes centrales del negocio para hacerlo más rentable y eficiente (Piña, 2005).

El rubro de los programas computacionales fue uno de los primeros en transferir actividades al exterior, pero luego siguieron otros relacionados con actividades no manufactureras, como telecomunicaciones, comercio y servicios financieros. Hay países avanzados —Federación de Rusia, Irlanda, Israel y Sudáfrica—, pero también otros en desarrollo —China, India, Malasia y algunos núcleos de América Latina y el Caribe—, que han mostrado gran capacidad para captar una proporción considerable de este dinámico componente del comercio mundial, desafío que es aún más importante para los países en desarrollo. La investigación ha permitido comprobar que un sector de servicios más eficiente

gracias a su internacionalización aumenta la productividad y el crecimiento de toda la economía; dado el reducido tamaño relativo del sector de servicios en las economías en desarrollo, los incrementos en términos de porcentaje del PIB atribuibles a mejoras de productividad en el sector de los servicios son aún más significativos en estos casos.

En los últimos cinco años, los países de la ALADI, insertos en la dinámica del comercio mundial, han registrado marcados aumentos de sus exportaciones de servicios, que han llegado a representar cerca del 2,5% del PIB para el conjunto de los miembros de la agrupación. Este hecho, junto con la mayor presencia del componente *otros servicios*, el renovado empuje de las negociaciones comerciales en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los esfuerzos bilaterales de algunos países, como Chile y México, son señales claras de la necesidad de tratar con un nuevo enfoque un tema que en la práctica comienza a cobrar creciente presencia y relevancia.

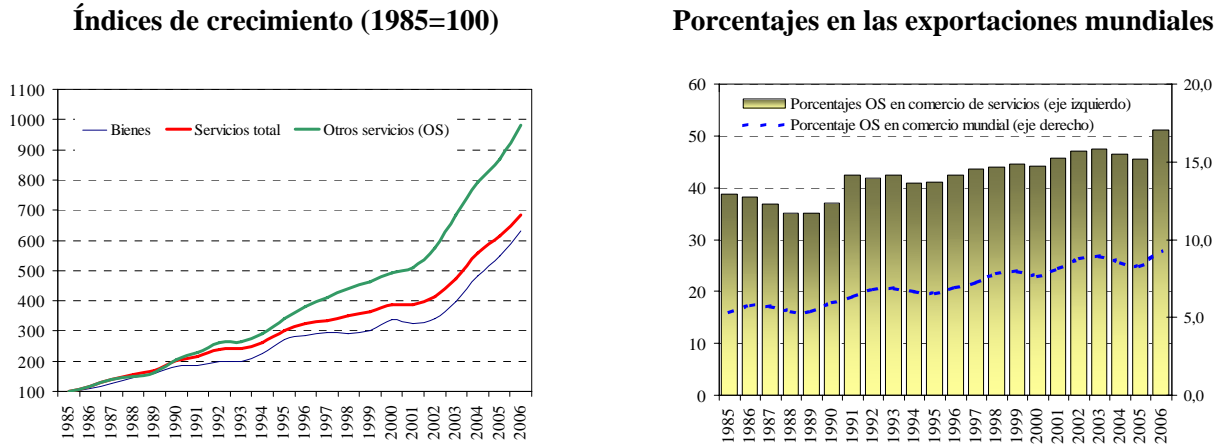
En esta coyuntura la CEPAL, a pedido de la Secretaría de la ALADI, ha elaborado este documento, con el fin de analizar el estado de los flujos del comercio de servicios en dicha agrupación y esclarecer la real magnitud de este sector de actividad a nivel global y por países. Con tal propósito se preparó para cada país un perfil que muestra la evolución de su comercio de servicios en los últimos 26 años (véase el anexo). Sobre la base de esos perfiles individuales se procedió a analizar dicho comercio en el conjunto de los países de la ALADI, así como también a elaborar un breve diagnóstico sobre el estado de las negociaciones y grados de compromiso a nivel intrarregional y extrarregional.

El informe aquí presentado consta de esta introducción, seis secciones y un anexo. En la primera sección se revisa la evolución del comercio de servicios en la economía mundial, con énfasis en el peso y la presencia de los países de la ALADI en dicho comercio; en la segunda se abordan los cambios de la estructura del comercio de servicios en el período 1990-2006; a continuación, se comparan la evolución y la estructura de los servicios comerciales en la ALADI y en los países de Asia en desarrollo. La cuarta sección está dedicada al análisis de la dinámica de las importaciones de servicios de Estados Unidos y la Unión Europea desde la ALADI. En la sección siguiente se examina la evolución de la normativa y las negociaciones relacionadas con los servicios en los ámbitos intra y extrarregional. Por último, se presentan algunas conclusiones en las que se recalca la necesidad de avanzar sustancialmente en las negociaciones sobre servicios comerciales, sobre todo en lo que respecta al espacio de integración de los países miembros de la ALADI.

1. Evolución del comercio de servicios en el mundo y la ALADI

Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2006 las exportaciones mundiales de servicios registraron un valor superior a 2,7 billones de dólares, en tanto que las importaciones se acercaron a los 2,6 billones de dólares. De acuerdo con estas cifras, entre 2005 y 2006 tanto las exportaciones como las importaciones de servicios a nivel mundial acusaron un aumento de 10%, aproximadamente, en concordancia con el promedio de los cinco años precedentes. De estos totales, la mayor parte correspondió a la categoría *otros servicios comerciales* (véase el gráfico 1). Desde comienzos de la década de 1980, el crecimiento del comercio de servicios ha superado el de mercancías, resultado atribuible a diversos factores, uno de los cuales es el adelanto de las técnicas de producción, que ha permitido el desmembramiento de la cadena de producción y, por ende, abierto a las empresas la posibilidad de buscar proveedores externos de servicios, superando así el tradicional esquema del recurso a proveedores internos, que ahora pueden reemplazarse por otros más competitivos y eficientes.

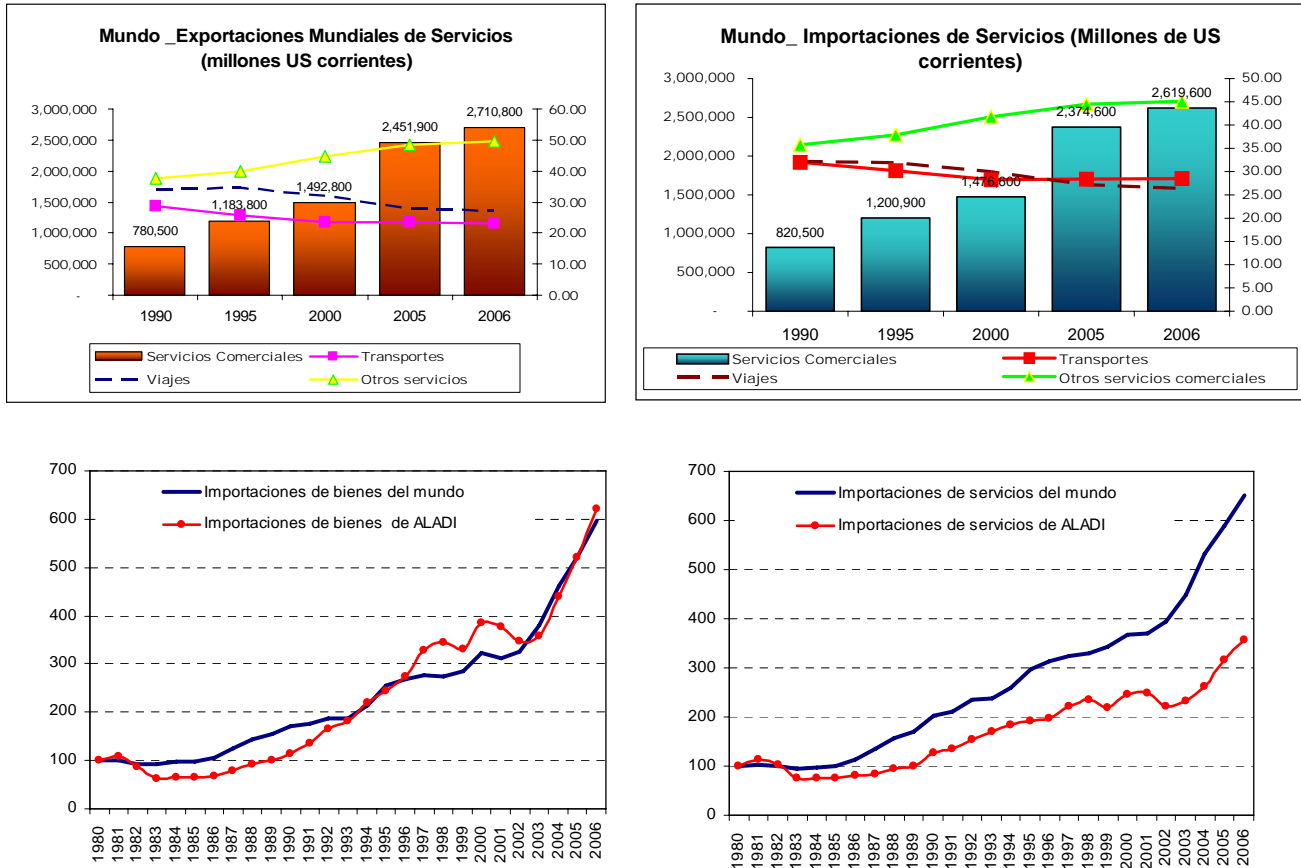
Gráfico 1
**EVOLUCIÓN MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS,
 1985-2006**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

En la clasificación de los servicios cabe un lugar destacado a la categoría *otros servicios* (que incluye telecomunicaciones, construcción, computación e informática, seguros y finanzas, regalías y licencias y servicios empresariales), en la que figuran los subsectores más dinámicos de la economía mundial. Entre 1985 y 2006 las exportaciones de *otros servicios* crecieron a una tasa media anual de 11,6%, lo que se tradujo en un aumento de su peso en la estructura de las exportaciones totales de servicios. Al mismo tiempo, se redujo la participación de los transportes y de los viajes en el total, tanto tratándose de las exportaciones como de las importaciones. Es evidente que cada vez son más las actividades referidas a los servicios empresariales que se demandan en el mundo (véanse los gráficos 1 y 2).

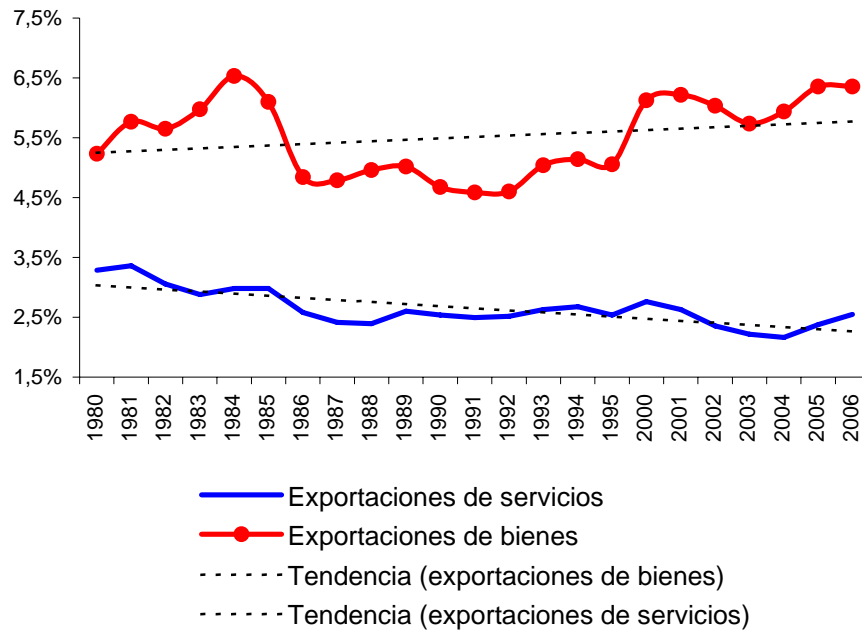
Gráfico 2
MUNDO: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS, 1990-2006
 (En millones de dólares corrientes y participación porcentual en el total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otras fuentes.

Un hecho que cabe destacar en la evolución a largo plazo de las exportaciones de servicios de la ALADI es su progresiva pérdida de dinamismo y participación en el comercio mundial. A principios de los años ochenta las ventas de servicios provenientes de los países miembros de la agrupación representaban un 3,3% del total mundial exportado. Sin embargo, gracias al rápido aumento de las exportaciones mundiales, principalmente en los países más adelantados, esa participación se ha ido reduciendo, hasta llegar a niveles cercanos al 2,2% en los años 2003 y 2004. Dicha tendencia decreciente contrasta en forma significativa con el dinamismo de las exportaciones de bienes de los países de la ALADI que, a principios de la década de 1980, representaban cerca del 5% del total mundial y, en los últimos años, ya han superado el 6% (6,4% en 2006), como se observa en el gráfico 3.

Gráfico 3
ALADI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1990-2006
 (En porcentajes del total mundial)

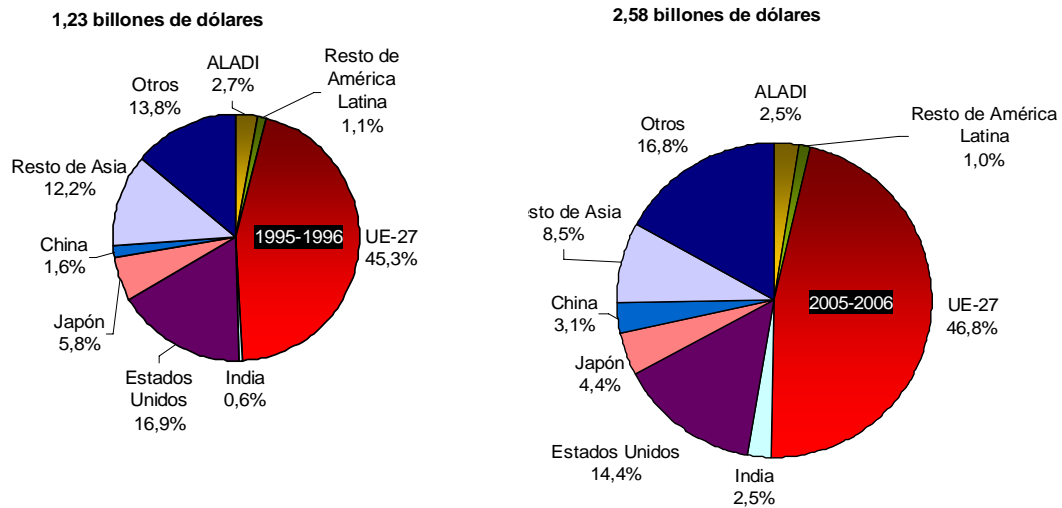


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Los gráficos siguientes ilustran la evolución de la participación de las distintas regiones del mundo en el comercio de servicios. Allí se observa una marcada reducción del peso de Estados Unidos y Japón en las exportaciones mundiales de servicios, a la par con el aumento del correspondiente al grupo *otros países*, en el que resalta el vigoroso crecimiento de las exportaciones de la Federación de Rusia y de los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), además de China, que durante el período 2000-2005 registraron una expansión media anual del 20% (OMC, 2007). En el caso de los países miembros de la ALADI, durante los mismos períodos referidos su participación experimentó una leve baja, del 2,7% al 2,5% (véase el gráfico 4).

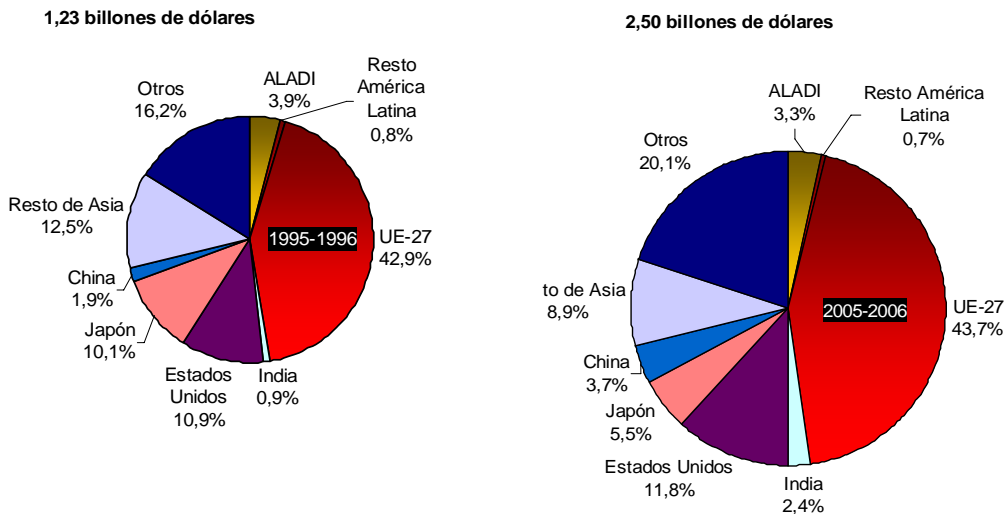
El panorama de las importaciones mundiales de servicios es algo similar al de las exportaciones, con una pérdida del peso relativo de los miembros de la ALADI en el total mundial. También se reduce la participación de Japón y de algunos países de Asia, mientras que aumentan la de Estados Unidos, la Unión Europea y China (véase el gráfico 5).

Gráfico 4
**EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS,
 1995-1996 Y 2005-2006**
(En porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Gráfico 5
**EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS,
 1995-1996 y 2005-2006**
(En porcentajes del total)

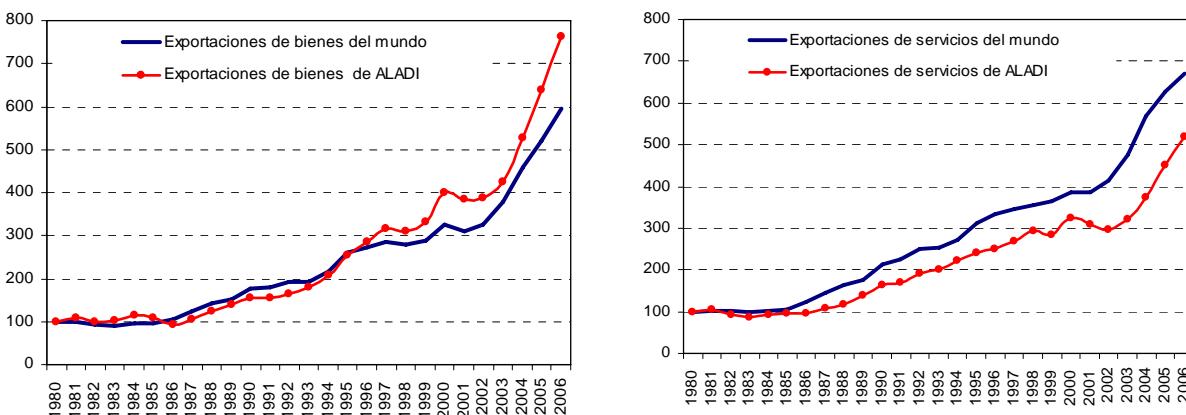


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Cabe resaltar que la participación de la ALADI en las exportaciones mundiales de servicios era más alta que las de China e India a mediados de los años noventa, pero en el período más reciente (2005-2006) ha sido sobrepasada por la primera e igualada por la segunda. Más interesante aún es el hecho de que, en el caso de las importaciones, China superó a los países de la ALADI en el período 2005-2006, ya que su proporción de las importaciones de servicios fue de un 3,7%. Esto estaría acusando un aumento de la demanda de servicios desde ese país hacia el resto del mundo, situación que los países de América Latina bien podrían aprovechar mediante la expansión de su oferta de servicios de viaje, transporte y empresariales con ese destino. Por otra parte, América Latina misma es también importante como demandante de servicios de la propia subregión. Como se señalará más adelante, en América del Sur la intensidad del comercio intrarregional de servicios es superior, y países como Argentina, Brasil y Chile son actores muy relevantes, más que México, que destina el 75% de sus servicios a Estados Unidos.

Al comparar el dinamismo de los servicios en los países de la ALADI con el que muestran en el mundo se observa que la tendencia de los primeros ha sido menos pujante, manteniéndose más bien por debajo de la trayectoria a largo plazo del comercio de bienes. En general, las exportaciones e importaciones de bienes fueron más vigorosas y sus tasas de crecimiento se situaron en niveles más altos desde mediados de los años noventa, como se muestra en el gráfico 6.

Gráfico 6
ALADI Y EL MUNDO: EVOLUCIÓN COMPARATIVA A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
(Índices: 1980=100)

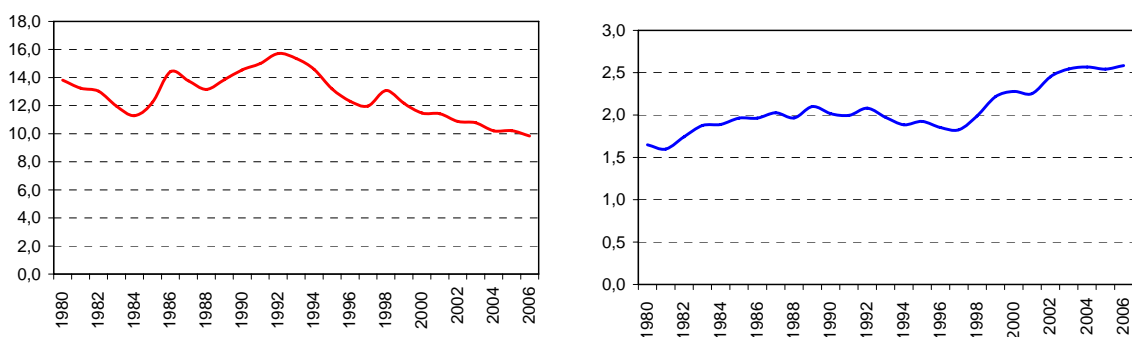


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Esta observación también se refleja en los índices de participación de las exportaciones de servicios en las exportaciones totales de los países de la ALADI. A principios de los años ochenta los servicios representaban cerca del 14% de las exportaciones en su conjunto y, a comienzos de los noventa, llegaban a un 15%. Sin embargo, a partir de mediados de la década pasada se empezó a registrar un lento descenso que, en 2006, situó en solo un 10% la participación de los servicios en las exportaciones totales, mientras que en el resto del mundo el porcentaje de las exportaciones mundiales de servicios con respecto al comercio total fluctuaba entre un 18% y un 19% (véase el gráfico 7a).

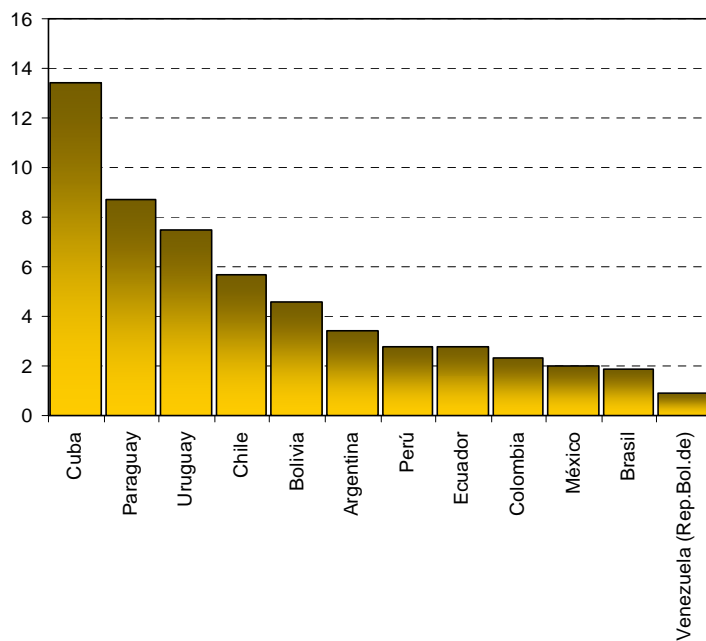
Pese a lo anterior, el peso relativo de las exportaciones de servicios para el conjunto de los países de la ALADI ha aumentado en forma sostenida hasta llegar a poco más del 2,5% del PIB (véase el gráfico 7b). Si bien esta cifra es auspiciosa, cabe subrayar que en el resto del mundo la información disponible ubica el mismo índice en promedios que varían entre un 3,7% y un 5,7%. Además, es necesario hacer notar que existen grandes diferencias entre países, siendo Cuba y República Bolivariana de Venezuela los casos extremos de la distribución (véase el gráfico 8).

Gráfico 7
ALADI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
EN EL PIB, 2005-2006
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico 8
ALADI: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS

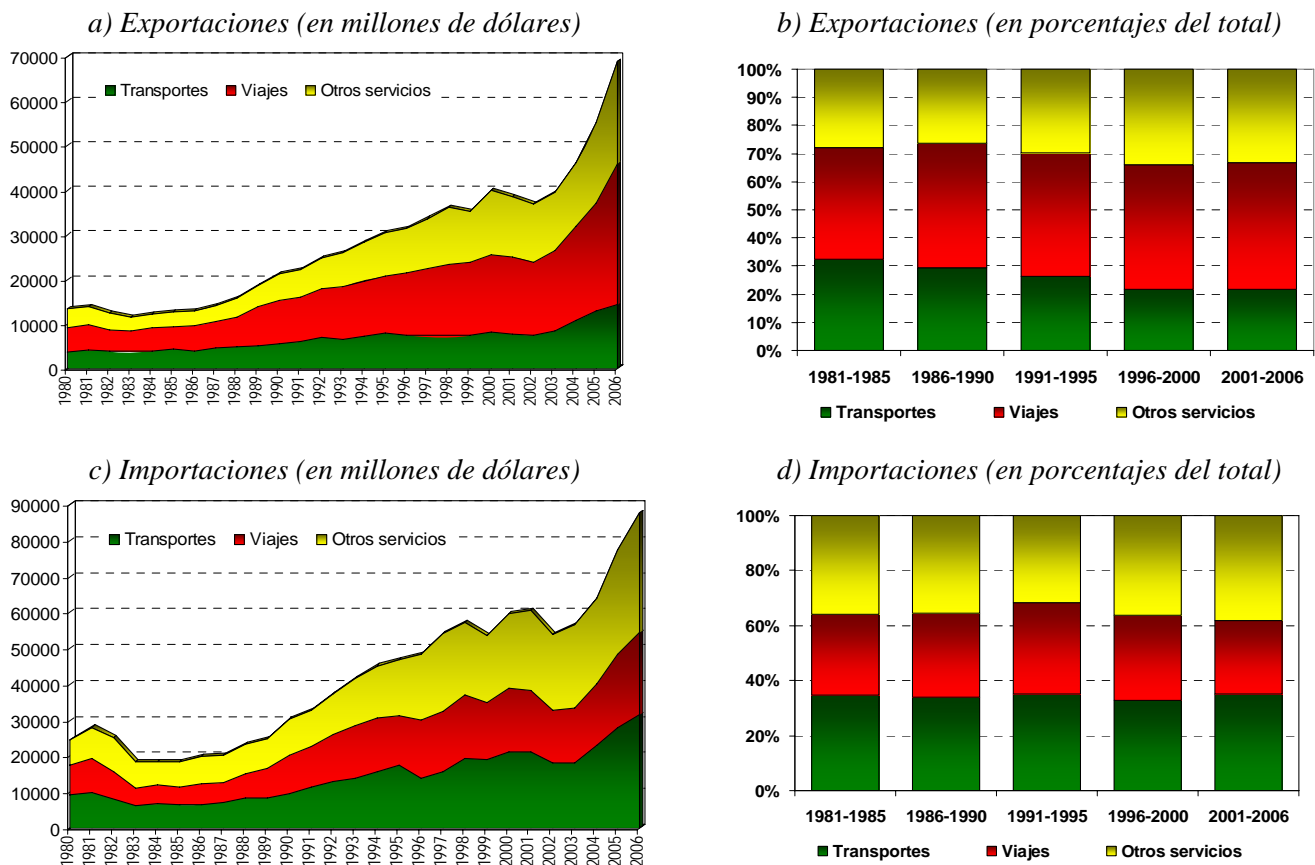


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

2. Evolución de la estructura del comercio de servicios en los países de la ALADI

En 2006 el valor de las exportaciones de servicios comerciales originadas en los países de la ALADI fue de poco más de 69.000 millones de dólares, con una gran participación del componente *viajes* en el total exportado. Es interesante destacar que el mayor aumento, en términos corrientes, se habría producido en el último trienio, período en el que el promedio anual de las exportaciones aumentó un 75% en comparación con el correspondiente a 2000-2002 (véase el gráfico 9a). Esto también es válido para las importaciones de servicios, aunque su expansión fue un tanto menor (50%) con respecto al registro del citado trienio (véase el gráfico 9c). Por sectores, las exportaciones de servicios habrían registrado incremento importantes en *viajes* y *otros servicios*, pero una disminución relativa en la categoría *transportes* (véase el gráfico 9b). En el último quinquenio, la estructura de las importaciones de servicios se habría mantenido igual que a comienzos de los años ochenta (véase el gráfico 9c).

Gráfico 9
ALADI: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios en el último quinquenio superó el registrado en la década de 1990 en todos los componentes, con tasas anuales promedio de 10,9% y 7,6%, respectivamente. Pese a este buen desempeño, el saldo del comercio de servicios para el conjunto de los países de la ALADI fue negativo, especialmente a causa del mayor peso relativo de las importaciones correspondientes a *transporte* y *otros servicios* en el total (véase el cuadro 1).

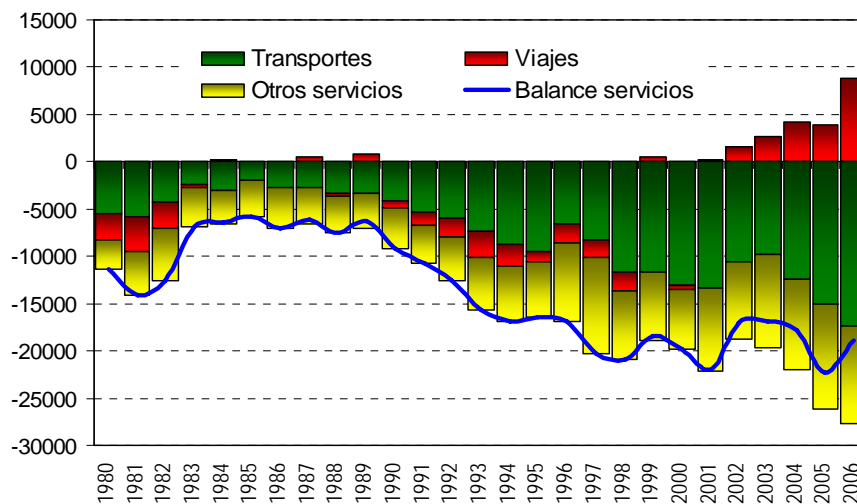
Cuadro 1
ALADI: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS, 1990-2000 Y 2001-2006
(Tasas de crecimiento anual y participación)

	Exportaciones			Importaciones		
	1990-2000	2001-2006	2001-2006	1990-2000	2001-2006	2001-2006
Total servicios	7,0	10,9	100,0	6,9	7,6	100,0
Transportes	3,8	12,8	20,6	8,2	8,4	35,9
Viajes	6,0	12,9	46,1	5,4	6,0	26,0
Otros servicios	9,3	11,4	33,3	7,4	8,4	37,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Otro elemento destacable en la evolución de los servicios en la subregión es la importancia creciente del saldo superavitario en la categoría *viajes*, que en alguna medida contribuye a reducir el déficit del balance global de servicios comerciales. No obstante, el saldo consolidado es deficitario (véase el gráfico 10).

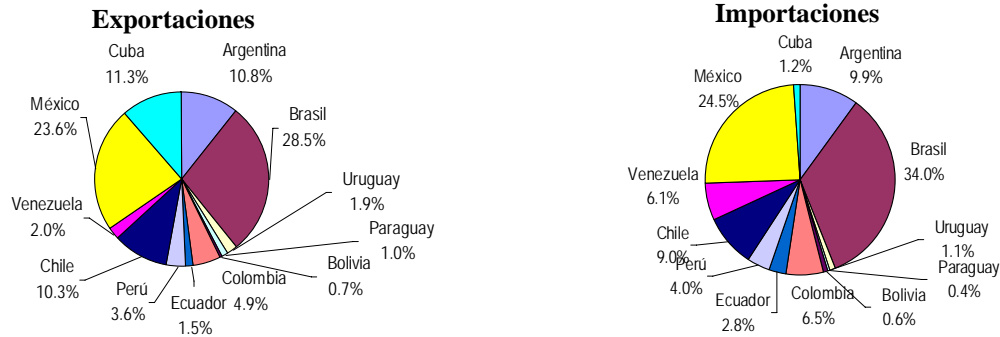
Gráfico 10
ALADI: SALDO COMERCIAL DE SERVICIOS SEGÚN PRINCIPALES COMPONENTES, 1980-2006
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Por países, el grueso de las exportaciones e importaciones de servicios se concentra en algunos grandes y medianos, con la excepción de Cuba que, según las estimaciones, aporta algo más de una décima parte de estas ventas externas, en tanto que las de Argentina, Brasil y México representan poco más del 50% del total (véase el gráfico 11). A cinco países —Argentina, Brasil, Chile, Cuba y México— corresponde más del 80% de los intercambios en su conjunto.

Gráfico 11
ALADI: DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO TOTAL DE SERVICIOS, 2006
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

En los países de América del Sur y México, las exportaciones de bienes son una fuente muy importante de divisas para la balanza de pagos, en tanto que el peso relativo de los servicios es bastante menor en aquellos de mayor tamaño, como Brasil, México y República Bolivariana de Venezuela. Por el contrario, en países pequeños como Uruguay y Paraguay, dicha proporción es mayor. En Cuba, por su parte, los servicios son muy relevantes, llegando a representar el 74% del total de sus intercambios comerciales (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
ALADI: PARTICIPACIÓN DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO TOTAL, 1995, 2000 Y 2006
(En porcentajes del comercio de bienes y servicios)

	Exportaciones			Importaciones		
	1995	2000	2006	1995	2000	2006
ALADI	13,1	11,4	9,8	23,5	18,9	15,8
Mercosur	13,9	15,9	13,0	29,5	22,9	24,0
Argentina	15,3	15,8	13,6	45,6	27,9	27,8
Brasil	11,7	14,7	12,4	26,7	21,5	23,0
Uruguay	38,8	34,9	22,6	23,7	24,0	21,0
Paraguay	12,2	20,4	14,7	20,0	13,7	12,8
Comunidad Andina	14,8	14,7	9,9	27,7	19,0	23,6
Bolivia	15,6	15,2	10,1	28,6	22,3	22,5
Colombia	13,8	13,0	11,8	25,5	17,9	23,0
Ecuador	14,0	14,2	7,2	31,9	20,6	25,3
Perú	17,1	18,3	9,4	28,5	19,4	23,7
Chile	17,2	17,5	11,4	22,7	20,0	21,9
Venezuela (Rep. Bol. de)	8,1	3,4	2,2	26,8	28,6	20,8
México	10,9	7,6	6,1	19,9	11,8	8,4
Cuba	50,3	65,0	73,7	7,5	18,6	14,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Este patrón estructural del comercio con mayor predominio relativo de los bienes se refleja también en los ritmos de crecimiento, ya que las exportaciones de bienes por países registraron tasas significativamente más altas que las de servicios. La única excepción en este sentido fue Cuba. Es importante poner de relieve el vigoroso repunte que en forma generalizada mostraron las exportaciones en el último tiempo. Salvo en Ecuador, México y Uruguay, las tasas de crecimiento del último quinquenio superaron las de la década de 1990; Bolivia, Brasil y Cuba registraron incluso tasas por encima del promedio (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
**ALADI: CRECIMIENTO A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS,
1990-2000 Y 2001-2006**
(En tasas medias anuales)

	Bienes		Servicios		Bienes y servicios	
	1990-2000	2001-2006	1990-2000	2001-2006	1990-2000	2001-2006
ALADI	9,6	14,7	7,0	10,9	9,3	14,3
Mercosur	6,1	16,8	8,7	13,0	6,5	16,2
Argentina	7,9	11,9	7,3	9,7	7,8	11,6
Brasil	5,8	18,7	9,7	15,8	6,3	18,4
Uruguay	3,5	15,5	10,6	2,7	5,4	11,7
Paraguay	1,1	18,1	3,6	6,1	1,5	15,8
Comunidad Andina	6,8	20,4	4,3	9,0	6,4	18,9
Bolivia	4,1	24,6	4,4	13,0	4,2	23,1
Colombia	6,8	14,4	2,5	9,0	6,2	13,7
Ecuador	6,5	22,0	4,7	3,1	6,3	19,9
Perú	7,7	27,6	6,9	11,3	7,5	25,4
Chile	8,7	26,0	8,2	12,6	8,6	24,0
Venezuela (Rep. Bol. de)	6,6	19,6	0,0	1,2	6,3	18,9
México	15,1	9,5	5,4	5,1	13,9	9,2
Cuba	-11,1	11,1	19,5	24,5	-2,1	20,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

La composición de las exportaciones de los países por categorías acusa un patrón bastante concentrado en la de *viajes* en los casos de Cuba, México y los países de la Comunidad Andina (incluida República Bolivariana de Venezuela). Brasil y Paraguay, a diferencia del resto, tienen una proporción importante en la categoría *otros servicios*. En Chile, a su vez, un alto porcentaje de las exportaciones de servicios corresponde al rubro de *transportes*, lo que se explica por el importante peso de una flota naviera y una línea aérea, ambas de gran tradición y amplia cobertura.¹

En lo que respecta a las importaciones de servicios, la participación en el total de las correspondientes a *transportes* es mayor en los países andinos, Chile, Cuba y México. Si bien este patrón es generalizado, en los casos de Argentina y Brasil la incidencia de las importaciones de *otros servicios* es bastante alta (véase el cuadro 4).

¹ Las empresas chilenas Compañía Sudamericana de Vapores y Lan facturaron en promedio ventas en torno a los 3.800 y 2.770 millones de dólares, respectivamente, en el período 2005-2006 (*América economía*, 2007).

Al comparar la composición de este comercio con el de los países asiáticos resalta en los segundos la mayor relevancia de la categoría *otros servicios* tanto en sus exportaciones como en sus importaciones (véase el cuadro 5). Específicamente, en los ocho países analizados la incidencia de las exportaciones de *otros servicios* es de un 50% del total, y esta categoría aparece como la más importante en todos los casos, excepto en Malasia y Filipinas, cuyas exportaciones son lideradas por la categoría *viajes*.

Cuadro 4
ALADI: COMPOSICIÓN DEL INTERCAMBIO DE SERVICIOS COMERCIALES, 2006
(En millones de dólares y participación en el total)

Países / Desglose	Exportaciones				Importaciones			
	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios
ALADI	69 076	20,6	46,1	33,3	84 951	35,9	26,0	37,9
Mercosur	28 830	18,7	28,9	52,4	38 527	24,0	23,9	52,1
Argentina	7 360	19,6	45,0	35,4	8 417	27,7	37,2	35,1
Brasil	19 438	17,6	22,2	60,2	28 847	21,8	20,0	58,2
Uruguay	1 284	33,8	46,5	19,8	923	48,2	23,1	28,7
Paraguay	747	13,6	11,7	74,7	340	53,1	23,1	23,8
CAN	7 318	25,9	49,6	24,5	11 749	43,6	23,3	33,1
Bolivia	489	28,1	42,0	29,9	531	43,9	34,0	22,1
Colombia	3 373	26,6	46,0	27,4	5 482	41,1	24,2	34,7
Ecuador	1 006	33,2	49,4	17,3	2 353	50,3	19,8	29,9
Perú	2 451	21,4	56,3	22,2	3 383	43,2	22,5	34,4
Chile	7 504	59,7	17,9	22,4	7 656	53,7	13,8	32,5
Venezuela (Rep. Bol. de)	1 459	28,9	48,1	23,0	5 200	45,0	24,6	30,4
México	16 265	10,9	73,5	15,6	20 779	44,3	36,6	19,1
Cuba	7 700	6,0	75,0	19,0	1 040	45,6	23,5	18,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 5
ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL ASIA SUDORIENTAL (ASEAN) 5 + 3: COMPOSICIÓN DEL INTERCAMBIO DE SERVICIOS COMERCIALES, 2006
(En millones de dólares y participación en el total)

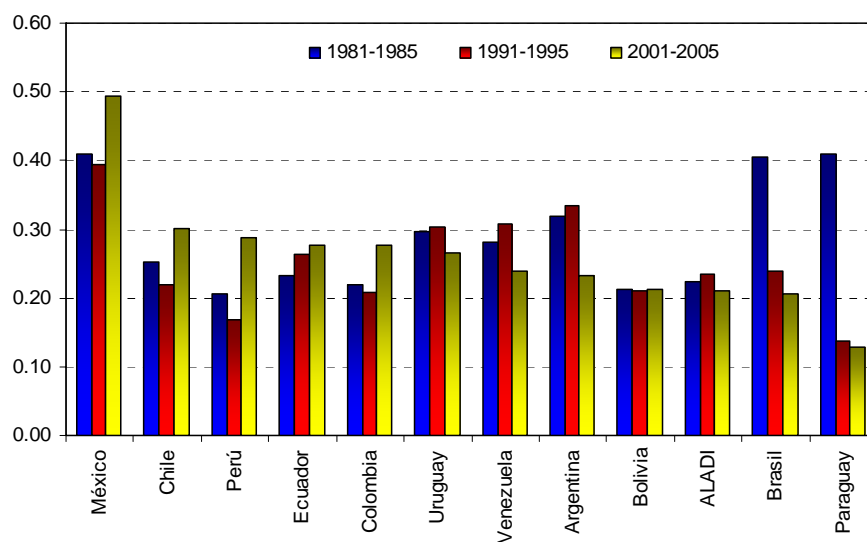
Países / Desglose	Exportaciones				Importaciones			
	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios	Total	Transporte	Viajes	Otros servicios
ASEAN 5+3	342 234	25,8	25,2	49,0	380 454	37,6	19,4	43,0
ASEAN 5	123 008	27,5	30,8	41,7	145 447	41,3	16,4	42,3
Indonesia	11 518	18,2	38,6	43,1	21 625	37,8	16,6	45,5
Malasia	21 831	19,4	47,8	32,9	23 720	40,4	16,9	42,7
Filipinas	6 453	17,8	54,3	27,9	6 120	55,4	20,1	24,5
Singapur	59 076	35,5	12,0	52,5	61 929	37,1	16,8	46,2
Tailandia	24 130	22,3	51,5	26,2	32 053	49,6	14,4	35,9
Rep. de Corea	51 873	49,8	10,3	39,9	70 637	33,1	25,8	41,1
China	91 999	22,8	36,9	40,3	100 833	34,1	24,1	41,8
India	75 354	10,1	11,9	78,0	63 537	39,7	11,6	48,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El cálculo, mediante el índice de Herfindahl Hirshmann (IHH), de una medida de concentración para las exportaciones de servicios mostró que Brasil y Paraguay han sido los países cuyos niveles de concentración habrían disminuido en el último tiempo con respecto al primer quinquenio de los años ochenta. Ambos países son los únicos que exhiben un IHH inferior al promedio de la ALADI. El caso de Brasil es digno de ser destacado, ya que a pesar de que una gran proporción de su comercio corresponde a la categoría *otros servicios*, dentro de ella se ha producido una diversificación en varios rubros, como servicios informáticos, de infraestructura y construcción, seguros, finanzas, otros servicios empresariales y profesionales —abogacía, auditoría, contabilidad, consultoría—, comercialización y servicios ambientales, entre otros (Valls y Sennes, 2007). Interesa señalar que el IHH de Brasil pasó de 0,40 a 0,20 entre 1981-1985 y 2001-2005.²

Del resto de los países, Chile y México son los que muestran mayor concentración (véase el gráfico 8), en tanto que los niveles de Argentina y Bolivia están más próximos al promedio de la ALADI (véase el gráfico 12).

Gráfico 12
ALADI: EVOLUCIÓN DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS POR CATEGORÍAS:^a 1981-1985, 1991-1995 Y 2001-2005
(Índice Herfindahl Hirschmann)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Se refiere a la desagregación sobre la base del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (5ª edición).

Es útil realizar un análisis más detallado de la categoría *otros servicios*, dado que esta se caracteriza por un mayor dinamismo y mejores oportunidades de crecimiento. Cabe destacar que en esta categoría los rubros más pujantes y con mayor potencial expansivo son los de computación e informática y los empresariales, que incluyen servicios de arquitectura e ingeniería, asesorías jurídicas y contables,

² El IHH de los servicios en Brasil calculado para el año 2006 y el período enero-mayo de 2007 se ubicó en 0,17 (Valls y Sennes, 2007).

publicidad, investigación de mercado, investigación y desarrollo, y servicios agrícolas y mineros. Al examinar la composición de las exportaciones de *otros servicios* de los países de la ALADI resalta la preponderancia de Brasil, que representa más del 50% del total de la agrupación. En el cuadro 6 y el gráfico 13 se muestra la composición de tales exportaciones por los cuatro mayores países y el resto de la ALADI. Las exportaciones de Argentina, Chile y Brasil se concentran en la subcategoría de servicios empresariales, mientras que las de México corresponden mayormente al rubro de servicios financieros y de seguros. Chile, por su parte, gracias a la estabilidad de su economía, la disponibilidad de infraestructura moderna y la existencia de bajos costos, se destaca por haber sido el receptor de las inversiones de muchas empresas (BHP Billiton, Nestlé, Shell, Sodexo, Unilever, General Electric y Delta Airlines, entre otras) que han querido localizar allí sus centros de servicios compartidos. Además, Chile es también fuente importante de inversión extranjera directa (IED) hacia otros países de la región (Calderón, 2005; CEPAL, 2006; Cámara de Comercio de Santiago, 2007).

En los países andinos llama la atención el gran peso de los servicios de gobierno, sobre todo en Ecuador y República Bolivariana de Venezuela, donde estos representan más de un tercio del total de los *otros servicios*. Asimismo, en todos los países de este grupo los servicios de telecomunicaciones tienen una muy considerable importancia (véase el cuadro 6). Bolivia, México, Perú y Uruguay figuran en el grupo de países con mayor incidencia de la subcategoría de seguros y finanzas. Paraguay representa un caso especial, ya que registra regalías y licencias en torno al 43,9% del total de otros servicios. Esta elevada cifra obedece a la gran importancia de los servicios de electricidad que la represa hidroeléctrica de Itaipú presta a Brasil.³

Cuadro 6
ALADI: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS
(En millones de dólares y porcentajes del total)

2001-2005	ALADI	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela, (Rep. Bol. de)
Total otros servicios	17 944	1 533	100	6 855	1 397	471	197	5 968	446	461	222	293
Telecomunicaciones	9,1	11,5	30,8	3,8	9,8	36,6	48,4	9,6	3,2	16,9	13,1	21,8
Construcción	0,6	2,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Computación e informática	5,8	12,4	0,4	0,7	4,7	2,9	0,0	11,5	0,1	0,0	16,9	2,3
Seguros y finanzas	11,5	0,2	43,3	8,0	11,4	7,9	0,3	18,0	5,7	21,6	30,6	0,5
Regalías y licencias	4,5	3,3	1,8	1,6	3,1	1,3	0,0	6,7	43,9	0,4	0,0	0,0
Servicios empresariales	53,7	56,3	7,0	72,1	61,1	29,6	0,0	38,8	39,5	35,6	27,4	39,1
Servicios personales y recreativos	3,5	7,2	1,1	0,8	4,2	7,0	16,7	5,5	0,0	0,0	0,5	1,8
Servicios de gobierno	11,3	6,8	15,4	12,9	5,7	14,8	34,6	9,0	7,6	25,4	11,4	34,5

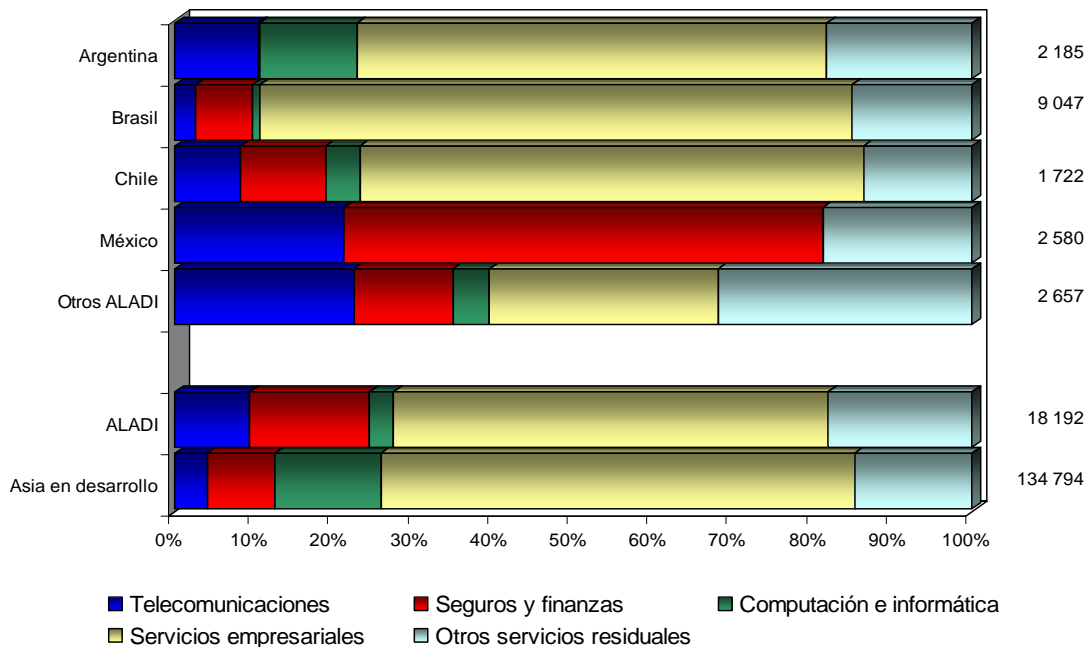
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

³ Según datos de la matriz insumo-producto de Paraguay, se estima que poco más del 80% del total de los servicios exportables a precios de mercado en 2004 correspondió a servicios de electricidad (Ludena, 2006).

3. Análisis comparativo de la evolución y estructura de los servicios comerciales y de la relevancia de la IED en la ALADI y en Asia en desarrollo

Al comparar los datos de la ALADI con los de las economías asiáticas emergentes se observa que la subcategoría *servicios empresariales* predomina en la mayoría de los países, con las excepciones de Malasia, en cuyo caso la subcategoría dominante es *servicios culturales*, e India, país en el que las exportaciones de *otros servicios* son ahora las de mayor gravitación debido al crecimiento espectacular del rubro *servicios informáticos y de computación* en los últimos cinco años.⁴

Gráfico 13
ALADI: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS HACIA EL MUNDO Y COMPARACIÓN CON ASIA EN DESARROLLO, 2005^a
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), elaborado con cifras provenientes de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

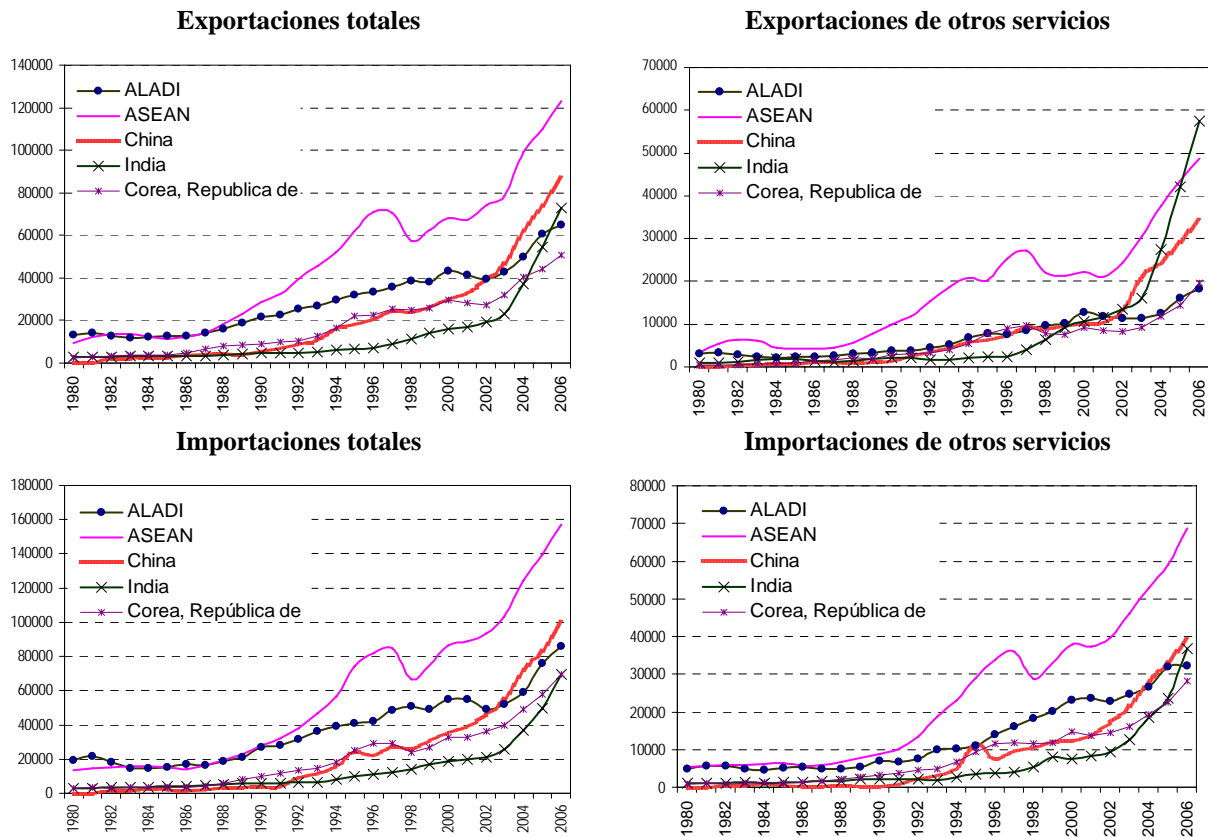
^a La categoría *otros servicios residuales* incluye construcción, regalías y licencias, servicios personales, culturales y de recreación y servicios de gobierno. ^b Asia en desarrollo comprende China, Filipinas, India, Indonesia, Malasia, República de Corea, Singapur y Tailandia.

Cuando se compara la evolución a largo plazo de las exportaciones e importaciones de servicios del conjunto de los países de la ALADI con la de los países de Asia en desarrollo, queda en evidencia el relativo rezago de la agrupación. A comienzos de la década de 1980, el intercambio comercial de servicios era

⁴ Entre fines de los años noventa y 2005, las exportaciones de servicios de la industria de tecnología e información de India crecieron exponencialmente, de menos de 4 millones de dólares anuales a cerca de 18 millones en el bienio 2004-2005 (Sharma, 2005).

mayor en la ALADI que en China, India y República de Corea y aproximadamente de la misma magnitud que el registrado en los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). En 2006, los países de la ASEAN, China e India superaron a la ALADI en ventas externas totales, con una diferencia mucho más amplia en el caso de las exportaciones de *otros servicios* (véase el gráfico 14).

Gráfico 14
ALADI Y OTROS PAÍSES DE ASIA: EVOLUCIÓN A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE SERVICIOS TOTALES Y DE OTROS SERVICIOS
(En miles de millones de dólares corrientes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de otras fuentes.

Las exportaciones de servicios de los países de Asia son mucho más dinámicas que las de los miembros de la ALADI, especialmente en los casos de China e India, en los que crecen a un ritmo casi tres y cuatro veces mayor. El diferencial es aun más pronunciado cuando se analizan las tasas de expansión de *otros servicios*, ya que estas muestran que la ALADI tiene menos dinamismo que cualquiera de los países y agrupaciones considerados. De hecho, el peso de *otros servicios* en la composición de la estructura de exportaciones de la ALADI es menor que en los otros países examinados, con la excepción de República de Corea (véase el cuadro 7).

Cuadro 7
**ALADI Y PAÍSES DE ASIA EN DESARROLLO: COMERCIO DE SERVICIOS, ESTRUCTURA Y TASAS
 MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL, 2000-2005**
 (En porcentajes)

	Estructura de las exportaciones de servicios					Tasas anuales de crecimiento				
	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India ^a	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India ^a
Exportaciones totales	52 333	84 152	51 330	35 531	21 418	6,7	10,9	19,6	8,2	26,7
Transportes	25,2	28,2	17,8	50,7	12,6	10,0	10,6	33,3	11,8	23,8
Viajes	40,5	33,3	43,1	16,6	16,8	6,8	4,9	12,5	-3,7	13,5
Otros servicios	34,3	38,5	39,1	32,8	70,5	4,5	16,9	23,0	9,6	30,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), elaborado con cifras provenientes de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

^a Tasa de crecimiento correspondiente al período 2000-2003.

Dado que la categoría *otros servicios* es la que muestra mayor dinamismo en la economía mundial, se procedió también a analizar y comparar el desempeño de las exportaciones de servicios de la ALADI con las de Asia en desarrollo; esta vez se observaron grandes similitudes en la estructura, entre la que sobresale la subcategoría *otros servicios empresariales*. Sin embargo, para los países de la ALADI también son importantes las telecomunicaciones, los servicios de gobierno, las actividades financieras y los servicios de computación e informática (véase el cuadro 8). En la comparación, la ALADI en su conjunto aparece con tasas de crecimiento inferiores al promedio y un magro desempeño, sobre todo en telecomunicaciones, construcción y seguros y finanzas, si bien los valores conjuntos de la ALADI encubren considerables diferencias entre países, como puede observarse en el cuadro 9. Cabe señalar que la tasa de crecimiento de la subcategoría *computación e informática* es de más de dos dígitos en todas las regiones y países, aunque comparativamente más importante en la India, donde estos servicios, como ya se dijo, tuvieron un avance sorprendente.

El desempeño por países de las subcategorías comprendidas en *otros servicios* muestra claramente la gran dispersión de las tasas medias de crecimiento anual en el período, ya que las de cinco países se situaron por encima del promedio subregional —Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay—, en tanto que las de México y República Bolivariana de Venezuela fueron negativas y las del resto inferiores a la media (4,5%). En el caso de México, el menor dinamismo de los *otros servicios* se explica por la baja participación de esta categoría en el total, compensada en parte por el gran peso de la categoría *viajes* (véanse el cuadro 4 y el anexo).

Cuadro 8
**ALADI Y PAÍSES DE ASIA EN DESARROLLO: COMERCIO DE OTROS SERVICIOS, ESTRUCTURA
 Y TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL, 2000-2005**
(En porcentajes)

	Estructura de las exportaciones de servicios					Tasas anuales de crecimiento				
	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India ^a	ALADI	ASEAN	China	República de Corea	India ^a
Exportaciones de otros servicios	17 944	32 404	20 055	11 652	15 106	4,5	16,9	23,0	9,6	30,2
Telecomunicaciones	9,1	4,5	2,4	3,4	6,8	-4,9	31,5	-18,5	2,4	21,2
Construcción	0,6	4,1	7,4	0,6	1,4	-25,4	23,0	33,9	21,1	-17,3
Comp. e informática	5,8	2,3	5,7	0,2	65,4	16,9	23,2	38,9	38,5	34,0
Seguros y finanzas	11,5	11,7	2,2	9,1	5,5	-2,2	18,5	30,2	21,0	14,5
Regalías y licencias	4,5	1,4	0,7	11,6	0,2	2,8	48,4	14,4	21,6	-32,7
Serv. empresariales	53,7	69,7	79,3	63,4	17,9	8,0	12,3	24,9	6,2	-14,4
Serv. personales	3,5	4,6	0,3	1,4	0,0	8,3	92,1	63,9	13,9	...
Serv. de gobierno	11,3	1,8	2,0	10,3	2,7	6,3	8,8	11,7	13,0	-22,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), elaborado con cifras provenientes de la base de datos sobre servicios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

^a Tasa de crecimiento correspondiente al período 2000-2003.

Cuadro 9
**ALADI: EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, TASA MEDIA DE CRECIMIENTO POR PAÍSES,
 2000-2005**
(En millones de dólares y porcentajes del total)

	ALADI	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela (Rep. Bol. de)
Total otros servicios	4,5	19,8	0,3	7,6	9,9	9,1	4,0	-8,8	1,7	1,7	9,4	-4,3
Telecomunicaciones	-4,9	3,6	0,8	46,3	-7,2	3,6	5,6	-14,7	10,5	-4,9	-0,8	-4,5
Construcción	-25,4	45,5	...	-48,8
Computación e informática	16,9	10,7	0,7	20,9	17,3	40,6	0,0	...	51,2	2,7
Seguros y finanzas	-2,2	-27,5	-1,5	-1,4	10,0	-16,1	-11,0	-2,9	0,1	1,1	-6,3	-19,7
Regalías y licencias	2,8	8,1	3,7	-4,1	40,1	12,9	...	10,3	-0,7	-8,1	-19,5	...
Servicios empresariales	8,0	29,5	10,7	8,0	12,6	28,6	1,7	5,2	31,1	-3,6
Servicios personales y recreativos	8,3	52,5	6,4	-2,4	31,8	12,2	-0,2	2,6	-28,2	-3,6
Servicios de gobierno	6,3	-6,4	-0,7	17,3	1,3	2,7	5,1	-27,2	15,8	2,2	-1,0	-5,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

El examen por sectores pone de manifiesto la menor importancia casi generalizada de la *construcción*, cuyo aporte al crecimiento es prácticamente nulo y mínimo en el caso de Argentina, en el que pese a registrar en 2005 una tasa de crecimiento de un 45,5%, su participación en el total del conjunto *otros servicios* no superó el 0,8%.

Un hecho no menos importante que se debe tener en cuenta en el análisis desagregado es la limitada cobertura de los servicios en la balanza de pagos, principal fuente de información a este respecto, sobre todo en el caso de las telecomunicaciones, construcción y seguros y finanzas, servicios cuyos flujos aparecen subestimados. Aunque las cifras oficiales acusan una tendencia decreciente en el último tiempo, cifras complementarias y la investigación de campo realizada por la CEPAL muestran que en algunas de estas categorías hay empresas latinoamericanas que para exportar servicios han optado por acceder a terceros mercados mediante el mecanismo de presencia comercial “modo 3”. En estos casos, el principal vehículo de penetración es la IED, sea mediante la adquisición de negocios ya establecidos o la apertura de nuevas empresas filiales.

En algunos países de la región, especialmente Argentina, Brasil, Chile y México, la presencia de empresas translatinas ha sido progresiva y considerable, lo que hace pensar que las cifras sobre exportaciones de servicios podrían ser mayores que las registradas, ya que en la metodología del *Manual de balanza de pagos* no se contempla la inclusión de las ventas a través de filiales en el exterior. Para sustentar esta afirmación se citan tres casos destacados: el primero es el de las empresas de telecomunicaciones de México, Telmex y América Móvil, que tienen filiales en varios países de la región. Otro se refiere a las operaciones de distribución de energía de la empresa Enersis y a las inversiones chilenas en el rubro de distribución minorista (Cencosud, Falabella y Ripley). El tercer caso es el de las empresas constructoras Andrade-Gutiérrez y Norberto Odebrech, de Brasil e Ingenieros Civiles Asociados (ICA) de México.

Para tener una visión más completa del peso de los servicios comerciales en las economías de la ALADI es preciso estudiar con detenimiento el vínculo entre el comercio de servicios y la IED, especialmente en el segmento correspondiente a inversiones intrarregionales. En este campo, la CEPAL ha elaborado algunos trabajos en que se arrojan luces sobre la dinámica de las inversiones y actividades de las empresas translativas.⁵ Sin embargo, aún se requieren mayores esfuerzos para profundizar investigaciones que vinculen ambos temas y, sobre todo, cuantifiquen el total del acervo de IED intrarregional en la ALADI y el resto de América Latina por países, empresas y principales rubros. En la misma línea, sería conveniente analizar los destinos más importantes de las exportaciones de servicios, especialmente las dirigidas a Estados Unidos y la Unión Europea; de esto trata la sección siguiente.

4. Aspectos relevantes del origen y el destino del comercio de servicios de los países de la ALADI

Según datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), en 2005 el valor de las importaciones de servicios realizadas por la Unión Europea desde los países miembros de la ALADI fue de 14.338 millones de dólares. Si a esto se suma el monto total de las importaciones de Estados Unidos desde esta agrupación —según datos de la Oficina de Análisis Económico—, se estima que ese año las exportaciones de la ALADI a la Unión Europea y Estados Unidos totalizaron 35.000 millones de dólares, lo que significa que más del 60% de las exportaciones totales de servicios de la ALADI (57.000

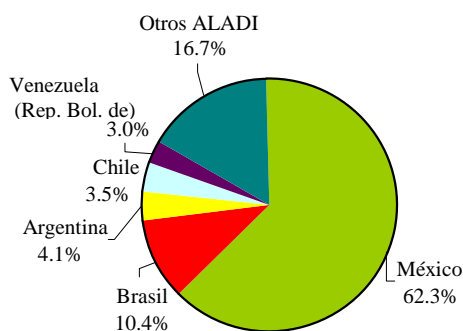
⁵ Se recomienda revisar algunos trabajos realizados por la Unidad de Inversiones y Estrategias Corporativas de la CEPAL, en especial CEPAL (2006); Tavares (2005 y 2006) y Calderón (2005), así como otros trabajos y referencias nacionales (Cámara de Comercio de Santiago, 2007; Secretaría de Economía, 2002), entre otras.

millones) se dirigieron a Estados Unidos y la Unión Europea. Es importante resaltar la relevancia de las ventas de servicios de la ALADI hacia el mercado estadounidense, que en 2005 absorbió cerca del 35% del total exportado por la agrupación, correspondiéndole a la Unión Europea alrededor de un 25%.

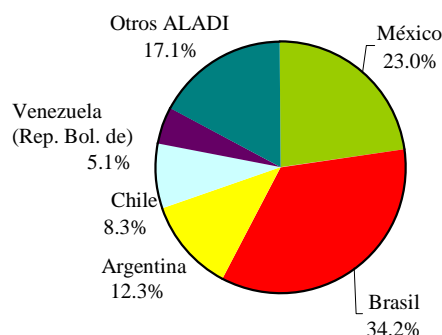
México y Brasil se destacan como los países con más intensa actividad exportadora en ambos sentidos, aunque con considerables diferencias en cuanto a la magnitud de los flujos exportados, ya que mientras México lidera las ventas de servicios a Estados Unidos (62,3%), Brasil lo hace en dirección a la Unión Europea (34,2%) (véase el gráfico 15).

Gráfico 15
ALADI: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS HACIA ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA, 2005
(En millones de dólares y participación en el total)

Estados Unidos (20 717 millones de dólares)



Unión Europea (14 338 millones de dólares)



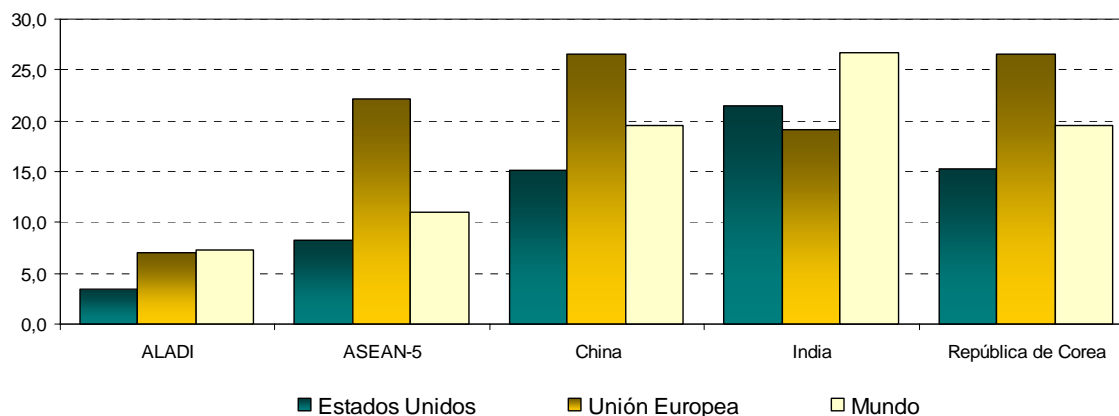
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), e información oficial de los países.

En términos comparativos, las proporciones del comercio de servicios exportadas por los países de Asia en desarrollo hacia Estados Unidos y la Unión Europea son más bajas que las de los miembros de la ALADI, del orden del 9,5% y el 13% sobre un monto total de 283.000 millones de dólares. No obstante, en términos absolutos, las exportaciones de los primeros hacia tales socios casi duplican el valor registrado por los segundos y superan los 63.500 millones de dólares.

En el período 2000-2005, el análisis de las tasas de crecimiento de las importaciones de servicios efectuadas por Estados Unidos y la Unión Europea desde la ALADI y Asia en desarrollo revela el mayor dinamismo de las exportaciones originadas en Asia, ya que las de la agrupación registraron un crecimiento medio anual del 3,5% y el 7% hacia Estados Unidos y la Unión Europea, respectivamente, tasas superadas por todos los grupos y países asiáticos considerados. Cabe señalar, además, que el

aumento de las exportaciones hacia Estados Unidos es menor que hacia la Unión Europea, con excepción de India (véase el gráfico 16).

Gráfico 16
ALADI Y PAÍSES DE ASIA EN DESARROLLO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS HACIA ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA Y EL MUNDO, 2000-2005
(Tasas anuales de crecimiento y porcentajes del total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), e información oficial de los países.

Por otra parte, según datos de la OCDE y del Gobierno de Estados Unidos, en 2005 solo el 1,3% del total importado por la Unión Europea (25 países) procedió de los países de la ALADI, en tanto que en el caso de Estados Unidos esta proporción fue de un 7,4%, cifra bastante más alta. En términos de la composición de los flujos del comercio de servicios de la ALADI hacia dichos dos destinos, es interesante notar que el rubro *viajes* representa cerca del 2% del total de las importaciones de la agrupación, en tanto que en el caso de Estados Unidos es el ítem más importante de las compras desde la ALADI y su participación en el total de las importaciones del país bajo este rubro llega a un 20% (por la fuerte gravitación de México). No obstante, la participación de los países de la ALADI en las importaciones estadounidenses totales de *otros servicios* no alcanza a un 3% (véase el cuadro 10).

La relevancia de la categoría *viajes* en las ventas de servicios de la ALADI hacia Estados Unidos y la Unión Europea también queda de manifiesto al analizar la estructura de estas exportaciones, dado que llegan a representar alrededor del 65% del total en el caso de Estados Unidos y un 40% en el de la Unión Europea. A diferencia de la ALADI, los países de Asia en desarrollo cuentan con una estructura de servicios en la que el mayor peso corresponde a las categorías *transporte* y *otros servicios*.

Cuadro 10
**ESTADOS UNIDOS Y UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIONES DESDE LA ALADI Y ASIA EN
 DESARROLLO, 2005**
(Cuotas de mercado y estructura)

	ALADI				Asia en desarrollo			
	Total	Transporte	Viajes	Otros	Total	Transporte	Viajes	Otros
Estados Unidos								
Cuota de mercado	7,4	5,4	20,4	2,3	9,6	14,3	10,4	6,4
Estructura (porcentaje del total)	100,0	20,5	64,7	14,9	100,0	41,9	25,4	32,8
Unión Europea								
Cuota de mercado	1,3	1,8	2,0	0,8	3,4	5,7	3,3	2,5
Estructura (porcentaje del total)	100,0	29,9	40,0	30,2	100,0	36,6	25,9	37,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

5. Los servicios en la integración intra y extrarregional⁶

El análisis precedente ha permitido identificar la importancia creciente del comercio de servicios en los países de la ALADI con un enfoque comparativo respecto del ámbito mundial. El saldo no es halagüeño, en tanto parece que la ALADI no estuviera aprovechando todo el potencial que brinda la dinámica global, especialmente en la esfera del comercio de servicios empresariales. Este retraso podría deberse a la relativa ausencia de una liberalización profunda, conjugada con la inexistencia de esquemas que faciliten el comercio. Si bien en algunos países se han hecho esfuerzos por avanzar hacia la apertura de sus mercados de servicios por la vía de las negociaciones comerciales bilaterales y subregionales, así como de una activa participación en las negociaciones en el seno del GATT/OMC, en el ámbito intrarregional aún queda camino por recorrer para promover y potenciar mayores intercambios de servicios. Con el propósito de profundizar el examen de este tema, a continuación se presenta una visión del avance en los aspectos normativos para así complementar el análisis cuantitativo expuesto en las cuatro primeras secciones.

a) Acuerdos regionales sobre servicios

Desde la entrada en funciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en enero de 1995, el número de acuerdos regionales notificados por sus miembros se ha incrementado extraordinariamente, hasta llegar a 375, de los cuales están “activos” 194.⁷

Hasta 1995 los acuerdos regionales trataban básicamente del comercio de bienes; los únicos que contenían disposiciones en materia de servicios eran los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas que, en conjunto, entraron en vigor en enero de 1958, el Tratado de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos (1989) y el suscrito por Australia y Nueva Zelandia (1989) (aunque no se notificaron en esos términos al antiguo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)). A partir de

⁶ Esta sección se basa en CEPAL (2007) y Mulder y otros (2007).

⁷ Las cifras corresponden a octubre de 2007.

1994, al concluir la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los acuerdos comerciales referidos a los servicios empezaron a incluirse intensivamente en la agenda internacional de negociaciones. Hasta el último trimestre de 2007 se había notificado a la OMC la existencia de 49 acuerdos “activos” bajo el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).⁸

La región no ha permanecido ajena a estos avances. Por el contrario, los países latinoamericanos y caribeños han sido dinámicos participantes en las negociaciones de acuerdos comerciales que incluyen disposiciones en materia de servicios. Sin embargo, la consideración de este aspecto ha sido un avance relativamente reciente en la región, aun cuando en los casos de Chile y México prácticamente coincide con el inicio de su estrategia de negociación de acuerdos regionales. Los países de América Latina y el Caribe han notificado 53 acuerdos, 27 de ellos bajo el artículo XXIV del GATT, 23 bajo el artículo V del AGCS y 3 bajo la Cláusula de Habilitación. Chile y México han sido los más activos en la región con respecto a ambos tipos de acuerdos.

Cuadro 11
**ACUERDOS NOTIFICADOS POR MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)**

Tipo de acuerdo	Cláusula de Habilitación ^a	AGCS Art. V ^b	GATT Art. XXIV ^c	Total
Unión aduanera	3		5	8
Unión aduanera en América Latina y el Caribe	2		2	4
Adhesión a una unión aduanera			6	6
Acuerdos de integración económica		24		24
Acuerdos de integración económica en América Latina y el Caribe		23		23
Adhesión a acuerdos de integración económica		2		2
Acuerdos de libre comercio	3		84	87
Acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe			25	25
Adhesión a acuerdos de libre comercio			2	2
Acuerdos de alcance parcial	11			11
Acuerdos de alcance parcial de América Latina y el Caribe	1			1
Adhesión a acuerdos de alcance parcial	1			1
Total	21	49	124	194

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).

^a Corresponde a acuerdos en materia de bienes en favor de países en desarrollo o entre ellos.

^b Corresponde a excepciones de la cláusula sobre trato de nación más favorecida en materia de acuerdos de integración referidos a servicios.

^c Corresponde a excepciones de la cláusula sobre trato de nación más favorecida en materia de acuerdos comerciales referidos a bienes.

Al igual que en otras regiones, el principal impulso para la expansión del sector y del comercio de servicios en América Latina y el Caribe parece haber sido determinado y dominado por los cambios tecnológicos y las reformas regulatorias. La liberalización del comercio de servicios en el contexto de los acuerdos comerciales suscritos en la región ha sido relativamente lenta en comparación con el rápido avance de estas reformas y, como ya se señaló, se trata de un fenómeno más bien reciente. Por otra parte,

⁸ El número total de acuerdos notificados en materia de servicios era de 59.

en la mayoría de los países la desregulación de esta actividad ha obedecido a una decisión independiente de los acuerdos comerciales negociados y fue parte integrante del proceso de reformas unilaterales que tuvo lugar a fines de los años ochenta y principios de los noventa.

b) Los modelos de integración en materia de servicios

El Tratado de Roma, sobre cuya base se creó la Comunidad Económica Europea, contiene los principios que rigen el comercio de servicios entre los Estados miembros y es el primer ejemplo de integración de las actividades de servicios para configurar un mercado común.⁹ Este se regula mediante disposiciones relativas al “derecho de establecimiento” y a la libertad de los proveedores establecidos, de conformidad con la legislación de un Estado miembro, para prestar servicios *temporalmente* en cualquier otro Estado miembro. Existen asimismo disposiciones complementarias y reglas específicas para algunos rubros, como en el caso del transporte y los servicios financieros.

Además, mediante sus decisiones la Corte Europea de Justicia ha desempeñado un papel clave en el avance de la liberalización del sector de servicios. A este respecto, dos tipos de dictámenes han resultado determinantes. En primer lugar, el fallo que dispuso la aplicación directa de los artículos del Tratado referidos al comercio de servicios sin necesidad de elaborar directivas complementarias. En segundo lugar, las decisiones que confirmaron la libertad de un proveedor de prestar sus servicios dando cumplimiento a las regulaciones de su país de origen.¹⁰ En la década de 1990, esta dimensión del mercado común europeo se abordó de manera prioritaria, en especial con respecto a los servicios financieros y las telecomunicaciones. En el caso de los primeros se consolidó el concepto del “pasaporte único” para prestar servicios en cualquier Estado miembro y la responsabilidad del supervisor en el país de origen de asegurar la solvencia del proveedor. En cuanto a las telecomunicaciones, a partir de 1998 se desmantelaron los monopolios que regulaban el sector. Más recientemente, algunas directivas para liberalizar aún más los servicios profesionales han suscitado gran oposición.

El enfoque puesto en práctica por la Unión Europea ha sido denominado de “competencia regulatoria” por la importancia del papel desempeñado por la regulación del país de origen, que sobrepasa la del país de destino. En este último caso es esencialmente complementaria y justificada por cuestiones de interés público. Este enfoque contrasta con el adoptado en el marco del TLCAN y del AGCS, y seguido por los países de la región, en particular por los de la Comunidad Andina y el Mercosur, llamado “de trato nacional”, en cuyo marco la prestación de servicios por parte de proveedores extranjeros se rige por las reglas de trato nacional. De acuerdo con este enfoque, los reguladores de los países de origen y destino siguen cumpliendo un papel significativo y el proveedor debe adecuarse a ambos marcos regulatorios.

México fue el primer país de la región que negoció la liberalización del comercio de servicios como parte de un acuerdo comercial, el TLCAN. En esas negociaciones se estableció un nuevo enfoque de liberalización al separar el comercio transfronterizo de servicios (modos 1, 2 y 4) de la provisión de servicios que tiene lugar mediante inversión directa o presencia comercial (modo 3), con sus respectivas

⁹ Aun cuando, a diferencia de la política comercial, no existe una política común en materia de comercio de servicios.

¹⁰ También son importantes las decisiones en que se aclaró que las disposiciones del Tratado también se referían a la libertad de los consumidores para acceder al proveedor de servicios de su elección, independientemente de dónde se encontrara ubicado. Las disposiciones correspondientes figuran en Moussis (2001, p. 104) y un análisis más extenso en Wyatt y Dashwood (2000).

reglas y disciplinas.¹¹ En forma simultánea con el TLCAN se negoció el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), como parte de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En el caso del AGCS se definen cuatro modos de suministro (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
MODOS DE SUMINISTRO EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS)

Presencia del proveedor	Otros criterios	Modo
El proveedor del servicio <i>no se encuentra presente</i> en el territorio del miembro	El servicio se presta <i>dentro</i> del territorio del miembro, desde el territorio de otro miembro	Suministro transfronterizo
	El servicio se presta a un consumidor del miembro, <i>fuera</i> de su territorio, en el territorio de otro miembro	Consumo en el extranjero
El proveedor del servicio <i>se encuentra presente</i> en el territorio del miembro	El servicio se presta dentro del territorio del miembro por conducto de la presencia comercial del proveedor	Presencia comercial
	El servicio se presta dentro del territorio del miembro y el proveedor se encuentra presente como persona <i>física</i>	Presencia de personas físicas

Fuente: Organización Mundial del Comercio, OMC S/L/92 (28 de marzo de 2001).

En la primera generación de acuerdos suscritos entre los países de América Latina, sobre todo en el marco de la ALADI, se incluyó una cláusula evolutiva que contemplaba la negociación futura en materia de servicios. No obstante, esta dimensión del comercio comenzó a ser introducida en los acuerdos recién a partir de fines de los años noventa.

Los servicios ingresaron definitivamente en la agenda comercial de la región en la década de 1990, impulsados por tres estímulos: la entrada en vigor del TLCAN, el AGCS y la decisión de los países de la región, adoptada en abril de 1998, de iniciar negociaciones para crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Previamente, durante casi cuatro años, se analizaron en forma colectiva las consecuencias de las negociaciones sobre los servicios en el marco de los acuerdos de libre comercio y se estableció que estos deberían formar parte de los resultados de la negociación del ALCA.

Luego de acordar el TLCAN, México incorporó esta dimensión en su estrategia comercial siguiendo el mismo modelo del Tratado. Por su parte, Chile fue el segundo país de la región en introducir activamente los servicios en sus negociaciones comerciales. Así se hizo en el acuerdo celebrado con Canadá a mediados de 1997, adoptando los lineamientos establecidos en el TLCAN. Simultáneamente, los miembros de la Comunidad Andina y el Mercosur llevaron adelante sus propias negociaciones normativas y de compromisos con vistas a insertar esta área en sus tratados.

c) **Acuerdos intrarregionales**

El 11 de junio de 1998, la Comunidad Andina aprobó la Decisión 439, que contenía el “Marco general de principios y normas para la liberalización del comercio de servicios en la Comunidad Andina”, con lo que dio cumplimiento a lo establecido en los artículos 79 y 80 del Acuerdo de Cartagena. El 30 de octubre de 2001, la Comisión de la Comunidad Andina aprobó la Decisión 510, que contenía un listado

¹¹ Aunque esto no los distingue del enfoque de la Unión Europea, la gran diferencia radica en el desarrollo normativo del TLCAN.

de las medidas restrictivas al comercio de servicios vigentes a esa fecha y se disponía que debían eliminarse a partir del 1º de enero de 2006. Esto se logró el 14 de diciembre de 2006, cuando se aprobó la Decisión 659, relativa a “Sectores de servicios objeto de profundización de la liberalización o de armonización normativa”.¹²

La Comunidad Andina adoptó un modelo de apertura del sector de servicios similar al del AGCS, pero con una importante diferencia, ya que se preveía un procedimiento mediante el cual los países pudieron consignar las medidas incompatibles con las reglas acordadas (lista negativa), las que se comprometieron a eliminar, así como a no introducir nuevas restricciones (CAN, 2007). La relación con el AGCS se da por la incorporación de las definiciones básicas y de su alcance en el marco de las decisiones pertinentes. En materia de acceso a mercados y trato nacional se hacen explícitas referencias a los artículos respectivos del AGCS y se utiliza la clasificación sectorial elaborada durante las negociaciones de la Ronda Uruguay. Sin embargo, el régimen sobre servicios de la Comunidad Andina también contiene otras reglas, tales como la irreversibilidad de los compromisos asumidos, lo que constituye otra diferencia respecto del AGCS.¹³ Dado que la entrada en vigor de estos compromisos es aún reciente todavía no es posible contar con una evaluación de sus resultados prácticos. Asimismo, la elaboración de las reglas específicas aplicables a determinados rubros no ha concluido (servicios financieros y telecomunicaciones).¹⁴

Los países del Mercosur adoptaron también el modelo del AGCS para liberalizar el comercio de servicios en el mercado intrarregional, pero solo en aquellas categorías especificadas en las listas de compromisos (listas positivas). El Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios del Mercosur, que recoge el marco regulatorio de estos intercambios, fue adoptado en diciembre de 1997. Los primeros compromisos se anexaron en julio de 1998, pero el acuerdo entró en vigor una vez finalizado el proceso de aprobación por parte de los congresos de los Estados miembros, en diciembre de 2005. Uno de los principales objetivos del Protocolo de Montevideo es “completar en un plazo máximo de diez años, contados a partir de la entrada en vigor del presente Protocolo, el Programa de Liberalización del comercio de servicios del Mercosur” (artículo XIX). Para tal fin se prevén negociaciones anuales.

Pese a que el Protocolo entró en vigor en diciembre de 2005, desde 1997 en adelante se han llevado a cabo nuevas rondas de negociaciones, en las que se han ido incorporando nuevos subsectores de servicios a los compromisos asumido.¹⁵ Estas negociaciones —que hasta ahora suman seis— han permitido avanzar hacia la consolidación de las restricciones vigentes, pero no han conducido a una mayor apertura del mercado dentro de la zona de libre comercio (Grupo de Servicios del Mercosur (s/f)).

Por otra parte, se ha progresado en la elaboración de instrumentos regulatorios comunes, especialmente para facilitar el movimiento temporal de las personas físicas. Interesa destacar el “Acuerdo para la creación de la visa MERCOSUR”; el “Mecanismo para el ejercicio profesional temporal” y el “Acuerdo

¹² Véase una descripción de las distintas etapas de la integración regional en materia de servicios en CAN (2007).

¹³ No es claro el alcance que tendrían las referencias a las reglas del AGCS. En un documento de trabajo (SG/dt 405, noviembre de 2007) de la Secretaría General de la Comunidad Andina se señala que teniendo “en cuenta la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, no resulta claro que con la incorporación por referencia de normas de la OMC como régimen alternativo a la normativa andina en materia de servicios, el Tribunal tenga competencia para conocer las controversias que se susciten por incumplimiento de dichas normas, toda vez que sus facultades no abarcan el conocimiento de disposiciones comerciales emitidas bajo otros ordenamientos internacionales diferentes al ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina”.

¹⁴ En materia de servicios financieros se esperaba una decisión para fines de febrero del presente año.

¹⁵ Para consultar el Protocolo de Montevideo, véase SICE (s/f). En Grupo de Servicios del Mercosur (s/f) puede encontrarse una evaluación de lo realizado.

para la facilitación de actividades empresariales”, que aún deben ser aprobados por los parlamentos de los Estados miembros.

d) Acuerdos extrarregionales

En las negociaciones de Estados Unidos con Chile, Centroamérica, Colombia y Perú se adoptó el modelo del TLCAN, mientras que en las de la Unión Europea con Chile y México se siguió lo establecido en el AGCS, como probablemente se hará con la Comunidad Andina, Centroamérica y el Mercosur.

Cabe preguntarse en qué medida y en qué aspectos han avanzado más las negociaciones de algunos países de la región con Estados Unidos y la Unión Europea que las negociaciones multilaterales y dentro de la región. Marconini (2006) realizó un estudio comparativo de las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio, el TLCAN y los acuerdos negociados recientemente por Estados Unidos con países latinoamericanos, la Unión Europea y Japón. Tanto el modelo del AGCS, utilizado por la Unión Europea, como el TLCAN, adoptado por Estados Unidos, tienen un ámbito de aplicación similar referido a las medidas que “afectan el comercio de servicios”, y establecen una diferenciación del comercio de servicios de acuerdo con los modos de suministro.¹⁶ Sin embargo, son disímiles en cuanto a la profundidad del tratamiento que se da a estos en cada uno de ellos.

En el primer caso, las disciplinas aplicables a cada modo de suministro de servicios son las mismas. En el segundo, se distingue entre las disciplinas que se aplican al comercio transfronterizo (incluye los modos de suministro 1, 2 y 4 del AGCS), a las inversiones (modo 3 del AGCS) y los procedimientos que rigen para el acceso de las personas de negocios al mercado de destino (modo 4). Sin embargo, este criterio no ha sido uniforme, especialmente en los tratados suscritos por Estados Unidos después de los celebrados con Chile y Singapur, en los que no existen capítulos relativos a “personas de negocios”.

De acuerdo con Marconini (2006), no es posible determinar a priori si los acuerdos firmados por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón han sido más liberalizadores que los resultados obtenidos en las negociaciones de la OMC. En algunos casos se ha excluido determinados subsectores, como el transporte aéreo y los servicios audiovisuales, mientras que en otros se ha restringido el ámbito de aplicación en ciertas áreas. Por ejemplo, el movimiento de personas naturales ha sido limitado a las “personas de negocios”, mientras que el AGCS incluye todas las categorías de proveedores de servicios. Por último, en otros casos las reservas negociadas han permitido excluir subsectores o actividades (transporte marítimo y medidas a nivel subfederal).

Sin embargo, en otros aspectos se ha ido más allá de las disposiciones de la OMC, como por ejemplo en el caso de los servicios financieros, las telecomunicaciones e incluso en el de algunas disciplinas del subsector de transporte marítimo (en el marco de los acuerdos negociados por la Unión Europea) (Pereira Gonçalves y Stephanou, 2007; Sáez, 2005). También las reglas de origen aplicables a los proveedores de servicios serían más flexibles que las dispuestas en el AGCS.¹⁷ Asimismo, en los acuerdos negociados por Estados Unidos y Japón en materia de inversiones (aplicables a los servicios que se proveen mediante una presencia comercial), se contemplan disciplinas más estrictas en materia de exigencias de desempeño y la prohibición de establecer requisitos de presencia local como condición para proveer un servicio.

¹⁶ Se definen cuatro modos de suministro: i) transfronterizo; ii) consumo en el extranjero; iii) presencia comercial, y iv) movimiento de personas naturales.

¹⁷ Aunque estas podrían ser relevantes solo para aquellos países que no han suscrito el AGCS, dado que el principio de cláusula de nación más favorecida obliga a tratar a todos los miembros de la OMC por igual.

Uno de los principales elementos que complementan las disciplinas regulatorias del comercio de servicios son las listas de compromisos, mediante las cuales los países definen los subsectores y los términos en que se regirán por sus disposiciones (medidas disconformes). En los acuerdos negociados por Estados Unidos y Japón, que incorporan un mayor número de disciplinas, se aplica un enfoque de lista negativa (todo está incluido excepto lo expresamente excluido), y se adapta el nivel de compromisos al statu quo regulatorio (consolidación), por lo que son considerados más transparentes y liberalizadores que el modelo del AGCS, seguido por la Unión Europea. Sin embargo, como ya se indicó, lo que determina el nivel efectivo de liberalización es el contenido concreto de las listas de compromisos. En definitiva, en la OMC, en los acuerdos subregionales como el TLCAN y en los acuerdos bilaterales mencionados, la liberalización se ha abordado, fundamentalmente, con un enfoque que mantiene la situación imperante en materia regulatoria, sin alcanzar una verdadera liberalización del comercio de servicios (Marconini, 2006; Sáez, 2005).¹⁸ Tal ha sido también el objetivo del Mercosur, en tanto que la Comunidad Andina, por su parte, definió como punto de partida el statu quo y sus miembros asumieron luego el compromiso de eliminar las medidas vigentes incompatibles con las normas de la Comunidad en materia de servicios. En vista de que esto ha tenido lugar muy recientemente es todavía difícil evaluar los resultados obtenidos.

Marconini (2006) analiza cuatro aspectos de las disposiciones sobre regulación interna aplicables al comercio de servicios: transparencia, buen gobierno, requisitos y reconocimiento. Los acuerdos negociados por Estados Unidos y Japón tienden a avanzar en materia de transparencia y buen gobierno al establecer requisitos relativos a la elaboración y el procedimiento de adopción y aplicación de las normas, temas que no son abordados en los acuerdos suscritos por la Unión Europea. Sin embargo, como señala Sáez (2005), en ninguno de ellos hay progresos concretos que apunten a reducir los costos vinculados a las regulaciones que deben cumplir los proveedores de servicios para poder realizar sus actividades. Tampoco se aclaran las condiciones bajo las cuales las regulaciones internas serían consideradas “barreras innecesarias al comercio”, un tema central en el debate en torno al comercio de servicios y los acuerdos comerciales.

Las dificultades para abordar la liberalización del comercio de servicios están muy relacionadas con los cambios regulatorios que es preciso realizar, con su economía política y con las consecuencias prácticas que pueden tener para la conducción de políticas económicas y de desarrollo (Marconini, 2006; Sáez, 2005). Por ese motivo se procura mantener espacios de política que permitan establecer nuevas regulaciones si se llegara a considerar que las existentes no son apropiadas y, al mismo tiempo, evitar que estas sean cuestionadas en el marco del sistema de solución de controversias por ser contrarias a los compromisos asumidos o por constituir barreras innecesarias al comercio. Otro aspecto que debe contemplarse es la medida en que el objetivo de las políticas que se desea implementar es discriminar respecto de los proveedores extranjeros o bien privilegiar al Estado como proveedor de servicios. En consecuencia, las repercusiones más directas se observan en el tipo de instrumentos de política y sus efectos (discriminación en favor de proveedores nacionales) y en el grado de participación estatal en la provisión de servicios, ya sea como regulador o como proveedor directo (Sáez, 2005).

Tanto el AGCS como los acuerdos mencionados, incluso los negociados por Estados Unidos, contienen diversos mecanismos que permiten a los países definir a priori los espacios de política que desean mantener. Es decir, las decisiones soberanas respecto de las políticas e instrumentos que se conservan y los servicios incluidos, así como el tipo de participación del Estado en la actividad, son decisiones políticas que pueden administrarse adecuadamente en el contexto de las negociaciones

¹⁸ En el caso de la AGCS/OMC los resultados han sido más limitados, pues como los países no tienen la obligación de comprometer el statu quo, en muchos casos las listas de compromisos no reflejan necesariamente el régimen vigente.

internacionales. Lo importante es que los países sepan definir con claridad sus objetivos de política y los instrumentos para conseguirlos.

e) La difícil convergencia respecto del comercio de servicios en los países de la ALADI

En su primera Cumbre celebrada en Brasilia (29 y 30 de septiembre de 2005), los países miembros de la Comunidad Sudamericana de Naciones, actual Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), encomendaron a las Secretarías del Mercosur, la Comunidad Andina y la ALADI la preparación de estudios sobre la convergencia de los acuerdos de complementación económica entre los países de América del Sur. Como se ha analizado, la Comunidad Andina y el Mercosur cuentan con un mayor grado de desarrollo normativo en materia de comercio de servicios. En ambos casos, el modelo adoptado ha sido el del AGCS, que forma parte de los acuerdos de la OMC. En otros acuerdos de complementación económica suscritos en la región en el marco de la ALADI no se han elaborado disciplinas y compromisos en materia de servicios. Respecto de este punto, en el trabajo de las Secretarías se considera que existen las condiciones propicias para avanzar regionalmente en el área de los servicios, dado el marco común que brindan el AGCS y la experiencia de la Comunidad Andina y el Mercosur, respectivamente. A ello hay que agregar que están negociándose algunos acuerdos sobre servicios. Este es el caso de las tratativas entre Chile y el Mercosur, actualmente en curso, y de Chile con Colombia, Perú y Ecuador.

Aun cuando el modelo del AGCS es una base común para todos los miembros de la Unasur, ello no significa que sea el modelo adecuado para un proceso ambicioso de integración regional, sobre todo por la ausencia de una normativa esencial en diversas áreas, como principios regulatorios, reconocimiento mutuo, en especial, aunque no exclusivamente, en materia de servicios profesionales, movimiento de personas y otros. Además, este modelo no tiene sentido si se desea elaborar disciplinas regionales en materia de inversiones.¹⁹ A ello hay que añadir las diferencias de enfoque respecto de los acuerdos sobre servicios a partir de la entrada en vigor de TLCAN y de las negociaciones recientes realizadas por algunos miembros de la ALADI.

Lo fundamental es adoptar un enfoque que comprometa a las partes a eliminar, dentro de un plazo breve, las restricciones incompatibles con los principios rectores del comercio de servicios. De lo contrario cohabitarían en la Unasur tres niveles de liberalización: el contemplado en los esquemas subregionales, el acordado entre estos y los compromisos asumidos individualmente por cada país con otros de fuera de la región. Cabe asimismo indicar que en el caso de los servicios, aunque no exclusivamente, se necesita un mecanismo permanente de negociación y perfeccionamiento de las disciplinas comerciales.

En materia de inversiones, en el trabajo de las Secretarías sobre el tema se concluye que existe “mayor convergencia entre los Acuerdos de Complementación Económica suscritos por los Países Miembros de la Comunidad Andina y los del Mercosur, que entre la normativa de ambos bloques económicos (Decisión 291 y Protocolos del Mercosur)”. Interesa destacar, además, que los Protocolos pertinentes del Mercosur no han entrado aún en vigor.

Por otra parte, la convergencia parece más difícil debido a que existen aproximaciones distintas entre los miembros de la Unasur y entre algunos de ellos y países de fuera de la Unasur. Este puede ser uno de los aspectos en que sea más arduo lograr una convergencia sudamericana. En las relaciones entre los miembros de la Unasur y terceros países se han privilegiado los acuerdos de promoción y protección de inversiones en los que estas se resguardan bajo los términos de su legislación nacional. Sin embargo, no se avanza en temas

¹⁹ Esto es así porque no puede haber dos tratamientos para un mismo tema: inversión en servicios y en el resto de las actividades.

relacionados con acceso y operación de las inversiones (trato, requisitos de desempeño y otros). Además, algunos miembros de la Unasur en sus relaciones con países de fuera de la región han adoptado modelos que, en la práctica, pueden otorgar un mejor trato que el acordado entre ellos mismos. En este ámbito, existe una amplia red de acuerdos bilaterales de promoción y protección de inversiones entre países de América del Sur y países desarrollados, lo que podría dificultar aún más la convergencia.

Una forma de obviar el problema de los modelos en materia de servicios e inversión, el cual puede obstaculizar un debate constructivo sobre liberalización del comercio de servicios, es optar por un enfoque de competencia regulatoria que combine estándares mínimos de calidad de prestación de servicios con principios fuertes de liberalización, como el privilegiado por la Unión Europea. Esto podría complementarse con una selección inicial de subsectores de servicios en los que este enfoque se pudiera aplicar y con la definición de otros para los cuales sería necesario elaborar reglas adicionales que consideraran características específicas.

6. Conclusiones

La evaluación cuantitativa del comercio de servicios aquí presentada, por una parte, y la revisión de los diversos ámbitos y enfoques normativos, por la otra, demuestran la gran importancia del sector de los servicios, tanto en el espacio de la ALADI como en el individual de cada país o subregión.²⁰ En las siguientes consideraciones se ofrece una visión panorámica resumida de los avances logrados:

- El comercio de servicios está ganando presencia a escala mundial, especialmente en la categoría *otros servicios*. Aunque la información disponible no permite un bosquejo preciso, parece que los países de la ALADI no estarían aprovechando todas las oportunidades que abre el auge de este comercio. Tal situación estaría demostrada por la pérdida de dinamismo y participación de la subregión en el comercio mundial, así como por el mayor empuje de los países de Asia en desarrollo.
- Aunque a nivel regional la participación de la categoría *otros servicios* ha aumentado en forma considerable, el rubro *viajes* sigue dominando en el total de las exportaciones, lo que da motivos para pensar que la actividad del turismo tiene un gran potencial. El mayor desarrollo de la categoría *otros servicios* en otras regiones pone de manifiesto el rezago de los países de la ALADI, en los que el crecimiento de estos servicios ha quedado por debajo del registrado por la ASEAN, China, India y República de Corea.
- Es importante subrayar que para algunos países, tanto pequeños como medianos, la incidencia relativa de las exportaciones de servicios en el producto es muy considerable y supera el promedio regional (2,5%). Estos serían los casos de Cuba (13,4%), Paraguay (8%), Uruguay (7,5%), Chile (5,7%), Bolivia (4,6%), Argentina (3,4%), Perú (2,8%) y Ecuador (2,8%) (véase la sección 2). Queda de manifiesto la necesidad de abrir un espacio que permita el crecimiento del sector en tales economías.
- En otros países, especialmente en los de mayor tamaño —República Bolivariana de Venezuela (0,9%), Brasil (1,9%), México (2,3%) y Colombia (2,3%)— el peso del comercio de servicios en el producto es inferior al promedio. No obstante, son precisamente dos de ellos, México y Brasil, los que tienen una participación de poco más del 50% y el 60% en el

²⁰ Es este el caso de los esquemas subregionales de la CAN y el Mercosur.

grueso de las exportaciones e importaciones de servicios, respectivamente, por lo que es conveniente pensar en la complementariedad del mercado ampliado para lograr un aumento de la escala, aun en los países más grandes.

- Es cada vez más importante el vínculo entre exportaciones de servicios e inversión extranjera directa. La CEPAL ha estudiado con detenimiento el fenómeno de las empresas translatinas, a partir de lo cual es posible identificar las categorías de servicios más dinamizadores de la competitividad, sobre todo en áreas relacionadas con la banca y las finanzas, el comercio, las asesorías contables y jurídicas, la informática, la distribución de energía y las telecomunicaciones.
- Con algunos ejemplos se puso de relieve la importancia del comercio de servicios y sus vínculos con las inversiones intrarregionales, ámbito en el que hay señales de una gran presencia de empresas que indudablemente requieren normativas más claras y estables que impulsen encadenamientos y vínculos virtuosos entre el empresariado regional.
- En el plano normativo, pese a los avances en las distintas instancias de negociación comercial en que participan los países, la evolución y los avances de la liberalización del comercio de servicios en el espacio subregional de la ALADI están rezagados con respecto a los cambios tecnológicos y a las reformas regulatorias de los países.
- Las mayores dificultades para abordar la liberalización del comercio de servicios están vinculadas a los cambios regulatorios que es preciso realizar, a su economía política y a las consecuencias prácticas que pueden acarrear para la conducción de políticas económicas y de desarrollo, sobre todo en el espacio de maniobra relacionado con el tipo de instrumentos de política y sus efectos (discriminación en favor de proveedores nacionales), así como con el grado de participación estatal en la provisión de servicios, sea como regulador o como proveedor directo.
- Pese a las dificultades de política asociadas a los cambios regulatorios, la revisión normativa aquí presentada ofrece pruebas de la existencia de posibles espacios de política que los países podrían definir a priori y sobre la base de los objetivos e instrumentos de política por aplicar.

La evidencia empírica que se ha expuesto resalta la creciente importancia de los servicios a nivel mundial y subregional y la necesidad de fortalecer un área del comercio que parece poco potenciada y, por ende, rezagada con respecto a otras regiones en desarrollo.

En último término, en este estudio se concluye que en el espacio de la ALADI existe un amplio margen para la cooperación en la búsqueda de opciones, enfoques e instrumentos de política, incluso precautelando algunas sensibilidades sobre la base de instrumentos definidos y conocidos previamente que los negociadores han de sopesar en sus respectivos equipos y grupos de trabajo.

Después de varios años de esfuerzos y trabajos tendientes a avanzar en la liberalización comercial de los servicios, parece haber llegado el momento en que los países miembros de la ALADI logren sustanciales progresos en las negociaciones de servicios comerciales, especialmente dentro de los límites de su espacio de integración, teniendo presente que en la actual coyuntura se cuenta con la experiencia y la voluntad política para hacerlo.

Bibliografía

- América economía* (2007), “Las 500 mayores empresas de América Latina”, Santiago de Chile, julio.
- Calderón Álvaro (2005), “Chile: direct investment abroad and internalization of Conglomerates”, documento presentado en la Reunión de expertos en el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 5 al 7 de diciembre.
- Cámara de Comercio de Santiago (2007), “Inversión chilena en el exterior alcanza a los US\$ 1.303 millones durante el primer semestre”, *Nota informativa*, agosto.
- CAN (Comunidad Andina) (2007), “Avances en la liberalización del comercio intrasubregional de servicios en la Comunidad Andina”, *Boletines de coyuntura andina* (SG/di 821), 8 de marzo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: 2006. Tendencias 2007* (LC/G.2341-P/E), Santiago de Chile.
- _____ (2006), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005* (LC/G.2309-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.44
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1993), *Manual de balanza de pagos*, quinta edición, Washington, D.C.
- Grupo de Servicios del Mercosur (s/f), “Orientaciones para el avance de la liberalización del comercio de servicios en el Mercosur”, N° 26/06 (mercosur/lxvi gmc/p.dec).
- Ludena, Carlos (2006), “V6.2 Documentation – I-O Tables: Paraguay”, documento técnico de la base de datos Global Trade Analysis Project (GTAP) [en línea] https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=2150
- Marconini, M. (2006), “Services in regional agreements between Latin American and developed countries”, *serie Comercio internacional*, N° 71 (LC/L.2544-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.06.II.G.72.
- Moussis, Nicholas (2001), *Access to European Union: law, economics, policies*, European Study Service.
- Mulder, Nano y otros (2008), “Trade in services in Latin America and the Caribbean: an analysis of recent trends”, *serie Comercio internacional*, N° 84 (LC/L.2453-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pereira Gonçalves, M. y C. Stephanou (2007), “Financial services and trade agreements in Latin America and the Caribbean: an overview”, *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 4181, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Piña, Joaquín (2005), “La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas. Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile”, *serie Comercio internacional*, N° 52 (LC/L.2390-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.133.
- Sáez, Sebastián (2005), “Trade in services negotiations: a review of the experience of the United States and the European Union in Latin America”, *serie Comercio internacional*, N° 61 (LC/L.2453-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.G.199.
- Sharma, Dinesh C. (2005), “Indian software, service exports on rise” [en línea] http://www.news.com/Indian-software,-service-exports-on-rise/2100-1007_3-5729524.html.
- SICE (Servicio de Información al Comercio Exterior) (s/f), “Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios del Mercosur” [en línea] http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSR/montevideo/pmontevideo_s.asp.

- Secretaría de Economía (2002), “México realiza inversiones en el exterior”, vol. 1, N° 4 [en línea] <http://www.economia-montevideo.gob.mx/Boletines/Mexp0402.pdf>
- Tavares, Marcia (2006), “Trans-Latins. Trends and issues”, documento presentado en la reunión Emerging multinationals: who are they, what do they do, what does it mean?, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 27 de marzo [en línea] www.eclac.org/ddpe/agenda/4/26104/pres_OECD.pdf
- _____ (2005), “Case study on outward foreign direct investment from Argentina”, documento presentado en la Reunión de expertos en el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 5 al 7 de diciembre.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2007), *World Investment Report. Transnational Corporations 2007, Extractive Industries and Development*, Ginebra, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.07.II.D.9.
- _____ (2005), *World Investment Report 2005. Transnational corporations and the internationalization of R&D*, Ginebra, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.10.
- _____ (2004), “Outward FDI from Brazil: poised to take off?”, *Occasional Note* (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2004/16), 7 de diciembre.
- Valls Pereira, Lia y Ricardo Sennes (2007), “Diversifying and upgrading services trade in Brazil”, Santiago de Chile, agosto, inédito.
- Wyatt, D. y A. Dashwood (2000), *European Union Law*, cuarta edición, Londres, London Sweet and Maxwell.

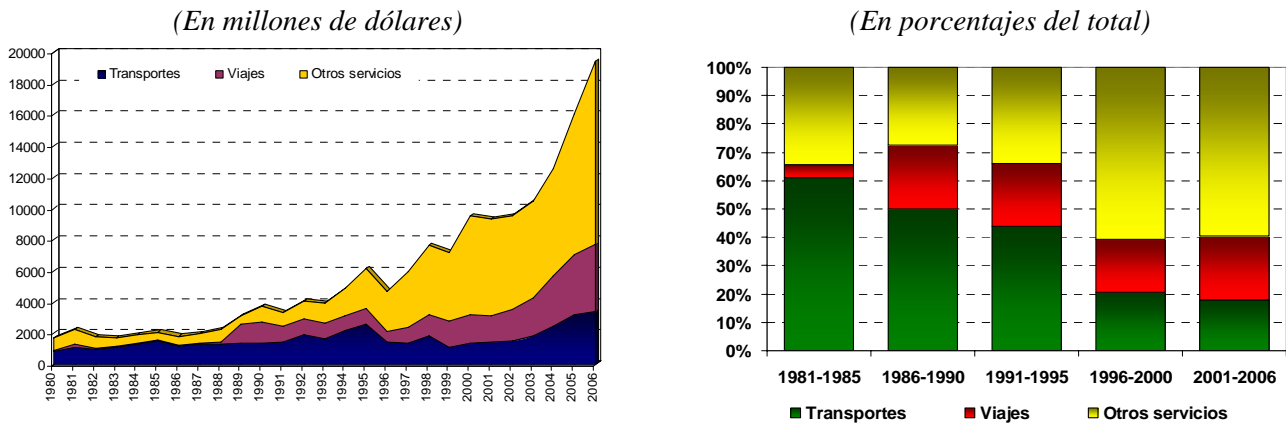
Anexo

**PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
DE LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI**

A. BRASIL, PERFIL DE EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

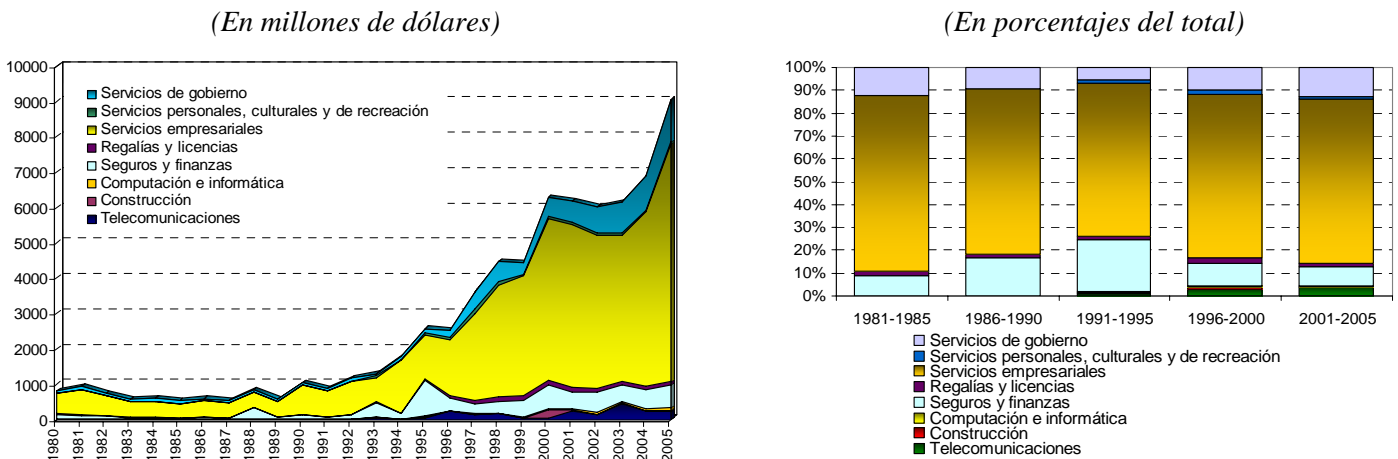
En 2006, las exportaciones de servicios de Brasil llegaron a 19.462 millones de dólares, monto que representa un 12,4% del total exportado por el país. Como puede observarse en el grafico A.1, las ventas externas de servicios se duplicaron con creces entre 2001 y 2006, período en el que Brasil registró la mayor tasa de crecimiento anual entre los países de la ALADI (15,8% anual, en promedio). Este dinamismo refleja sobre todo el espectacular incremento de las exportaciones en la categoría de *otros servicios*. En el grafico A.2 se muestra que, dentro de esta categoría, el componente predominante fue el de los servicios empresariales, entre los cuales, según datos del Banco Central, cabe destacar los servicios de arquitectura, ingeniería y consultoría técnica (Banco Central del Brasil, 2007).

Gráfico A.1
BRASIL: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico A.2
BRASIL: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

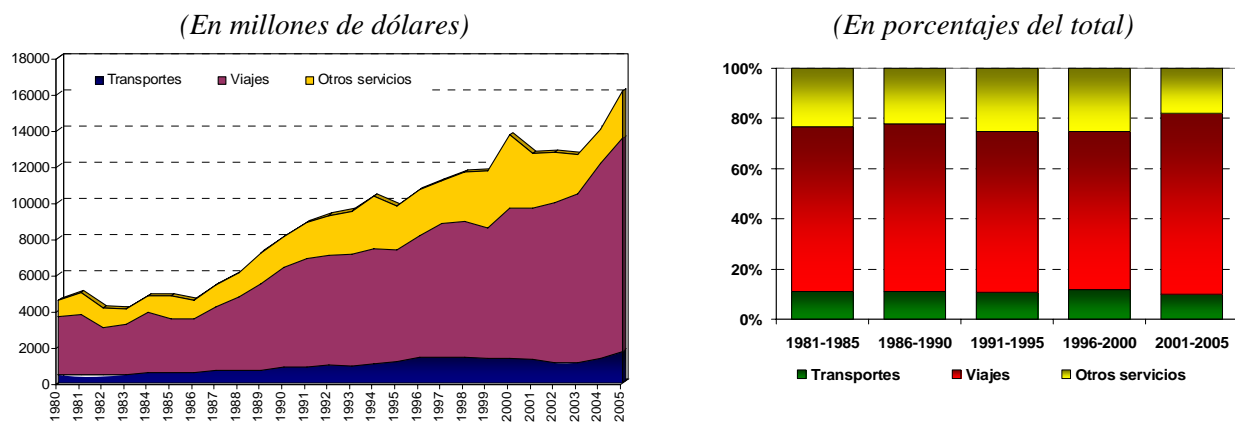


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

B. MÉXICO: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

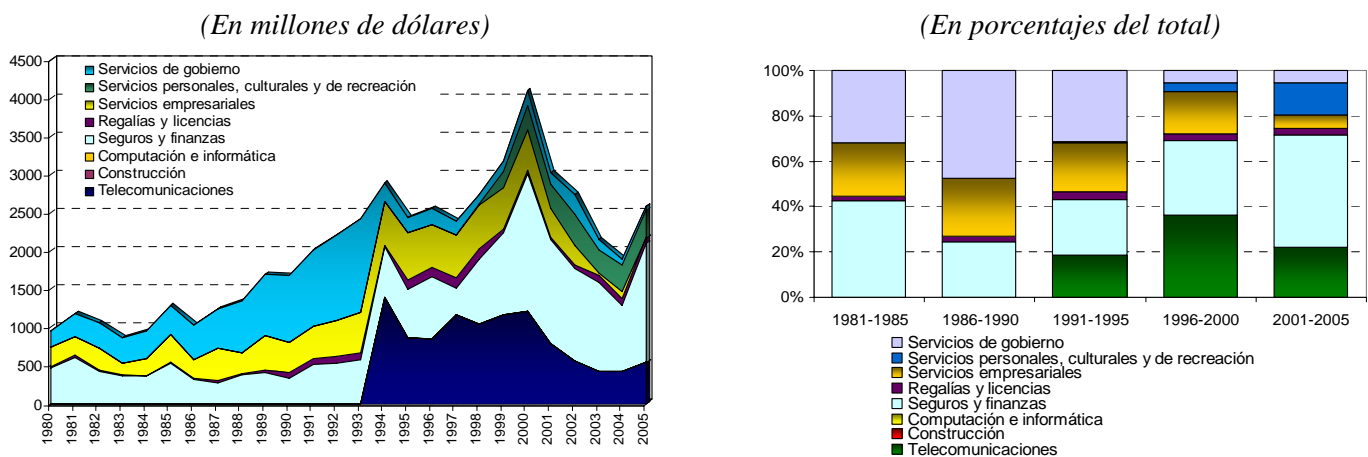
México exportó servicios por valor de 16.221 millones de dólares en 2006, vale decir, un 6,1% de las exportaciones totales del país. En el gráfico B.1 se muestra claramente que en las ventas mexicanas de servicios predomina el componente *viajes*, con una participación de 74% en el total. El escaso dinamismo de las exportaciones de servicios, que crecieron solo a un 5% anual en promedio entre 2001 y 2006, puede explicarse por la escasa gravitación (15%) de la categoría *otros servicios* en el total. Dentro de esta última, los rubros con mejor desempeño (véase el gráfico B.2) fueron los servicios de seguros y finanzas y las telecomunicaciones.

Gráfico B.1
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico B.2
MÉXICO: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

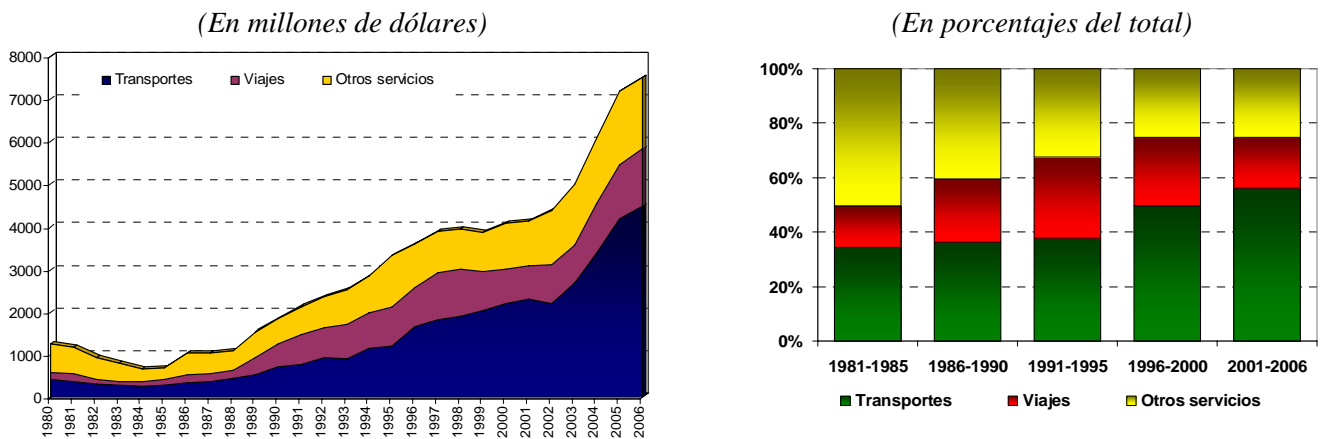


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

C. CHILE: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

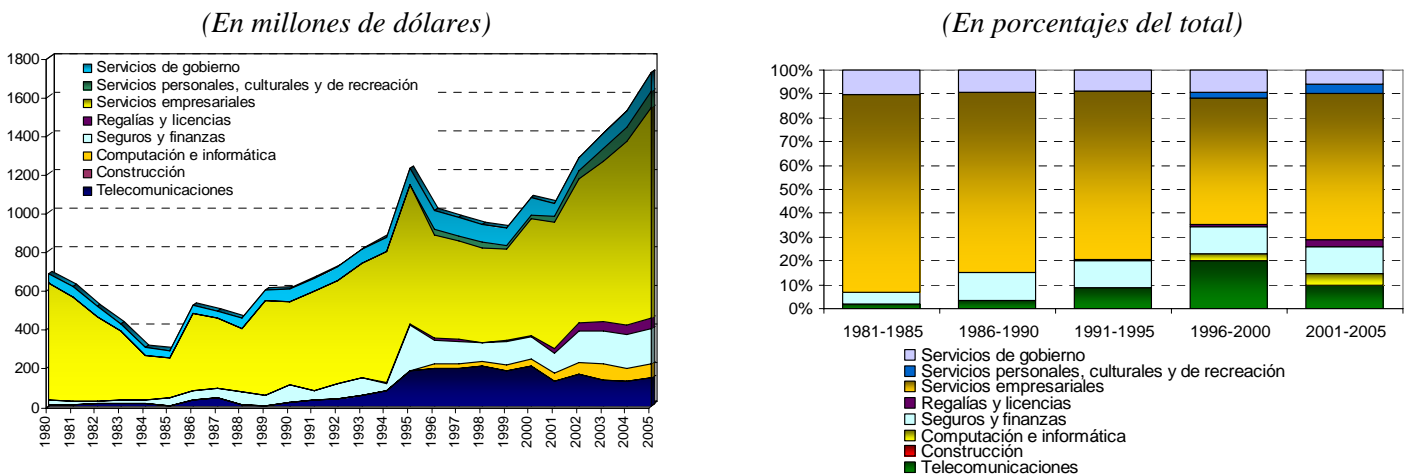
En 2006, el valor de las exportaciones de servicios de Chile sumó 7.504 millones de dólares, equivalente al 11% del total exportado por el país. En el gráfico C.1 se aprecia claramente la importancia del componente *transporte*, que representa un 60% del total. Aunque la mayor parte del crecimiento anual promedio (12,6%) de las ventas externas de servicios se explica por el desempeño de dicho componente, la tasa de crecimiento del comercio de servicios fue inferior a la registrada por el de bienes en el mismo periodo. Entre 2001 y 2005, el rubro *servicios empresariales* se destaca en la categoría *otros servicios* por su significativa expansión (véase el gráfico C.2).

Gráfico C.1
CHILE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico C.2
CHILE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE “OTROS SERVICIOS”, 1980-2005

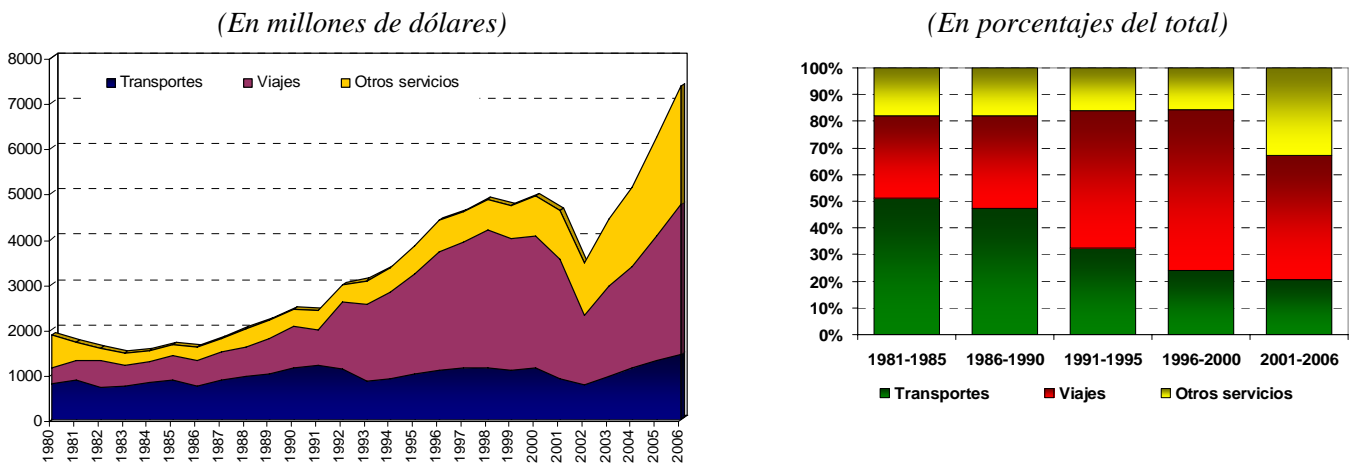


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

D. ARGENTINA: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

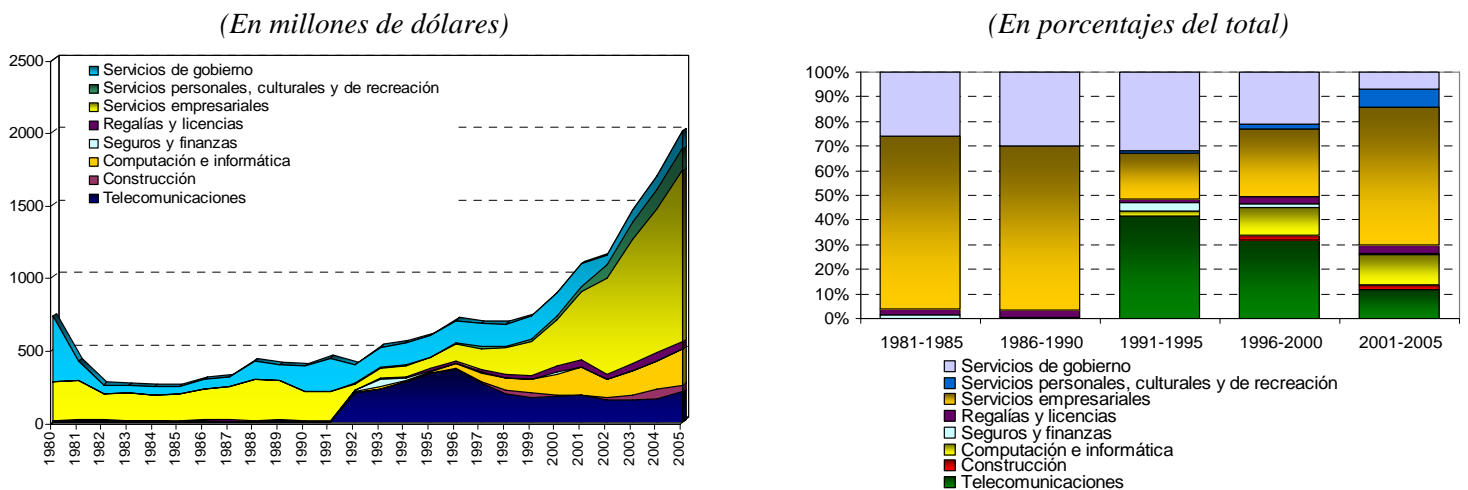
Las exportaciones de servicios de Argentina en 2006 registraron un monto de 7.694 millones de dólares, lo que situó en un 13,6% su participación en el total exportado por el país. Entre los países de la ALADI, Argentina —junto con Brasil— resalta por exhibir entre 2001 y 2006 una tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios más cercana a la de las exportaciones de bienes (9,7%). En los gráficos D.1 y D.2 se observa que el incremento fue liderado por la categoría *otros servicios* (empresariales, en particular), además del rubro *viajes*, debido a la recuperación del subsector turístico después de la crisis del bienio 2001-2002.

Gráfico D.1
ARGENTINA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico D.2
ARGENTINA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

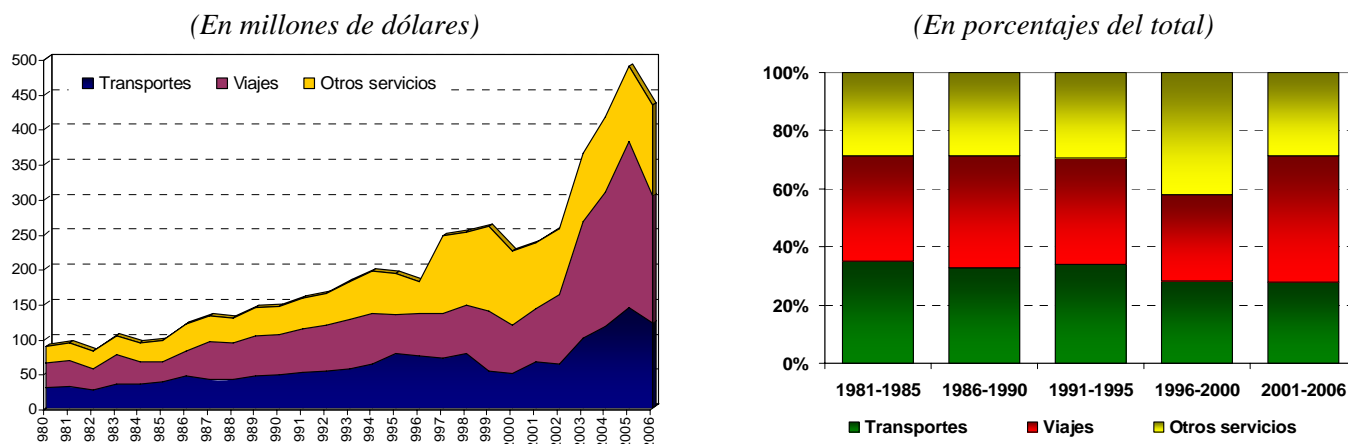


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

E. BOLIVIA: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

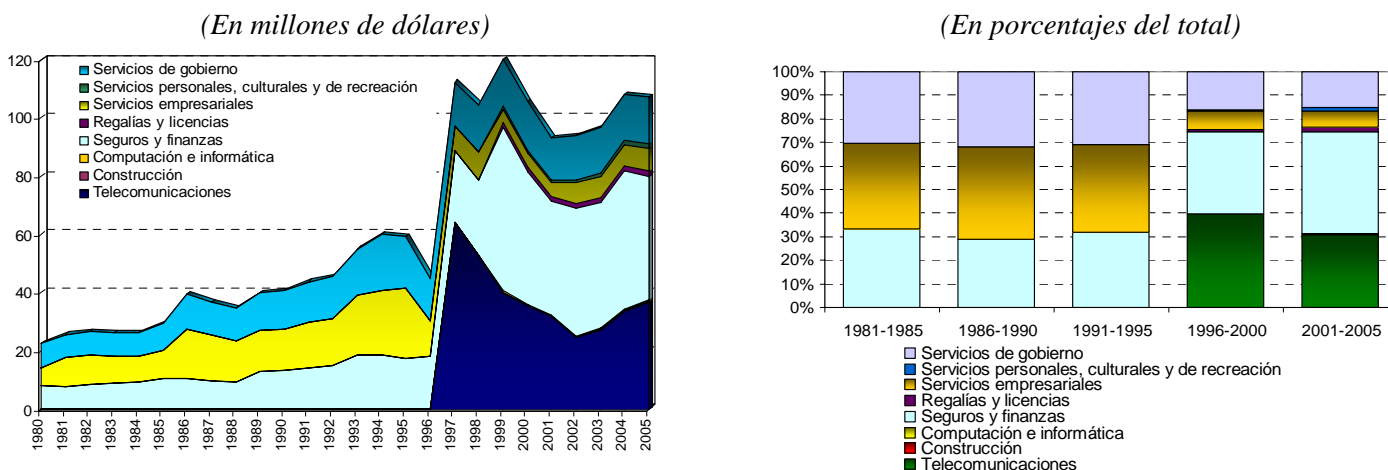
En el último trienio, las exportaciones de servicios de Bolivia promediaron 450 millones de dólares, aproximadamente, suma que representa cerca de un 10% del total exportado por el país. Aunque Bolivia sea el miembro de la ALADI que menos servicios exporta, se destaca por registrar una de las más altas tasas de crecimiento de la región para el período 2001-2006 (13% anual promedio, aventajado solo por Brasil), debido al explosivo auge de la categoría *viajes*, cuyo valor se triplicó (véase el gráfico E.1). El gráfico E.2 ilustra el escaso avance de las exportaciones de *otros servicios*, lideradas por las telecomunicaciones y los servicios de gobierno.

Gráfico E.1
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico E.2
BOLIVIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

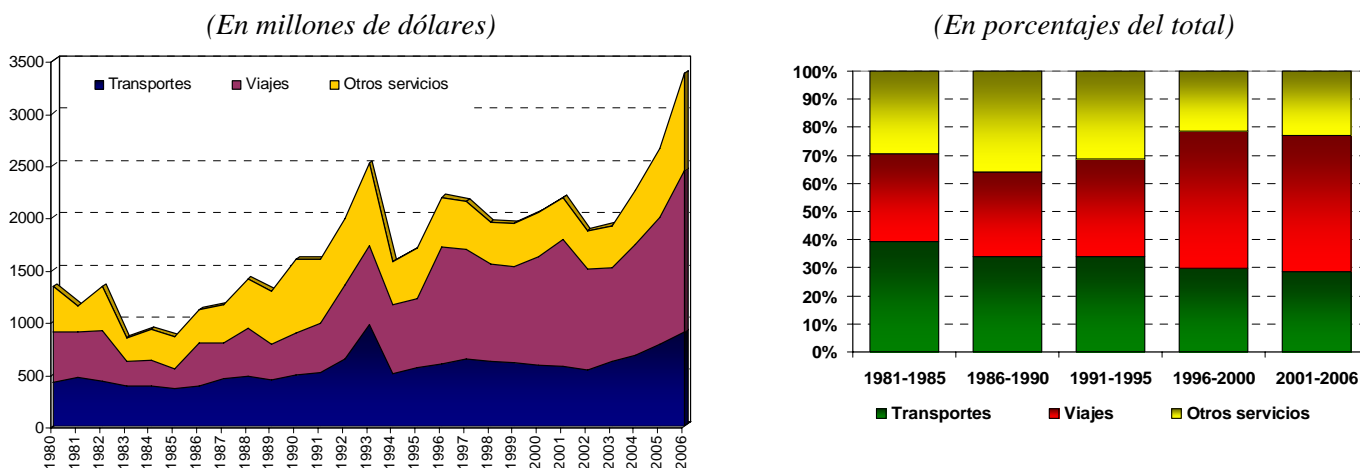


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

F. COLOMBIA: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

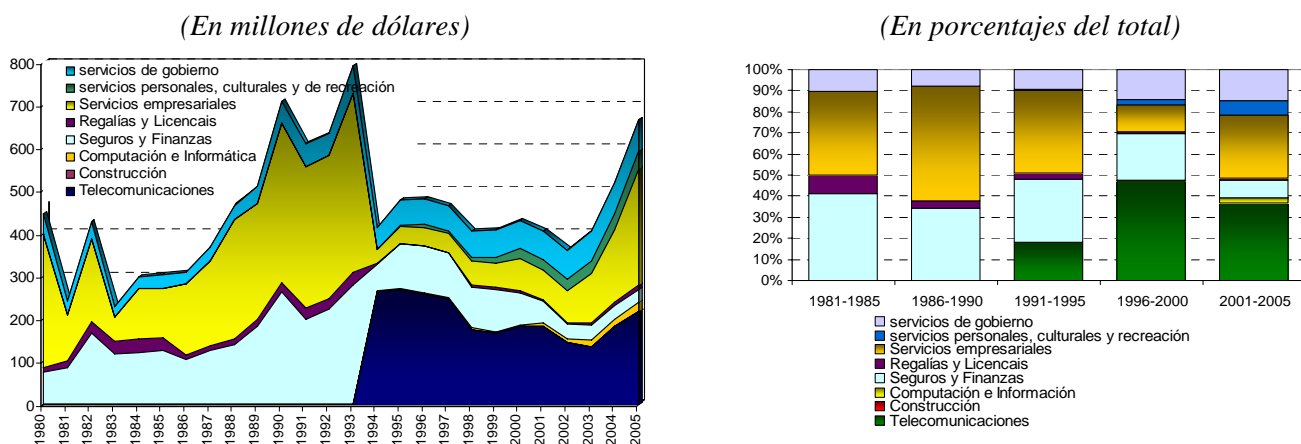
En 2006, Colombia registró exportaciones de servicios por valor de 3.373 millones de dólares, suma correspondiente a un 11,8% del comercio externo total del país. Aunque en estas ventas predomina la categoría *viajes* (46%), es interesante observar que la mayor parte del crecimiento entre 2001 y 2005 se concentró en la categoría *otros servicios* y, en particular, en el rubro de *servicios empresariales*, cuyo comercio se cuadruplicó en el período (véase el gráfico F.2).

Gráfico F.1
COLOMBIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico F.2
COLOMBIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005



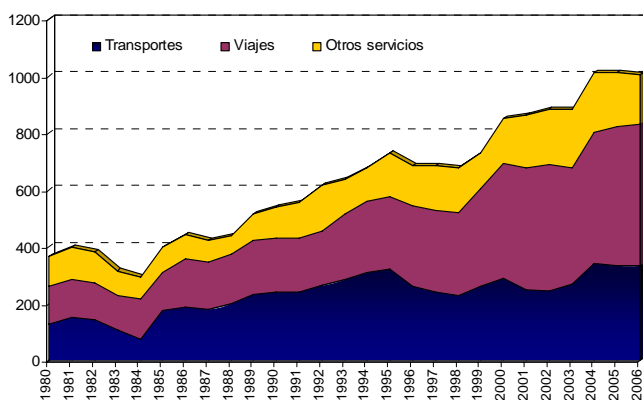
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

G. ECUADOR: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

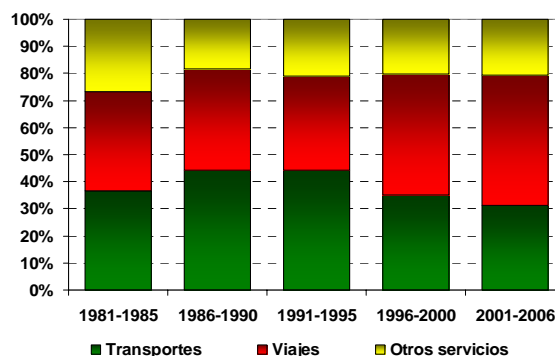
El valor de las exportaciones de servicios de Ecuador en 2006 fue de 1.016 millones de dólares, equivalente a un 7,2% del total exportado a escala nacional. Como en los demás países andinos, la categoría *viajes* aparece como la más importante en las exportaciones de servicios, con una participación de 50% en el total. Sin embargo, la tasa de crecimiento en todos los rubros fue muy baja, cercana a un 3% anual en promedio entre 2001 y 2006. En la categoría *otros servicios* predominan los servicios de gobierno y las telecomunicaciones (véase el gráfico G.2).

Gráfico G.1
ECUADOR: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006

(En millones de dólares)



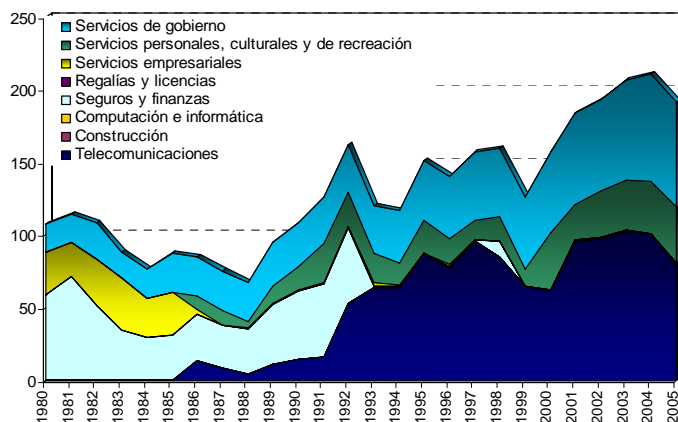
(En porcentajes del total)



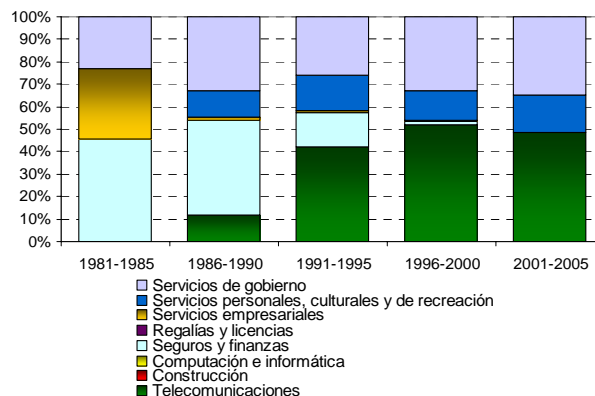
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico G.2
ECUADOR: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

(En millones de dólares)



(En porcentajes del total)

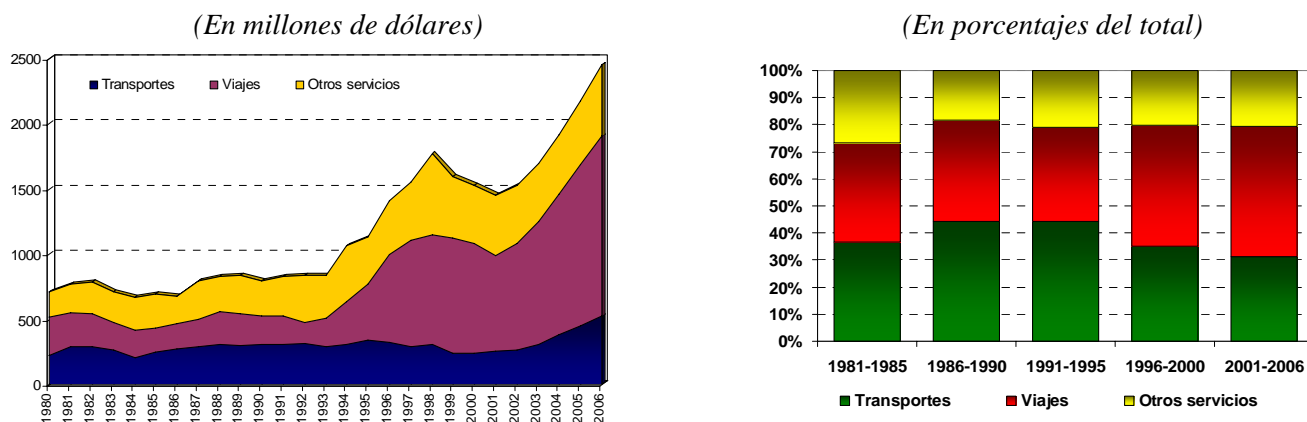


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

H. PERÚ: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

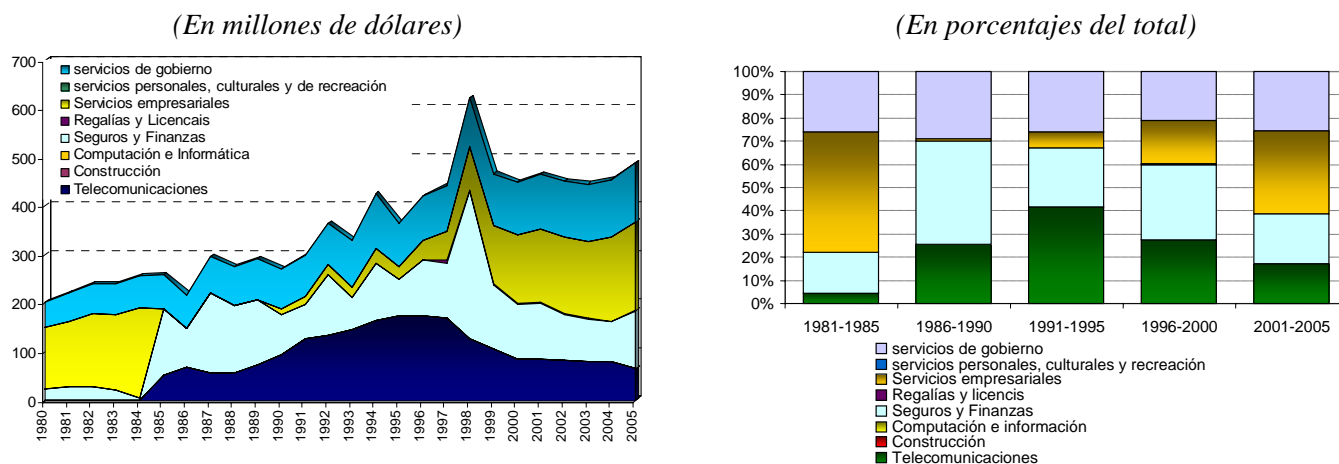
Las exportaciones de servicios de Perú en 2006 totalizaron 2.451 millones de dólares, con una participación del 9,4% en el valor exportado por el país en su conjunto. En este caso, resalta por su dinamismo la categoría *viajes*, que lidera las exportaciones de servicios, a las que aporta un 56% del total; también ha impulsado, en el último tiempo, el crecimiento de las exportaciones totales, dado que su valor se duplicó con largueza entre 2001 y 2006. La categoría *otros servicios*, por el contrario, se mantuvo estancada en el mismo período.

Gráfico H.1
PERÚ: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico H.2
PERÚ: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005



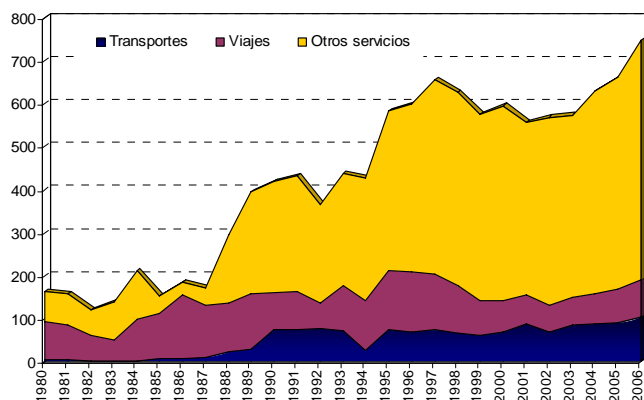
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

I. PARAGUAY: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

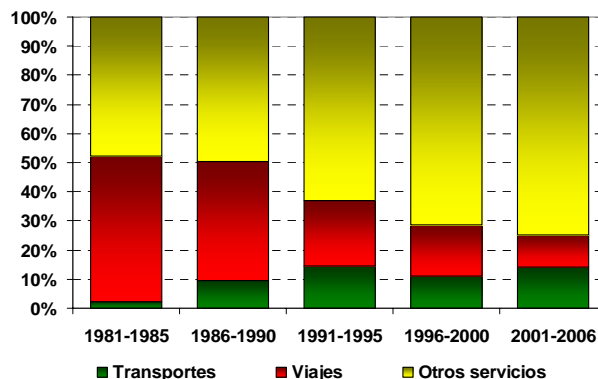
En 2006, Paraguay registró exportaciones de servicios por 808 millones de dólares, monto que representa un 14,7% del total de las ventas externas del país. Destaca por su gran peso la categoría *otros servicios*, —atribuible en su mayor parte a los componentes de regalías y licencias, y servicios empresariales—, que en conjunto participan con alrededor de un 75% de las exportaciones de servicios.

Gráfico I.1
PARAGUAY: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006

(En millones de dólares)



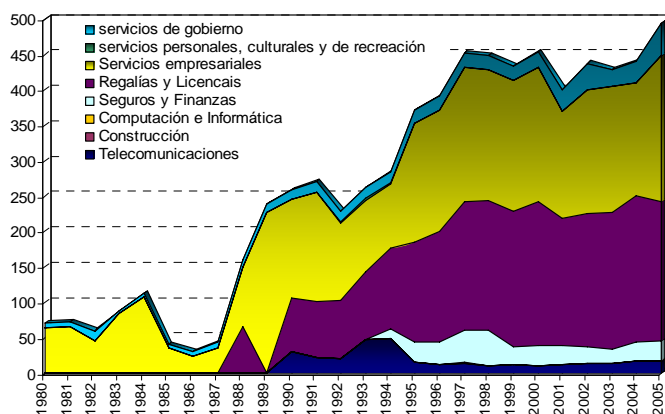
(En porcentajes del total)



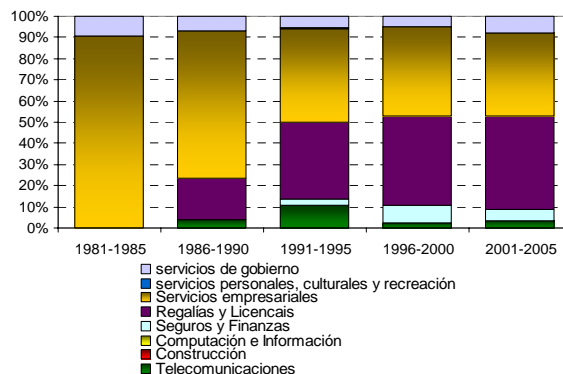
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico I.2
PARAGUAY: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

(En millones de dólares)



(En porcentajes del total)

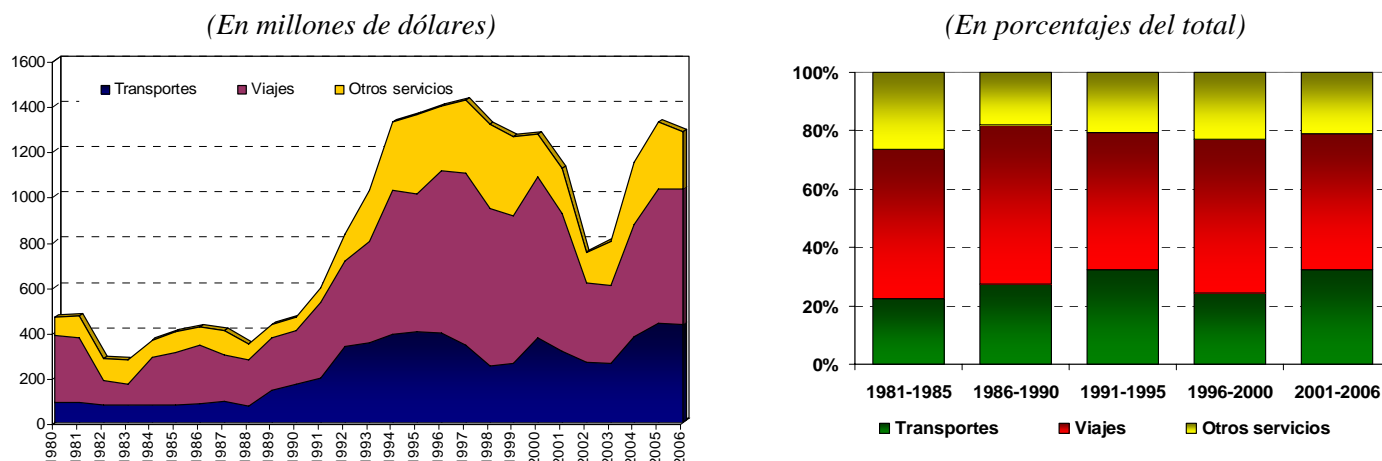


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

J. URUGUAY: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

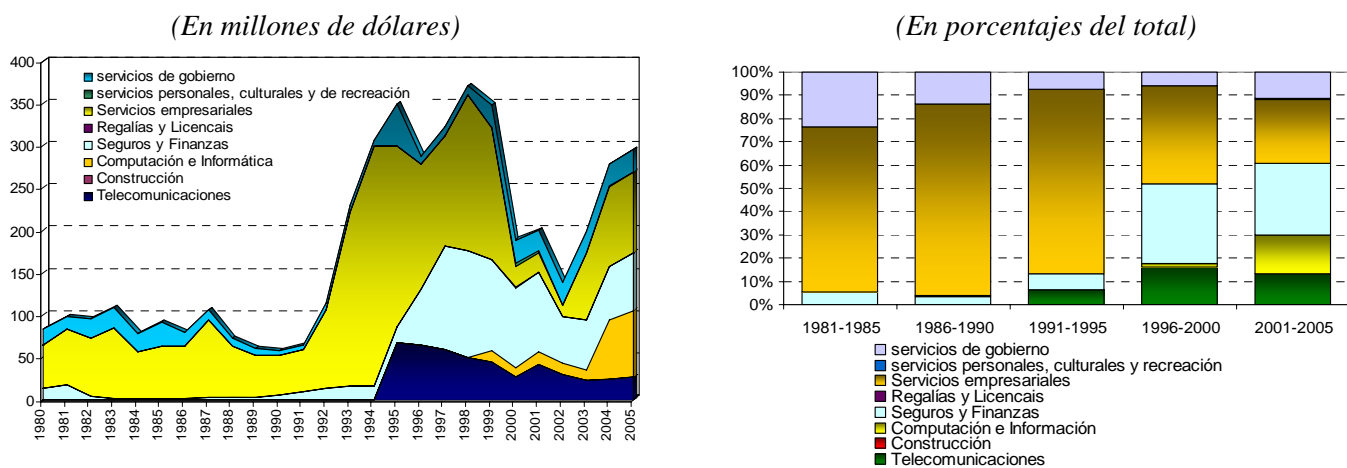
Las exportaciones de servicios de Uruguay en 2006 tuvieron un valor de 1.285 millones de dólares, lo que representa un 22,6% del total exportado por el país, la proporción más alta entre todos los miembros de la ALADI. Uruguay se destaca, además, por haber registrado la mayor tasa de crecimiento de la región en el período 1990-2000 (10,6% anual), superada únicamente por Cuba. Sin embargo, a fines de los años noventa y hasta 2002 se produjo una considerable caída de las exportaciones de servicios, que si bien luego se han recuperado, todavía no han vuelto a su máximo nivel histórico, anotado en 1997. En cuanto a la estructura de la categoría *otros servicios*, cabe subrayar el aceleramiento de las actividades de servicios de computación e informática, que ya representan un 16% del total.

Gráfico J.1
URUGUAY: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico J.2
URUGUAY: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005

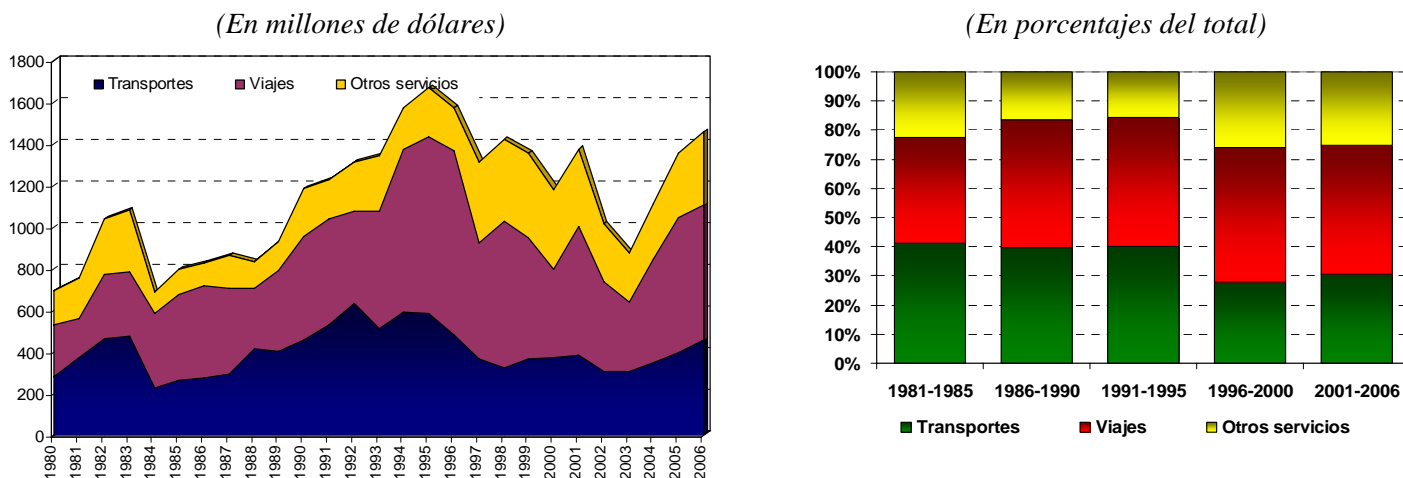


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

K. REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA: PERFIL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 1980-2006

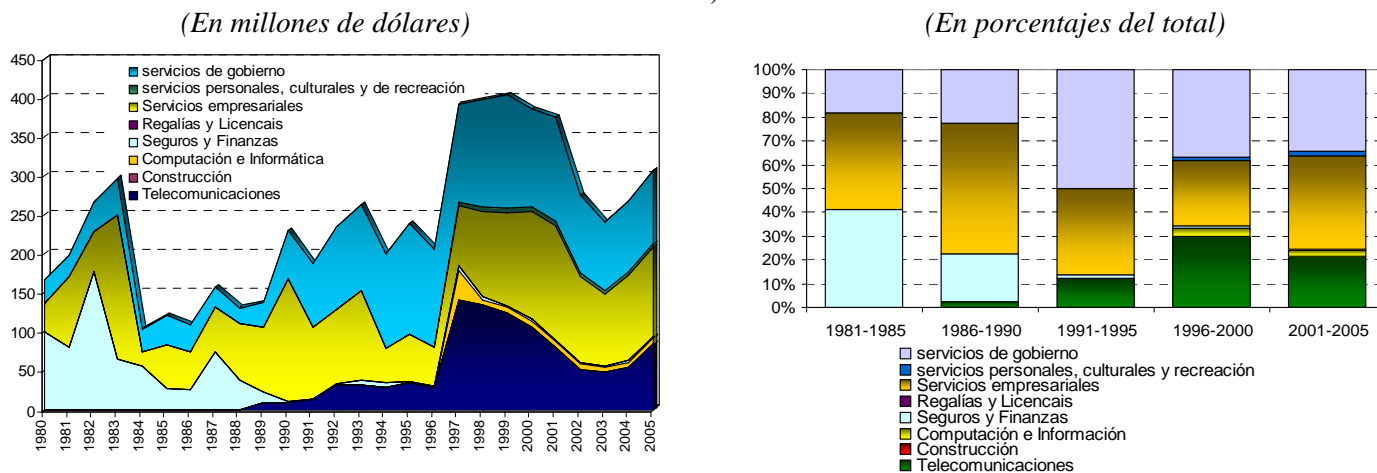
En 2006, el valor de las exportaciones de servicios de República Bolivariana de Venezuela llegó a 1.459 millones de dólares, el equivalente de un 2,2% del total exportado por el país y el porcentaje más bajo entre todos los países de la ALADI. La categoría *viajes* lidera las exportaciones, con una participación de 48% en el total. El valor exportado creció a una tasa inferior a todas las registradas en la región (1,2%) en el período 2001-2006.

Gráfico K.1
REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS, 1980-2006



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico K.2
REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS, 1980-2005



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.