

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado

**MAESTRÍA EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

Comercio exterior de servicios en la Argentina 1995-2015

AUTOR: AGUSTÍN SIDERS

DIRECTOR: GUSTAVO SVARZMAN

AGOSTO 2020

Abstract

El sector de servicios comerciales¹ representa en la Argentina, aproximadamente, el 60% del PBI y emplea a más del 70% de los trabajadores (CIA, 2016).

Por otro lado, de acuerdo a las estadísticas difundidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), las exportaciones de servicios comerciales en el mundo han alcanzado un valor, durante el año 2015, de USD4.7 billones de dólares a precios corrientes, lo que implica un crecimiento promedio anual, con respecto al año 1995, del 15%. (OMC, 2018)

Sin embargo, contradiciendo su relevancia en la economía del país y su creciente participación en el comercio mundial, durante el período bajo análisis, el comercio exterior de servicios tiene una relativa baja participación en el comercio exterior argentino². La sumatoria de los ingresos y egresos de divisas en concepto de transacciones internacionales de servicios representó, entre los años 1995 y 2015, una participación promedio en el comercio exterior total (bienes y servicios) del 19%, con una moda del 18%. (INDEC, 2016) . La tasa de crecimiento promedio anual, durante los años observados, ronda el 5%. (INDEC, 2016)

Las transacciones comerciales de servicios a nivel internacional se encuentran reguladas, principalmente, por tratados en que los propios Estados se encuentran obligados. Entre estos, fundamental a la hora de estudiar el fenómeno, se cuenta el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) que, junto con otros acuerdos (regionales y bilaterales) delinean el marco institucional en el que se desarrolla la actividad.

En vistas a aportar a una mayor comprensión de un tema relevante para la economía del país, el presente trabajo buscará ofrecer un panorama del comercio exterior de servicios en la Argentina entre los años 1995 y 2015, a partir de dos grandes ejes: análisis estadístico de datos comerciales y relevamiento de tratados que regulan la materia.

¹ Excluidos los servicios del gobierno.

Tabla de contenido

Abstract	2
Introducción	5
Objetivo general y objetivos específicos	6
Contexto: Sector de servicios en la Argentina	6
Justificación/Fundamentación/Aportes	7
Revisión de la literatura	8
Marco teórico	10
Hipótesis	13
Estrategia metodológica	13
Estructura del trabajo	14
Capítulo I	15
Análisis agregado	17
Tasa de crecimiento y saldo comercial	17
Relación con el Tipo de cambio real multilateral	18
Comercio exterior de servicios Vs bienes	19
Socios comerciales	21
Comercio exterior de servicios en Argentina con respecto al comercio de servicios mundial.	23
Análisis desagregado	25
Composición de la canasta	26
Sectores más dinámicos: tasa de crecimiento promedio superior a la media	28
Análisis por rubros	29
Servicios empresariales, profesionales y técnicos	29
Servicios de informática e información.....	31
Servicios Personales, Culturales y Recreativos	33
Regalías	34
Conclusiones del capítulo I	36
Capítulo II	38
GATS: compromisos asumidos por la República Argentina	39
Ronda de Uruguay (RU)	39
Protocolos adicionales	41
Protocolo relativo a los Servicios de Telecomunicaciones.....	41
Protocolos relativo a los Servicios Financieros	42

Posición Argentina en el GATS: breve conclusión	42
MERCOSUR: TRATAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS.....	43
Compromisos de Liberalización	45
1 Argentina.....	45
2. Brasil	47
3. Paraguay	48
4. Uruguay.....	48
Tratados Internacionales entre el MERCOSUR y terceros países	49
Tratados Internacionales bilaterales de la Argentina en materia de Servicios.....	50
Conclusiones del capítulo II.....	52
Capítulo III.....	54
Ronda de Doha	55
TISA	59
Mercosur UE	62
Argentina - Chile	65
Mercosur – Colombia	65
Conclusión.....	67
Bibliografía	73

Introducción

El problema de investigación abordado en el presente estudio es el comercio exterior de servicios argentino entre los años 1995 y 2015.

Posteriormente atenderemos a la dificultad que implica la tarea de definir el concepto de “comercio de servicios” pero, a efectos prácticos para la comprensión de este apartado, podemos decir que entenderemos como comercio de servicios a las transacciones comerciales de servicios “excepto los suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales” (Minaberrigaray, 2006) es decir, los que sean suministrados en “condiciones comerciales o de competencia”.

Sobre el mismo, se evaluarán dos aspectos:

- los aspectos legales e institucionales a nivel internacional, analizados a partir del corpus de tratados internacionales que obliguen a la Argentina en la materia, más las negociaciones en curso durante el período estudiado.
- los aspectos relativos a los valores y tendencias que se observan en las estadísticas disponibles para el análisis del objeto de estudio (principalmente, la cuenta de servicios del balance de pagos)

El período de análisis se ha determinado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) y del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), aspectos a ser analizados. Finalmente, el recorte en el año 2015 responde a la disponibilidad de datos estadísticos al momento del desarrollo del presente proyecto.

Objetivo general y objetivos específicos

El objetivo general perseguido en el presente trabajo consiste en describir el comercio exterior de servicios entre el año 1995 y el año 2015 para el caso argentino, de modo relativamente comprensivo.

Buscaremos arribar a este objetivo general por medio de tres objetivos específicos:

- Elaborar un análisis cuantitativo de las estadísticas disponibles para el estudio del caso entre los años 1995 y 2015. Nos valdremos, principalmente, del Instituto Nacional de Estadísticas (INDEC) como fuente de datos, aunque también complementaremos con otras fuentes como el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para suplir ciertas deficiencias que presenta el primero.
- Efectuar un relevamiento de los tratados internacionales que regulan el comercio internacional de servicios y que involucran a la Argentina: compromisos asumidos en el marco del GATS, al interior de Mercosur y del Mercosur como bloque.
En términos coloquiales, sería: ¿dónde estamos hoy?
- Negociaciones posteriores al año 2015 y aquellas que se encuentren en curso.
Información oficial y no oficial. Sería: ¿hacia dónde vamos?

Contexto: Sector de servicios en la Argentina

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), el sector de servicios explicó, entre los años 2011 y 2015, el 65% del Producto Interno Bruto (PBI) de la Argentina, a precios constantes del año 2004. (INDEC, 2019)

A su vez, es el sector más intensivo en empleo, ya que ocupa alrededor del 70% de los recursos humanos del país. (CIA, 2016)

En cuanto a su participación en el PBI, puede observarse una fuerte concentración. De la lista de 12 subsectores tabulados por el INDEC, los tres primeros abarcan el 56% del total. Estos son: Comercio Mayorista, Minorista y Reparaciones (24%); Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler (18%) y Transporte y Comunicaciones (14%).

Además de estos sectores, tradicionales, por llamarlos de algún modo, existe un fuerte impulso de aquellos conocidos como Servicios Intensivos en Conocimiento (SIC) (López,

Niembro, & Ramos, La Competitividad de América Latina en el Comercio de Servicios Basados en el Conocimiento, 2014)³. En esta categoría se agrupan "...segmentos tan diversos como servicios contables y legales, audiovisuales, diseño, publicidad, programas computacionales (software) y servicios informáticos, investigación y desarrollo (i+d), salud y educación¹. El factor común a todos ellos es el hecho de que emplean intensivamente capital humano de alto nivel de calificación y son usuarios y productores de información y conocimiento para prestar servicios a sus clientes...". (López, Niembro, & Ramos, La Competitividad de América Latina en el Comercio de Servicios Basados en el Conocimiento, 2014)

El sector de servicios en la Argentina e, entonces, relevante en la economía nacional, tanto por su aporte al PBI como por su impacto en el nivel de empleo y su generación de divisas⁴. Es por ello que toda medida o situación con influencia en el mismo (transversalmente o en los de mayor ponderación) tendrá una fuerte repercusión en el estado general del país. El comercio internacional de servicios debe ser considerado desde esta perspectiva.

Justificación/Fundamentación/Aportes

Considerando la vital importancia del sector de servicios para la economía argentina, entendemos que es sumamente conveniente abordar un estudio amplio y profundo del mismo, que nos permita esbozar un panorama preciso para el período bajo análisis y las tendencias que presenta su evolución en años recientes.

Por otro lado, conociendo la magnitud del fenómeno a nivel global y las transformaciones que afectan al sector, su dinámica y el interés que demuestran ciertos países (expresado en el modo en que el tema es tratado, con tanta tenacidad, en acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales); se refuerza nuestra idea de que el tema merece ser tratado con atención.

Por último, un tema no menor, la cuenta de servicios en la Balanza de pagos es, en la Argentina, históricamente deficitaria. Si consideramos lo que ha significado la disponibilidad o escasez de las divisas en la historia económica del país, atravesada periódicamente por

³³ También llamados Servicios Basados en el Conocimiento

⁴ Aspecto a analizar y desarrollar en el cuerpo del trabajo, principalmente en el Capítulo I.

crisis de balanza de pagos o de deuda soberana, comprenderemos la relevancia de estudiar la razón de este crónico signo negativo.

El aporte que se busca ofrecer desde el presente trabajo es una descripción general y a la vez profunda del objeto de estudio que pueda ser utilizada como referencia por quien lo requiera, ya sea en el ámbito académico, para profundizar el debate o para posteriores investigaciones, como profesional, a modo de soporte para la toma de decisiones en la actividad pública o privada.

Revisión de la literatura

Existe abundante literatura que trata la temática del comercio internacional de servicios. Sin embargo, la misma suele proceder de países de mayor desarrollo relativo y, si bien son fundamentales a la hora de emprender una investigación porque aportan categorías y conceptos convenientes para el análisis, no resultan de mucha utilidad para comprender la realidad de la problemática en los países en vías de desarrollo.

En este apartado mencionaremos brevemente una serie de trabajos académicos que utilizaremos en la investigación. Se pueden clasificar en dos grandes grupos: aquellos que mencionamos en el párrafo anterior, generalistas en cuanto a países, de los que nos valdremos para desarrollar la dimensión teórica; y luego los específicos en cuanto a la cuestión geográfica, que se produjeron con vistas a la realidad argentina o, en algunos casos, latinoamericana.

De los que tratan la temática sin enfocarse en la realidad latinoamericana, hemos seleccionado los siguientes trabajos:

A Handbook of International Trade in Services (Matoo, Stern, & Zanini, 2008): manual extenso que trata el comercio internacional de servicios a partir de tres grandes ejes:

Marco: sienta las bases teóricas del objeto de estudio. Presenta nociones generales, introduce el GATS y desarrolla el aproximamiento de la teoría económica con este tipo particular de comercio.

Análisis del comercio internacional de servicios: estadísticas (datos y, sobre todo, desarrollo del sistema estadístico hasta el momento de la publicación), barreras comerciales internacionales y regionalismo.

Análisis sectorial: desarrolla, particularmente, el sector financiero, el transporte, telecomunicaciones, entre otros.

Regional Trade Agreements and Trade Cost in Services (Miroudot & Shepherd, 2015): analiza la relación entre la integración comercial regional y los costos en el comercio internacional de servicios.

Services In Global Value Chains: FROM INPUTS TO VALUE-CREATING ACTIVITIES (Miroudot & Cadestin, 2017): el informe busca determinar el rol que juegan los servicios en el comercio internacional a partir de un análisis de la base de datos de comercio según valor agregado.

South-South Services Trade: (Dihel, Shepherd, & Eschenbach, 2006): su objeto de estudio es, como su título lo indica, el comercio exterior de servicios entre países en desarrollo.

Entre los que abordan el objeto de estudio desde una perspectiva argentina y/o latinoamericana, destacamos los siguientes:

Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios: Diagnóstico sobre la compilación y difusión en los países miembros de la ALADI (ALADI, 2016): desarrolla, en una primera instancia, un panorama general de la región en lo referente al tratamiento de las estadísticas del comercio internacional de servicios, para luego tratar la cuestión a nivel particular por cada país que compone la asociación.

El lugar de la Argentina en el comercio internacional de servicios (Minaberrigaray, 2006): es, sin lugar a dudas, el más similar al resultado que pretendemos de la presente investigación. Trabajo cuyo fin consiste en disminuir el desconocimiento que acompaña el campo del comercio exterior de servicios en la Argentina. Se estructura a través tres ejes principales: negociaciones recientes, análisis cuantitativo de las estadísticas disponibles para la actividad y, finalmente, análisis a nivel de rubros. Su gran falencia, al día de hoy, consiste en la falta de actualidad de los datos (en general, a 2004) que no representan, en absoluto, la situación del objeto de estudio en la década posterior a su publicación.

Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor (López, Ramos, & Torres, 2009): trabajo que tiene como objetivo analizar las tendencias y perspectivas de la exportación de servicios desde América Latina y la inserción

de los países de la región en las respectivas CGV. Se focaliza en aquellas áreas en las que la exportación es una posibilidad nueva o que se ha potenciado en las últimas décadas (servicios empresariales y profesionales, computación e información, construcción e ingeniería, arquitectura, medicina, publicidad, etc.), sin tratar entonces sobre actividades más tradicionales como turismo o transporte. Ofrece una perspectiva regional y análisis a nivel nacional.

Posibilidades de inserción de los países de América Latina en cadenas globales de valor en servicios: un análisis de las políticas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones (López, Ramos, & Niembro, 2012): estudia el rol de las políticas públicas en la inserción de los países latinoamericanos en las CGV de servicios a partir de la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones.

Marco teórico

Ya hemos mencionado lo fundamental que resulta el GATS a la hora de analizar el comercio internacional de servicios. En esta investigación, especialmente, el tratado será considerado el pilar del marco teórico y conceptual, comenzando en su espíritu manifiesto en el primer párrafo del preámbulo donde los miembros firman "...la importancia cada vez mayor del comercio de servicios para el crecimiento y el desarrollo de la economía mundial..." (OMC, 1994), hasta los conceptos y definiciones que desarrolla u omite.

También nos apoyaremos en el trabajo El lugar de la Argentina en el comercio internacional de servicios (Minaberrigaray, 2006) que menciona, en su segundo párrafo, la relevancia de describir y comprender el comercio exterior de servicios tanto por su magnitud y dinámica, como por la "...enorme capacidad que posee el sector para generar empleo, atraer divisas y dotar a las exportaciones de un mayor valor agregado" (Minaberrigaray, 2006). Al mismo tiempo, es el trabajo de investigación que hemos hallado que mejor aborda las particularidades argentinas de la problemática.

En cuanto a su historia, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios se firmó en el año 1994 en el marco de la Ronda de Uruguay (RU), que también dio origen a la OMC. Este acuerdo es especialmente relevante porque introduce por primera vez la problemática del comercio internacional de servicios en el plano multilateral, siendo firmado por todos los

que serían miembros de la OMC y que se comprometían, en diferentes medidas, a avanzar con un proceso progresivo de liberalización del comercio de servicios. (OMC, 2018)

De los conceptos que incluye o se desprenden, seleccionamos los siguientes para una breve definición que facilitará la comprensión del presente trabajo:

Servicios: es conveniente destacar que, en el acuerdo, “...en algún sentido sorprendentemente, no hay una definición de “servicios” ...Mientras que los escépticos pueden considerar que esto puede acarrear problemas de interpretación, otros pueden ver una ventaja en que las políticas comerciales no se encuentren sujetas por un concepto particular cuyas implicancias pueden ser muy difíciles de anticipar. Desde un punto de vista pragmático, probablemente fue sabio dejar este punto abierto. Dada la cantidad de definiciones de servicios desarrolladas en la literatura, los negociadores podrían haber hallado extremadamente complejo alcanzar los propósitos del acuerdo. Además, debería ser tranquilizador que la ausencia de la definición del concepto “bienes” en el GATT no ha traído, aparentemente, problemas en el pasado” (Matoo, Stern, & Zanini, 2008).

Liberalización progresiva: los Estados miembro se comprometen a profundizar la reducción de las barreras “a través de rondas sucesivas de negociaciones multilaterales encaminadas a promover los intereses de todos los participantes, sobre la base de ventajas mutuas, y a lograr un equilibrio general de derechos y obligaciones...” (OMC, 1994).

Modos de suministro: se considera comercio internacional de servicios a aquellos que sean prestados bajo alguno de los siguientes criterios:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro. (OMC, 1994)

Cláusula de la Nación más favorecida (MFN, por sus siglas en inglés): en el artículo II, otorgándole relevancia, el GATS (OMC, 1994) aborda esta disciplina ya aplicada en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Según este artículo, “con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país”. Junto con el principio de Transparencia, pertenece a los compromisos generales asumidos por todos los Estados miembro.

Transparencia: en el Acuerdo los miembros se obligan a publicar con prontitud “...todas las medidas pertinentes de aplicación general que se refieran al presente Acuerdo o afecten a su funcionamiento. Se publicarán asimismo los acuerdos internacionales que se refieran o afecten al comercio de servicios y de los que sea signatario un Miembro”. (OMC, 1994)

Acceso a los mercados: “...el acceso a los mercados es un compromiso negociado en sectores específicos. Puede estar sujeto a varios tipos de limitaciones enumerados en el párrafo 2 del artículo XVI. Por ejemplo, pueden imponerse limitaciones al número de proveedores de servicios, de operaciones de servicios o de personas empleadas en un sector; al valor de las transacciones; a la forma jurídica que debe adoptar el proveedor del servicio; o a la participación de capital extranjero.” (OMC, 2018)

Trato Nacional: “...un compromiso de trato nacional implica que el Miembro de que se trate no aplica medidas discriminatorias que beneficien a los servicios nacionales o a los proveedores nacionales de servicios. La prescripción fundamental es que un Miembro no puede adoptar medidas que puedan modificar, de hecho o de derecho, las condiciones de competencia a favor de su propio sector de servicios. Asimismo, la concesión del trato nacional, en un sector determinado, podrá supeditarse a determinados requisitos y estar sujeta a ciertas salvedades...” (OMC, 2018)

Compromisos horizontales y Compromisos sectoriales: ambos son tipos de compromisos específicos contenidos en las **listas de servicios** donde cada país anuncia los compromisos asumidos. Los horizontales aplican transversalmente a todos los sectores, salvo indicación

en contrario (lista negativa). Los sectoriales, en cambio, sólo rigen sobre los sectores o servicios explícitamente contenidos, mencionados, en las listas.

Hipótesis

A partir de la lectura de la literatura y del análisis preliminar de fuentes estadísticas, prevemos que la presente investigación nos permitirá observar un crecimiento sustancial en el comercio exterior de servicios de la Argentina entre los años 1995 y 2015.

Dicho crecimiento debería observarse tanto en el volumen y valor de las transacciones capturadas en las cuentas nacionales, como en el crecimiento en el corpus de tratados internacionales que lo regulan y el lugar que ocupa en las negociaciones comerciales.

Estrategia metodológica

Dado que el análisis que abordaremos comprende un objeto de estudio escasamente analizado, lo que nos obliga, para lograr cierta comprensión general del mismo, a abarcar múltiples variables (Marradi, Archenti, & Piovani, 2007) y considerando el carácter descriptivo, holístico y procesal de los objetivos propuestos, consideramos conveniente utilizar un diseño de investigación del tipo estudio de caso que será prominentemente descriptivo (Marradi, Archenti, & Piovani, 2007). Dentro de este diseño, nos valdremos de las siguientes técnicas de recolección de datos:

- Revisión bibliográfica: nos valdremos de esta técnica para establecer el marco conceptual y teórico con el que abordaremos la investigación. También será fuente de información en el caso de los temas a estudiar que hayan sido más asiduamente tratados por la literatura del comercio internacional de servicios, ilustrado el punto por el caso del GATS.
- Análisis documental: relevaremos los principales tratados internacionales en materia de servicios que tengan a la Argentina como parte contratante.
- Análisis de datos estadísticos de fuentes secundarias: nos valdremos de herramientas estadísticas para describir cuantitativamente el comercio exterior de servicios argentino. La fuente más importante en este sentido serán las bases del INDEC, aunque se complementarán con otras que serán debidamente presentadas.

Estructura del trabajo

A continuación, abordaremos cada uno de los objetivos específicos en sucesivos capítulos. En una primera instancia, nos abocaremos, por medio de una metodología cuantitativa, a describir el comercio exterior de servicios argentino (Capítulo I). Luego relevaremos y trataremos brevemente el cuerpo de tratados que obliga a la Argentina en la materia (Capítulo II). En el Capítulo III estudiaremos las negociaciones no resueltas para el año 2015. Finalizaremos con una breve conclusión repasando las características más relevantes que habremos hallado en la investigación acerca del comercio exterior de servicios argentino durante el período señalado.

Capítulo I

En este primer capítulo estudiaremos cuantitativamente las estadísticas disponibles para el comercio exterior de servicios argentino para los años que transcurren entre el 1995 y el 2015. La principal fuente de datos será la sub balanza de servicios, dentro de la cuenta corriente del balance de pagos de la República Argentina.

Utilizaremos este instrumento contable ya que, si bien presenta algunas deficiencias como fuente general del comercio exterior de servicios porque no registra con precisión, especialmente, los servicios suministrados bajo los modos 2, 3 y 4 establecido en el GATS (López, Ramos, & Torres, Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor, 2009), es el instrumento más completo en el que podemos obtener información estadística fiable acerca del objeto de estudio.

Consideramos que será adecuado para entender las tendencias generales que pretendemos observar a partir de la presente investigación.

Es conveniente subrayar, entonces, que este análisis comprende, sobre todo, al comercio exterior de servicios suministrados bajo modalidades transfronterizas o mediante la movilidad del consumidor hacia el país del prestador.

Salvo aclaración en contrario, todos los datos estadísticos ofrecidos en presente capítulo provienen de la estimación de balanza de pagos elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC) (INDEC, 2016).

Para lograr una mayor claridad expositiva, ordenaremos el capítulo del siguiente modo:

- 1- En un primer apartado analizaremos la sub balanza a nivel agregado, entendidos todos sus componentes como una unidad. La intención de esta observación macro es reconocer la incidencia y el comportamiento del sector servicios en el comercio exterior argentino, a lo largo del lapso que transcurre entre los años 1995 y 2015.
- 2- Reconociendo la heterogeneidad de los elementos que conforman la sub balanza de servicios, ofreceremos, en una segunda instancia, una breve exposición de los mismos y de su comportamiento en el período comprendido en la investigación, a través de un análisis desagregado de la cuenta. Destacaremos, de entre todos, aquellos que hayan demostrado una creciente participación en el total del comercio exterior de

servicios comparando la década que comienza en el año 1995 con la que lo hace en el año 2005.

- 3- Finalmente, presentaremos un estudio más profundo acerca de cada uno de los rubros destacados en el apartado anterior.

Análisis agregado

Tasa de crecimiento y saldo comercial

Durante el período bajo análisis, el total del comercio exterior de servicios en la Argentina (ingresos y egresos registrados en la balanza de pagos) creció, aproximadamente, un 188%, pasando de USD11.000 millones en el año 1995 a USD32.000 millones en el año 2015. La tasa de crecimiento promedio anual es del 9%. Durante este intervalo, sin embargo, el crecimiento no fue homogéneo. Los ingresos se incrementaron en torno al 265%, mientras que los egresos lo hicieron en 147%. De este modo, se produjo un cambio a nivel de resultados, disminuyendo el saldo deficitario de la cuenta.

Sin embargo, por diferencias de magnitud, en definitiva, por una mayor ponderación de los egresos en el total del comercio, este gran diferencial de ratios no tiene las consecuencias que, a priori, podrían esperarse. Volveremos sobre este punto más adelante.

Al analizar el período que transcurre entre los años 1995 y 2015, podemos diferenciar cuatro momentos claramente distinguibles. Estos son:

1. 1995-2001: caracterizado por un estancamiento del nivel de comercio, junto con un elevado déficit. Para el año 2001, tras seis años, el comercio de servicios era, tan sólo, un 18% mayor de lo que había sido en el año 1995. Tasa de crecimiento promedio cercana al 2,6% anual.
2. 2002-2007: Período de mayor crecimiento del comercio exterior de servicios. Se parte de un punto de referencia bajo (para la suma de importaciones y exportaciones, se encontraba 24pp por debajo del nivel de 1995), sin embargo, los ingresos crecen más que los egresos y se reduce el déficit al punto que en el año 2007 alcanza un mínimo histórico, ligeramente por debajo del 0.2% del PBI. La tasa de crecimiento alcanzó un promedio anual del 25%.
3. 2008-2011: se desacelera el crecimiento. El promedio anual cae al 7% y se revierte la tendencia del ejercicio anterior a la disminución del déficit, por lo que se deteriora el saldo comercial. Este período se encuentra fuertemente influenciado por la crisis financiera y económica mundial que implicó, en el año 2009, una caída del comercio exterior argentino de servicios del 9%.

- 2012-2015: el nivel de comercio exterior de servicios se contrae a una tasa promedio del 1% anual. Sin embargo, se observa como los egresos por este rubro caen tan sólo 1pp durante todo el período, mientras que los ingresos se desploman en 8pp. Como consecuencia se profundiza el déficit que finaliza rondando, en el año 2015, el 0.9% del PBI. En dólares corrientes, fueron poco menos de USD4.000 millones.

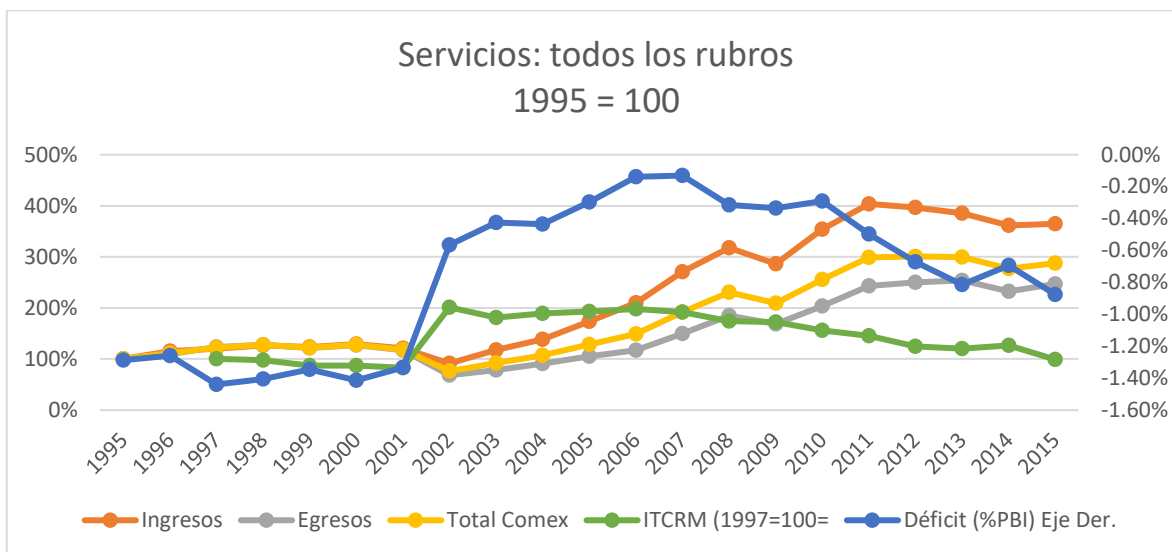


Ilustración 1: elaboración propia en base a datos del INDEC y del Banco Mundial (Banco Mundial, 2016)

Relación con el Tipo de cambio real multilateral

Si acompañamos esta clasificación en distintos períodos con la evolución del índice de tipo de cambio real multilateral provisto por el INDEC, podemos observar, además de lo previamente mencionado, que el fin del primer momento y el comienzo del segundo coinciden con una fuerte depreciación del tipo de cambio real multilateral (de, aproximadamente, 100%).

A su vez, el año 2008, entendido como el comienzo del tercer ejercicio, marca el inicio de proceso de apreciación real de la moneda argentina, que continuará hasta el año 2012, cuando se estabilizará en niveles similares a los del fin de la década anterior, escenario en el cual transcurrirá el último de los ejercicios, similar, en desempeño a nivel agregado, al primero.

Si bien no se desarrollará en este trabajo, esta correlación puede indicar cierta elasticidad TCRM del comercio de servicios argentino. También habrá que considerar el tiempo y la persistencia de estas variaciones.

Comercio exterior de servicios Vs bienes

Si situamos al comercio de servicios dentro de la balanza comercial, es decir, si complementamos esta sub balanza con la de bienes, podemos observar que el desempeño de los servicios, bajo esta perspectiva agregada, se encuentra lejos de ser extraordinario. De hecho, durante los 21 años comprendidos, el porcentaje de participación de los servicios en el comercio total se mantiene notablemente estable, en torno al 20%.

Como aspecto relevante puede observarse lo que se podría inferir del análisis previo: ha caído la participación de los egresos por servicios y ha crecido la participación de los ingresos.

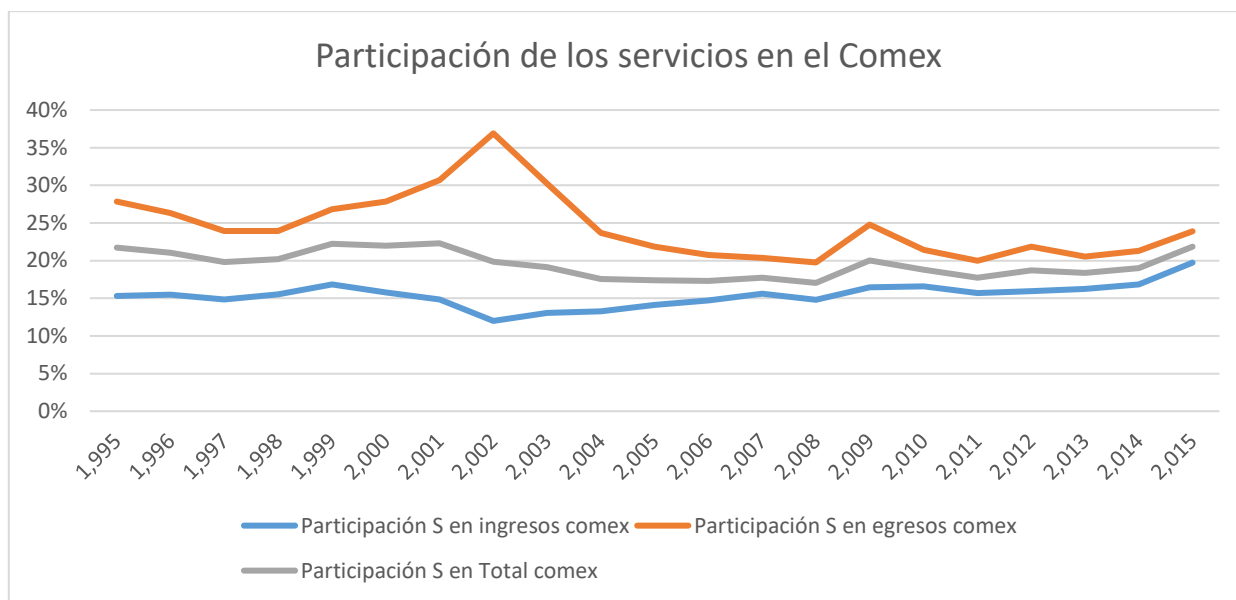


Ilustración 2: elaboración propia en base a datos del INDEC

El pico observado en el año 2002 no se explica a partir de un incremento de los egresos por pago de servicios (de hecho, ese año cayeron) sino por la abrupta caída de los egresos por importaciones de bienes.

A pesar de que los párrafos anteriores contengan cierto matiz crítico hacia el comportamiento del sector de servicios, esto no debería soslayar su importancia en la balanza comercial. Durante el ejercicio, los servicios explican entre el 15% y el 20% de los ingresos de divisas (por ejemplo, durante el año 2015 equivalen al 20% de las exportaciones de bienes) y entre el 27% y el 20% de los egresos.

Si tomamos este dato, podemos afirmar que la cuenta de servicios, entendida como un todo, se posiciona como uno de los principales “complejos importadores y exportadores”. Por tomar un caso, en el año 2015 los ingresos por exportaciones de servicios (aproximadamente USD14 miles de millones) superaron ligeramente los ingresos por exportaciones de bienes primarios (FOB: USD13.3 miles de millones) y equivalen a más del 75% de las manufacturas de origen industrial. Por el lado de los egresos, la importancia no disminuye. Los aproximadamente USD18 miles de millones de importaciones de servicios en el año 2015 significan más de dos veces y media los egresos de divisas por importación de bienes de consumo o combustible, una vez y media los correspondientes a bienes de capital e iguala la importación de bienes intermedios.

Por último, en esta comparación entre el comercio de bienes y el de servicios, destacaremos la estabilidad de los egresos de divisas por conceptos de servicios en comparación a las importaciones que, puede observarse en el gráfico siguiente, presentan variaciones más bruscas. Las exportaciones de bienes y servicios muestran un comportamiento más correlativo.

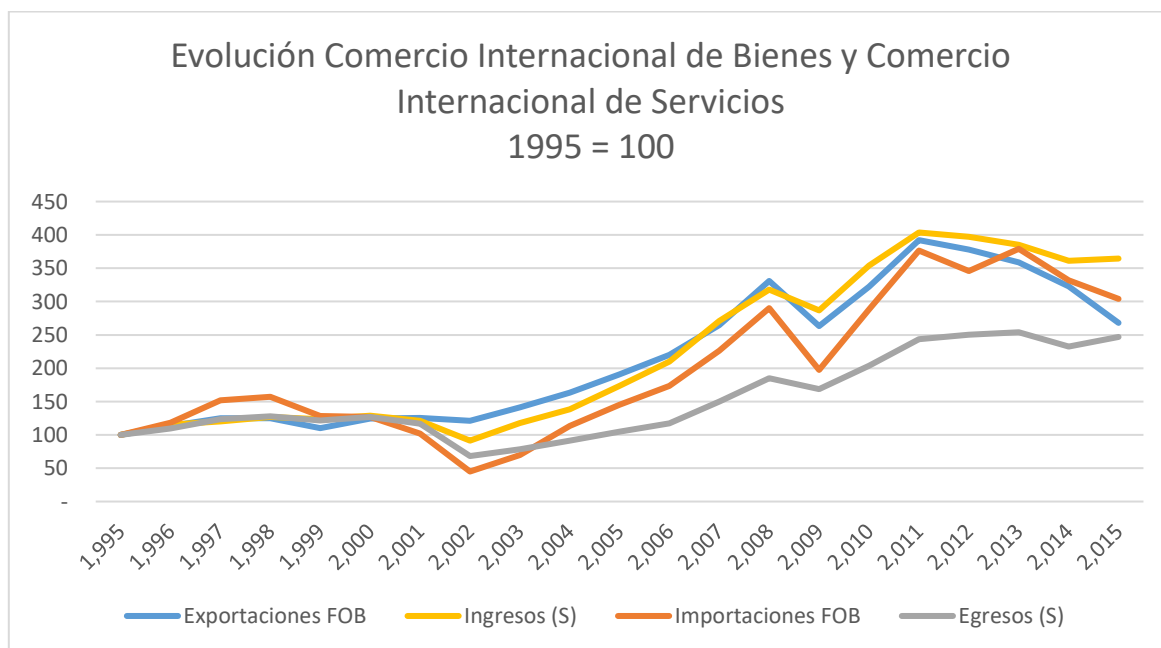


Ilustración 3: elaboración propia en base a datos del INDEC

Socios comerciales

Observando una desagregación del Mercado Único y Libre de cambios (MULC) trataremos de inferir, considerando la falta de precisión y comprensión que implica este registro 5, los principales socios de la Argentina en el comercio de servicios. (BCRA, 2018)

Tanto en los egresos como en los ingresos, para los años que transcurren entre el 2003 y 2015, existe un gran nivel de concentración, siendo USA la contraparte que acapara más de la mitad de las transacciones (medidas por dólares que se operan a través del MULC).

En el caso de los egresos de fondos, los pagos al exterior por conceptos de servicios, Brasil se ubica en un segundo lugar, aunque muy lejano del primero. Ronda, aunque no alcanza, el 5%. La tercera posición le corresponde a Chile, con un valor ligeramente inferior al mencionado para Brasil.

Si destacamos los años que transcurren entre 2012 y 2015, la concentración en los egresos se acentúa, creciendo en 7% el share de USA (50% para todo el período vs 57% para los últimos 4 años).

Por el lado de los ingresos, en cambio, y si bien se observa una elevadísima concentración en las relaciones con USA, esta cae en los últimos 4 años (54% vs 49%). Parte de esta variación la capitalizan los Países Bajos, que suben su participación al 4% y se quedan con el tercer lugar en este ranking, desplazando a Chile.

En los ingresos por servicios sucede algo particular: la Argentina figura como la residencia de las contrapartes de, aproximadamente, el 17% del valor transado. Esto se explica, de acuerdo a aclaraciones del BCRA, por la utilización de cuentas recaudadoras en el exterior. Este es un claro ejemplo de los límites que tiene el informe del MULC para este tipo de análisis. Esta salvedad podría explicar, también, la participación de USA (por ejemplo, en el caso de empresas multinacionales o de empresas locales insertadas en CGV en las que el servicio se presta a un tercer país, exportado desde la Argentina, que paga a la casa matriz –

⁵ Quedan por fuera de este análisis todas las operaciones comerciales que no se hayan cobrado o pagado directamente por medio de este mercado. Además, en este informe figura la residencia del ordenante o beneficiario de pago que no es, necesariamente, el mercado de origen o destino del servicio transado...

o al agente encargado de la recaudación- en USA y desde allí es, luego, retransferido a la empresa argentina).

Es evidente, entonces, que un entendimiento cabal de las relaciones comerciales argentinas en materia de servicios exigirá otras fuentes de información que empleen distintas metodologías.

Sin embargo, a pesar del elevado margen de error que puede suponer esta fuente de información, es razonable especular que USA concentra una buena porción de las transacciones de la Argentina. Según analistas, esto se explicaría por dos características propias de nuestro mercado que proporcionan una ventaja con respecto a otros grandes actores en el comercio internacional de servicios: mismo o cercano huso horario con respecto a USA y buen nivel de inglés.

Comercio exterior de servicios en Argentina con respecto al comercio de servicios mundial
 Para finalizar este primer apartado en el que estudiamos las estadísticas de comercio internacional de servicios a nivel agregado, compararemos el desempeño argentino contra el del comercio mundial.

En el siguiente cuadro, en el que cruzamos estadísticas de la OMC para determinar los niveles del comercio mundial contra datos del INDEC para la cuestión argentina, podemos observar que, en el mundo, este tipo de transacciones han crecido en mayor medida que en la Argentina, alcanzando, en el año 2015, un valor 3 veces por encima del observado en el año 1995. Por el lado del país sudamericano, en cambio, el incremento es de 2 veces.

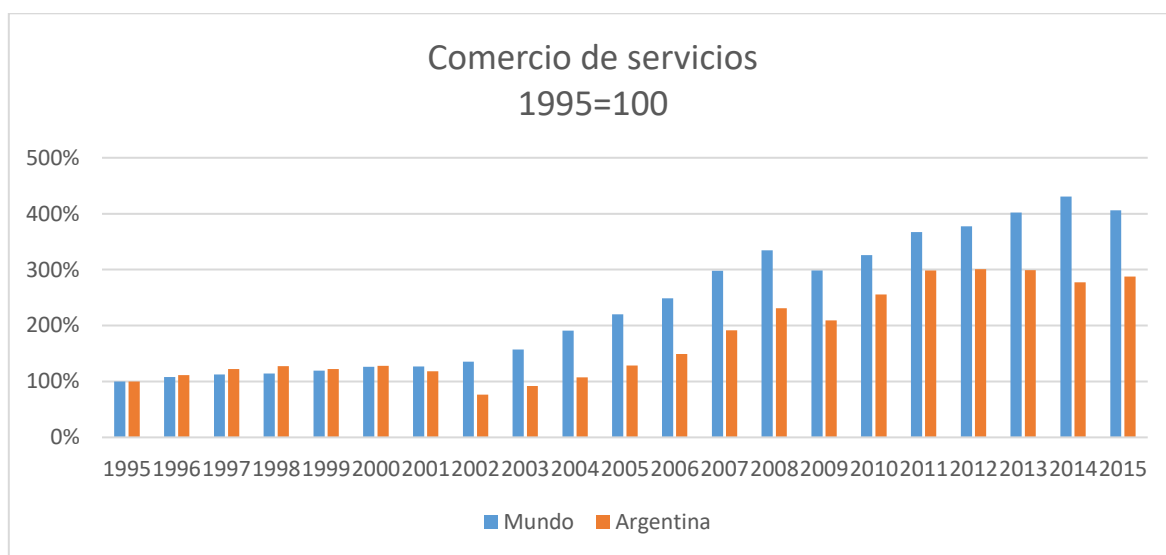


Ilustración 4: elaboración propia en base a datos del INDEC y la OMC (OMC, 2016)

El resultado, medido en términos de tasa de crecimiento promedio anual es del 15% contra el 9%.

Sin embargo, se debe destacar una singularidad del caso argentino que altera absolutamente los valores totales de la serie: durante el año 2002, mientras en el mundo el indicador era positivo, en la Argentina se producía una contracción del 36%. Recién en el año 2005 se alcanzarían los valores del año 2.000. Para ese entonces, el comercio mundial de servicios en el mundo había crecido un 75%.

Desestimando la mencionada particularidad y la crisis mundial del año 2009, podemos observar, entre ambas series, cierta correlación que consiste en un crecimiento moderado

hasta el año 2002, una aceleración del crecimiento hasta el año 2011 y una desaceleración entre ese año y el final de la serie.

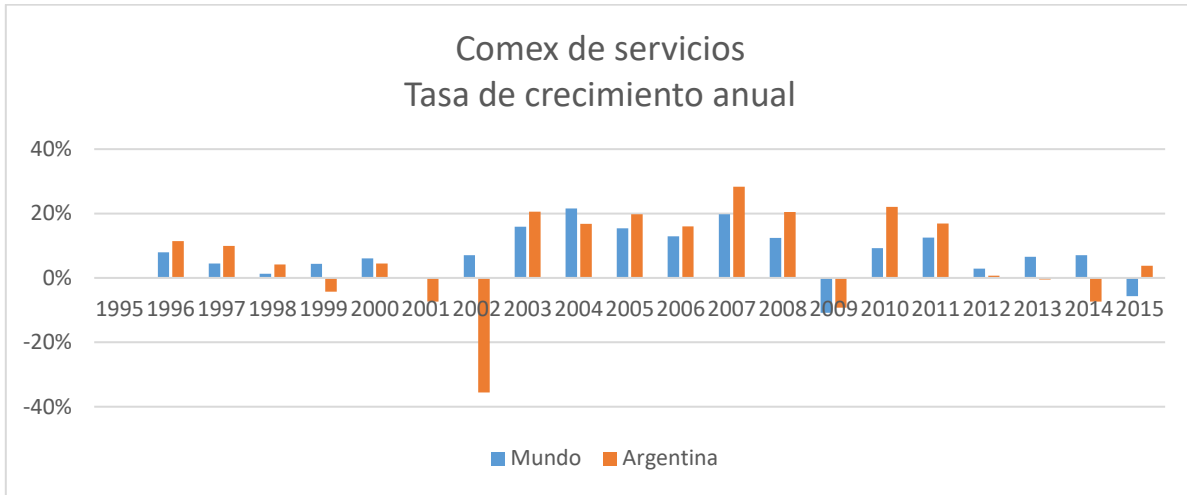


Ilustración 5: elaboración propia en base a datos del INDEC y la OMC

Análisis desagregado

El análisis agregado nos permite observar tendencias generales, pero, a la vez, nos impide apreciar las grandes transformaciones que sucedieron al interior de la balanza, aspecto que amerita una rigurosa reflexión, dado que sus componentes no son bajo ningún punto de vista homogéneos y su desempeño durante este período ha sido muy dispar.

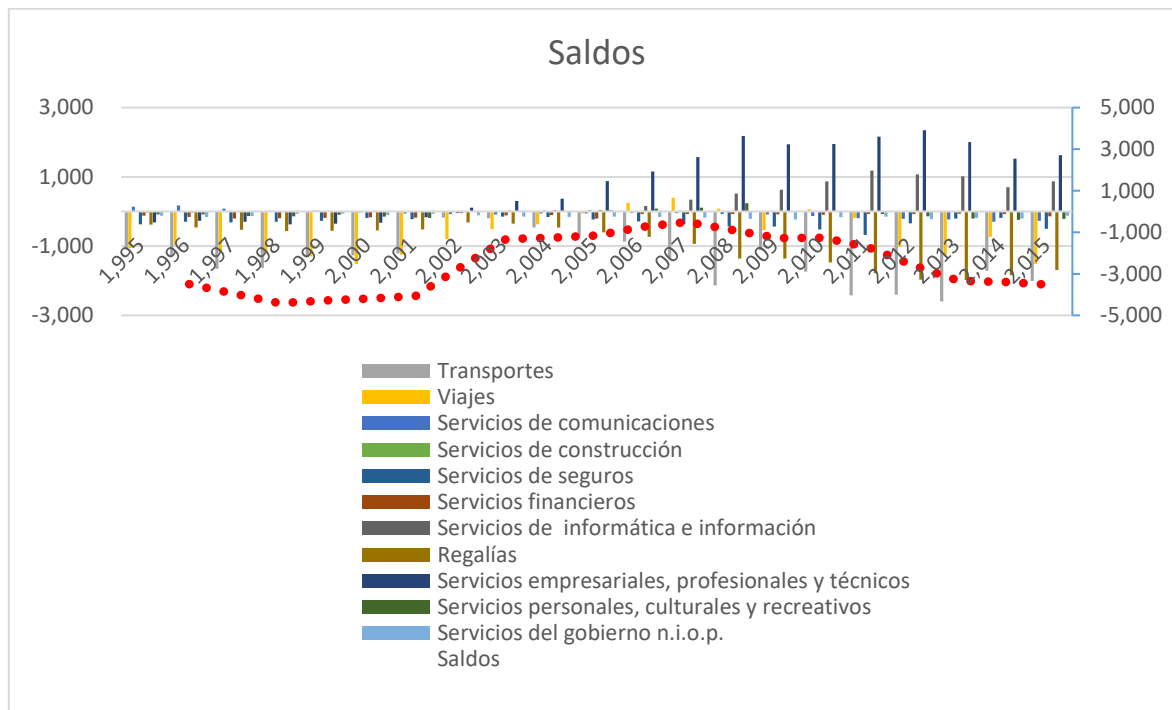


Ilustración 6: elaboración propia en base a datos del INDEC

Los rubros que componen esta sub balanza son: Transportes, Viajes, Servicios de comunicaciones, Servicios de construcción, Servicios de seguros, Servicios financieros, Servicios de informática e información, Regalías, Servicios empresariales, profesionales y técnicos, Servicios personales, culturales y recreativos; y servicios del gobierno.

El primer acercamiento con esta nueva perspectiva lo haremos analizando los saldos por rubro. En la ilustración 5 se puede observar, entre otras cosas, una gran diferencia entre los períodos 1 y 4, que en el análisis general pasaba desapercibida: aún cuando los niveles de crecimiento y de déficit pueden resultar similares, en el primero prácticamente no existían rubros netamente exportadores. En el último, claramente sí.

Entre estos rubros superavitarios destaca la participación de los Servicios empresariales, profesionales y técnicos y, en un segundo lugar, los Servicios de informática e información. Entre los años 2011 y 2015 son los únicos rubros con balances positivos, de USD9.6 miles de millones el primero y USD4.8 miles de millones el segundo⁶.

Composición de la canasta

El total del comercio de servicios para los años 2005-2015 queda distribuido según se observa en el siguiente gráfico, siendo el principal rubro transado Viajes (34%)⁷, que ha sufrido una fuerte caída en su participación comparándolo con la década 1995-2004, cayendo 15pp sobre el total, lo que implica una reducción del 30% en su share. En un segundo lugar se ubican los servicios empresariales, profesionales y técnicos, que han crecido en share 177%, acaparando un 23% del total y en tercer lugar se ubican los transportes, que explican aproximadamente un 21% del comercio exterior de servicios. Los tres principales rubros comprenden, aproximadamente, un 80% del universo.

Por último, se debe destacar la creciente participación de los Servicios de informática e información y las regalías, que han incrementado su share en un 230% y 50%, respectivamente.

⁶ Resultado acumulado 2011-2015

⁷ Este rubro cuenta con una sobre ponderación que surge de la siguiente dificultad contable: todos los gastos que realice un no residente en el país o un residente en el exterior siempre que la estadía sea inferior a un año, que no estén identificados, se registran en la cuenta viajes. Por ello, por ejemplo, si un residente uruguayo viene a la Argentina a ver un espectáculo cultural, un concierto, aportará a la cuenta de viajes y no a la de Servicios Culturales. Lo mismo sucedería en el caso de que tome un curso por un trimestre o reciba asesoramiento legal. Conceptualmente se estarían exportando servicios Culturales y recreativos bajo el modo de suministro 2 establecido en el GATS, mientras que en la BP se registraría como exportación de "Viajes".

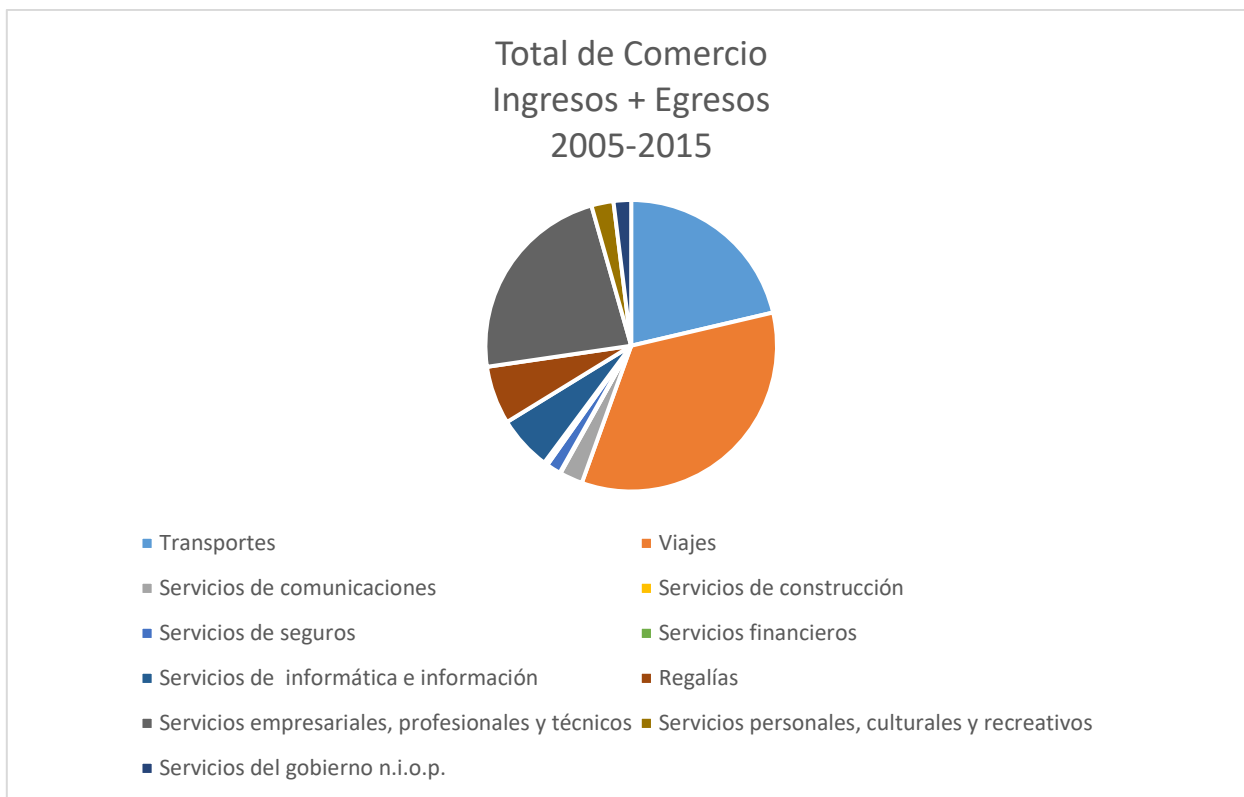


Ilustración 7: elaboración propia en base a datos del INDEC

Si observamos la configuración distinguiendo entre importaciones (egresos) y exportaciones (ingresos), podemos ver una gran similitud, entendiendo que estos tres rubros son también principales, pero con una diferencia que amerita el siguiente detalle:

-Ingresos: en esta partida pierde relevancia la cuenta de Transportes (16%), se mantiene Viajes (35%) y gana una notable preponderancia la de Servicios empresariales, profesionales y técnicos (32%). Resulta también relevante la participación de Servicios de informática y de la información, que alcanza un 9% del total.

-Egresos: “Viajes” ocupa una posición similar a la que ocupa dentro de los ingresos (33%), pero alternan “Transportes” (26%) con de “Servicios empresariales, profesionales y técnicos” (15%) en el segundo y tercer puesto, respectivamente. El siguiente rubro, en orden de importancia, con una importante participación en los egresos por servicios es “Regalías” (11%), que ha ganado terreno en el último decenio analizado, incrementando su share desde el 6% en la década anterior.

Sectores más dinámicos: tasa de crecimiento promedio superior a la media

Mencionamos anteriormente que el desempeño a lo largo del período estudiado no ha sido homogéneo. Destacaremos esta diferencia a partir del siguiente indicador: tasa de crecimiento promedio anual. Aquellos rubros que hayan mostrado una variación mayor a la media general del 9% en la suma de ingresos y egresos serán considerados los sectores de mayor dinamismo. Aquellos que se encuentren por debajo, serán considerados sectores menos dinámicos.

Para lograr mayor foco y sacar un mejor provecho del análisis nos concentraremos en los rubros que, entre los años 2005 y 2015, han mostrado un mayor dinamismo que se expresará, por supuesto, en una mayor participación del rubro en el total.

c	1995-2004	2005-2015
Transportes	25%	21%
Viajes	49%	34%
Servicios de comunicaciones	3%	3%
Servicios de construcción	0%	0%
Servicios de seguros	2%	2%
Servicios financieros	1%	0%
Servicios de informática e información	2%	6%
Regalías	4%	6%
Servicios empresariales, profesionales y técnicos	8%	23%
Servicios personales, culturales y recreativos	1%	2%
Servicios del gobierno n.i.o.p.	3%	2%

Tabla 1: elaboración propia en base a datos del INDEC

Los rubros que estudiaremos con mayor profundidad serán, entonces: Servicios Personales, culturales y recreativos, Servicios empresariales, profesionales y técnicos; Regalías y Servicios de informática e información. Los que dejaremos de lado son: Servicios del gobierno, Servicios financieros, Servicios de seguros, Servicios de comunicaciones, Servicios de construcción, transportes y Viajes.

Análisis por rubros

Servicios empresariales, profesionales y técnicos

Comenzaremos con el rubro Servicios empresariales, profesionales y técnicos ya que es el de mayor relevancia, por peso específico dentro de la canasta de comercio exterior de servicios argentina, dentro de todos los destacados por su desempeño dinámico. Si consideramos la participación total del mismo (ingresos y egresos), vemos que entre los años 2005 y 2015 explica el 23% de la canasta de servicios.

En el transcurso de los 21 años que van desde el año 1995 hasta el 2015, la actividad muestra una tasa de crecimiento promedio anual del 75%. Entre el año 2004 y 2011⁸ se observan tasas de crecimiento mayores al promedio. Al contrario, entre 2012 y 2015 la actividad no sólo no crece, sino que se contrae un 6%. Estos ratios son consistentes con los movimientos agregados de la sub cuenta de servicios. Era esperable cierta correlación, dada la ponderación de este rubro en el total.

Este acelerado crecimiento impulsó la participación del sector en el total de servicios que se desplazó del 8% entre los años 1995 y 2004 al 23% entre 2005 y 2015.

Otra característica notable de la evolución de la actividad durante el período es que el crecimiento se centra, principalmente, en la partida de los créditos. Es decir, los ingresos por este concepto crecieron un 6.250% (casi 300% promedio anual) mientras que los egresos lo hicieron, tan solo, 690% (33% promedio anual). El resultado es una cuenta que revierte su condición deficitaria (crónica) en el año 2002, con un saldo positivo de poco más de USD100 millones, y aporta, en el final del período estudiado, un superávit de USD1.622 millones.

Sin embargo, tan extraordinario rendimiento se ve empañado con la tendencia de los últimos años (2012-2015) donde la contracción de los ingresos es del orden del 11% mientras que los egresos se incrementan un 5%.

En la siguiente tabla podemos observar las prestaciones incluidas en este rubro en la estimación de la balanza de pagos del INDEC, junto con su participación porcentual dentro

⁸ Excepción hecha al año 2009

del rubro y el signo de su cuenta (deficitario (-), superavitario (+) o neutro (+)) entre 2006 y 2015⁹.

Servicios	Ingresos	Egresos	Resultado
De investigación y desarrollo	7%	1%	+
Jurídicos, contables, consultoría de gerencia, servicios gerenciales y servicios de relaciones públicas	48%	37%	+
De publicidad, investigación de mercado y encuestas de opinión pública	6%	4%	+
Arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos	7%	10%	0
Tratamiento de residuos y descontaminación, servicios agrícolas y mineros	0	0	0
De arrendamiento operativo	6%	26%	-
Relacionados con el comercio	5%	9%	-
Otros servicios empresariales	21%	12%	+
Total	100%	100%	+

Tabla 2: elaboración propia en base a datos del INDEC

A partir de la tabla podemos observar que, al interior de esta cuenta, también se observan grandes diferencias entre sus componentes. Por caso, es muy pronunciada la concentración en “Servicios Jurídicos, contables, consultoría de gerencia, servicios gerenciales y servicios de relaciones públicas”, tanto en ingresos como en egresos, aunque especialmente en los primeros, donde acapara prácticamente la mitad. Considerando solamente la información presentada, podríamos suponer que las actividades incluidas en este rubro presentan un alto grado de inserción internacional¹⁰.

Otro aspecto a destacar es la presencia de dos actividades con carácter deficitario (“Servicios de arrendamiento operativo” y “Servicios relacionados con el comercio”) y dos con resultados prácticamente nulos (“Arquitectónicos, de ingeniería y otros servicios técnicos”; y “Tratamiento de residuos y descontaminación, servicios agrícolas y mineros”). Sin

⁹ No se encuentra este nivel de apertura para años anteriores

¹⁰ Queda pendiente, para futuras investigaciones, la posibilidad de analizar la actividad internacional del sector dentro del paradigma de las Cadenas Globales de Valor (CGV).

embargo, si se quisiese potenciar el resultado de la cuenta “Servicios empresariales, profesionales y técnicos”, mediante una disminución de los egresos, paradójicamente, lo más eficiente sería revisar la cuenta más superavitaria, es decir, “Servicios Jurídicos, contables, consultoría de gerencia, servicios gerenciales y servicios de relaciones públicas” que explica poco menos del 40% del total de los egresos.

A modo de referencia, comparando esta cuenta con bienes, podemos decir que en el año 2015 los ingresos equivalen al 35% de las exportaciones de productos primarios, al 20% de las MOA y al 26% de las MOI. Los egresos, por otro lado, alcanzan, durante el mismo año, el 92% de las importaciones de vehículos automotores de pasajeros, el 45% de los bienes de consumo, 45% de combustibles y 17% de bienes intermedios.

Por último, mencionaremos la importante participación de “Otros servicios empresariales”, dando cuenta de una falencia en la estadística.

Servicios de informática e información

Junto con los servicios estudiados en el apartado previo, los Servicios de informática e información son los únicos que presentan un resultado positivo. Como mencionamos anteriormente, en los últimos 5 años estudiados, la cuenta arroja un saldo superavitario de USD4.8 miles de millones.

También es similar en el sentido en que presenta, entre los años 1995 y 2015, un ritmo de crecimiento extraordinario, y aún mayor. La tasa promedio anual fue del 180%, resultando un acumulado para los 21 años de 3.879%. USD2.103 millones en el año 2015 vs USD54 millones en 1995.

Este crecimiento fue impulsado, principalmente, por las ventas en mercados foráneos. De hecho, en el año 2015 los créditos en la BOP producto del rubro son 11.581% mayores que los de 1995.

Esto ha llevado a los Servicios de informática e información a representar el 6% del comercio exterior de servicios en la Argentina entre los años 2005 y 2015 contra el 2% de la década 1995-2004. Si nos centramos exclusivamente en los ingresos, su participación alcanza el 8%.

Los años en que el crecimiento supera el promedio para el período son los que transcurren entre 2006 y 2011, inclusive, y el año 2000, que se caracteriza por un mayor crecimiento de los egresos que de los ingresos.

Es importante destacar que, desde una base muy pequeña, el crecimiento es realmente muy acelerado desde el segundo año de la muestra en adelante, con pocas excepciones, que trataremos más adelante.

Para entender la “explosión” de la actividad durante los años destacados, diremos que la cuenta, que llegó a significar ingresos récord por USD1.749 millones, creció durante ese período USD1.511, es decir, entre el año 2006 y 2011 se forjó el 86% de los ingresos para el mejor año del sector.¹¹

Esta aceleración del crecimiento “tardía” permite suponer ciertas particularidades en el desarrollo de la actividad, principalmente exportadora, que son objeto de trabajos específicos, tanto del sector a nivel nacional, como de la actividad en todo el mundo. Puede estudiarse la participación en ciertas CGV, analizar casos muy exitosos a nivel de firmas y evaluar el rol del Estado como facilitador de este desempeño (Ley de Promoción de la Industria del Software 25.922). Además, puede notarse cierta demora en la respuesta a la variación del TCR, propia de los tiempos y ciclos del negocio que tiene como característica que sus proyectos se facturan por “horas de trabajo”. Entre el desplome del valor de la hora medida en divisas y el incremento suficiente de las horas contratadas, hay una caída en el nivel de ingresos, aunque no del nivel de empleo.

Sin embargo, la expansión de la actividad exportadora, medida por valor, se termina en el año 2011, en el que se observa el récord de ingresos (13.669% mayores a los de 1995) y el comienzo de una contracción que alcanzará, al final del período, un 15%. Los egresos, en cambio, fueron un 8% mayores en el año 2015 que en el 2011. Esta conjunción erosiona, evidentemente, el superávit de la cuenta.

¹¹ Valga la aclaración dado que un análisis de tasas de crecimiento interanual puede prestarse a confusión. En el año 1996 se observa un crecimiento interanual de 145%, sin embargo, la cuenta crece, tan sólo, en USD18 millones. En el año 2011 el ratio es del 32%, sin embargo, el incremento, en millones de dólares, es de 424.

Por último, también trataremos de dar una idea de magnitud haciendo uso del mercado de bienes para el año 2015. Las exportaciones de Servicios de informática e información equivalen al 11% de las exportaciones de productos primarios, 6% de las MOA y 8% de las MOI. Las importaciones de estos servicios representan, aproximadamente, el 19% de las importaciones de vehículos automotores de pasajeros, el 9% de bienes de consumo y al 3% de bienes intermedios.

Servicios Personales, Culturales y Recreativos

Los servicios personales, culturales y recreativos también han experimentado un crecimiento notable, del orden del 33% promedio anual, holgadamente superior al crecimiento promedio anual del comercio exterior de servicios en general. De hecho, la consecuencia de este comportamiento ha sido la duplicación de su participación en la canasta de comercio exterior de servicios, alternando desde un 1% entre 1995 y 2004 a un 2% entre 2005 y 2015.

Es, también, un sector cuyo crecimiento viene impulsado por las exportaciones. Los ingresos en el año 2015 fueron un 5.779% mayores a los del año 1995. En los egresos, el incremento fue del 434%.

Ha sido tal esta diferencia de ratios que, notablemente¹², el balance supo ser superavitario entre los años 2003 y 2010, inclusive, aunque ya en el 2002 el saldo había dejado de ser negativo (el neto fue nulo).

Coincide este rubro con los dos anteriormente estudiados en que el crecimiento se observa hasta el año 2011, en que los ingresos eran, aproximadamente, 10 veces los del año 2001. A partir del año siguiente comienza una declinación que resulta en que, durante el año 2015, los ingresos sean un 22% menores a los del punto más alto.

Los egresos, por su lado, crecen a un ritmo sensiblemente inferior, pero parten de una base más elevada y no cesan en su crecimiento hasta el último año analizado.

De este modo, podemos observar una cuenta que hasta el año 2001 fue deficitaria, en el año 2002 fue nula (los ingresos crecieron en USD60 millones, un 200%, pero, más relevante aún, los egresos se desploman un 60%, reduciendo un total de USD132 millones), a partir

¹² Llama la atención dado hasta el año 2002 era un rubro que, prácticamente, no generaba ingresos en el exterior.

del 2.003 y hasta el 2.010 fue ligeramente superavitaria (excepto en 2.007 y 2.008 cuyo resultado fue bastante significativo) y del 2.011 al 2.015 retornó a su condición inicial, de signo negativo.

En la BOP, se esta cuenta se presenta desagregada en las siguientes subcategorías:

- Servicios audiovisuales y conexos: representan más del 90% de los ingresos y los egresos.
- Otros servicios personales, culturales y recreativos: atiende a categorías que no se encuentran comprendidas en la clasificación anterior y que, por su baja ponderación, no se considera necesaria una mayor precisión.

Regalías

La cuenta “Regalías” registra las operaciones vinculadas al uso de la propiedad intelectual. Nunca ha mostrado un resultado positivo y explica, durante el año 2015, el segundo mayor déficit, superado solamente por “Transportes”.

Ha crecido a una tasa promedio anual, para todo el período, del 19% y, aunque se observan mejores ratios en los créditos, la referencia, el punto de partida, es tan dispar entre ambos signos que esta diferencia no es relevante en el resultado. Para ilustrar este punto, podemos mencionar que por cada dólar que ingresó a la Argentina por este concepto entre los años 2011 y 2015, se remitieron 10,64 al exterior.

Es una sub balanza volátil, con marcadas marchas y contramarchas que dificultan obtener una tendencia. Del lado de los ingresos, se comprende por la escasa magnitud de los valores. Cualquier variación, por pequeña que sea, altera fuertemente el resultado anual. Por parte de los egresos, ameritaría una mayor profundidad en el análisis, especialmente, por la siguiente divergencia que muestra con respecto al comportamiento del comercio de servicios en general y a los estudiados individualmente en particular: en lugar de continuar su tendencia creciente, los egresos caen fuertemente entre los años 2014 y 2015 (en 2015 fueron un 15% menores a los de 2013).

Comparándolo con el mercado de bienes, tomando como referencia el año 2013¹³, vemos que los pagos al exterior por regalías equivalen al 30% de lo que se remite en concepto de importación de bienes de consumo, 19% de bienes de capital y 11% de bienes intermedios.

¹³ Pico de egresos por el concepto

Conclusiones del capítulo I

En el capítulo 1, en el que pretendimos describir cuantitativamente la realidad del comercio exterior de servicios para la Argentina durante los años que transcurren entre el año 1995 y el 2015, pudimos observar los siguientes aspectos destacados:

- Un fuerte crecimiento de la actividad que alcanza una tasa promedio anual del 9% para el total de la actividad (créditos y débitos).
- Mayor incremento de los ingresos que de los egresos (265% vs 147% para todo el período). Tiende a mejorar la balanza comercial en términos de PBI
- Este comportamiento, si bien es significativo si abstraemos y estudiamos únicamente el comercio de servicios para la Argentina, no resulta extraordinario si se lo compara con el comercio exterior argentino en general (servicios y bienes) o con el comercio exterior de servicios a nivel mundial.
- Pueden diferenciarse cuatro períodos:
 - 1995-2001: Crecimiento moderado con déficit elevado.
 - 2002-2007: período de mayor crecimiento de la actividad impulsado claramente por el aumento de los ingresos. Durante el año 2007 el déficit llega a su mínimo en toda la muestra.
 - 2008-2011: desaceleración del crecimiento con mayor impulso de los egresos. Comienza a deteriorarse la balanza comercial.
 - 2012-2015: por primera vez en los años seleccionados se contrae el comercio exterior de servicios. El mayor desplome de los créditos eleva fuertemente el déficit de la cuenta.
- La balanza de servicios se encuentra fuertemente concentrada. Entre los años 2005 y 2015 los tres principales rubros explican el 74% de los egresos y el 83% de los ingresos.
- Además de la apreciación del TCR, deben considerarse y estudiarse ciertas políticas formales e informales que pueden haber causado el deterioro en el desempeño del comercio exterior de servicios argentino a partir del año 2012. En este sentido,

consideramos fundamental estudiar el rol de las restricciones cambiarias impuestas a partir de finales del año 2011 y hasta el año 2015 inclusive¹⁴.

- Sin embargo, existe una mayor diversificación que en la década anterior en que los primeros 3 comprendían el 88% de los ingresos y hacían falta solamente dos rubros para explicar el 7% de los egresos. Deterioro relativo de la participación de “Transportes” y “Viajes”.
- Existen sectores marcadamente dinámicos cuyo significativo crecimiento se observa especialmente en los ingresos. Estos son: Servicios Personales, culturales y recreativos, Servicios empresariales, profesionales y técnicos; Regalías¹⁵ y Servicios de informática e información.
- Exceptuando a “Regalías”, se observa una fuerte correlación entre el desempeño particular de cada una de los servicios destacados con el comportamiento general del comercio exterior de servicios¹⁶.

¹⁴ Popularmente conocida como Cepo Cambiario.

¹⁵ La excepción a la tendencia general: crece fuertemente en la columna de los débitos.

¹⁶ Aún en cuentas con bajísima ponderación.

Capítulo II

En el presente capítulo relevaremos los tratados internacionales que regulan el comercio internacional de servicios, en los que la Argentina es parte contratante, y que se encontraban en vigencia entre los años 1995 y 2015.¹⁷

No es un objetivo del presente estudio explicar cabalmente el funcionamiento y las implicancias de cada uno de estos tratados para el sistema internacional o nacional sino, simplemente, recopilarlos y analizarlos descriptivamente.

Nos ordenaremos del siguiente modo: comenzaremos con el GATS, ya que, entendemos, sienta las bases analíticas sobre las que se sostendrá el resto de los tratados; seguiremos con el acuerdo del MERCOSUR, analizando cómo se aborda esta temática entre los Estados miembros; continuaremos con los acuerdos entre el MERCOSUR, como bloque, y terceros países; para finalizar con las relaciones exclusivamente bilaterales de la Argentina.

Una aclaración necesaria: analizaremos los compromisos asumidos en un plano jurídico (en el texto de los tratados que hayan sido ratificados). No se evaluará, en esta oportunidad, el efectivo cumplimiento de los términos pactados.

¹⁷ En el siguiente capítulo abordaremos aquellos tratados que hayan sido firmados con posterioridad al 2015, junto con las negociaciones en curso.

GATS: compromisos asumidos por la República Argentina

Ronda de Uruguay (RU)

La Argentina ha formado parte del GATS desde sus orígenes en la Ronda de Uruguay. Los compromisos asumidos en ese entonces revelan un mayor nivel de apertura y liberalización que los del resto de los países de la región. Aún mayores que los asumidos por Chile, considerado en muchos otros aspectos (y con argumentos razonables), como una de las economías menos regulada o intervenida.¹⁸ (Gallagher, Low, & Stoler, 2005) (Berlinski & Romero, 2001) (Bauzas, Roberto y Soltz, Hernán; Managing the challenges of WTO Participation).

En la siguiente tabla, extraída de Berlinski & Romero (2001), podemos observar esta característica desde un punto de vista objetivo, matemático: de 620 compromisos incluidos en la lista del GATS, la Argentina negoció 208, contra un promedio en América Latina de 119. Además de la cantidad, puede verse que la profundidad de los compromisos asumidos es extremadamente significativa. Sirva a modo de ilustración el siguiente hecho: en el último indicador presentado en la tabla (N° de compromisos negociados como sin ninguna restricción/N° de compromisos negociados), la Argentina no sólo supera en un 50% el resultado de los países de la región, sino que, inclusive, se eleva por sobre el promedio de los países que componen la Organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE). Llama la atención que, en estos compromisos en que no se observan restricciones, aplica tanto para el Acceso al Mercado como para el Tratamiento Nacional, sin imponer criterios distintos para las diversas dimensiones.

¹⁸ No significa esto que su mercado de servicios esté menos integrado a los mercados internacionales. Simplemente indica que no asumió tantos compromisos en el marco de las negociaciones originales del GATS.

Cuadro I.2: Negociaciones por Acceso de Mercado en el GATS. Compromisos negociados por país, 1994.

Indicador	Argentina	Brasil	Chile	Promedio OECD	Promedio América Latina
1) Número de Compromisos Negociados	208	156	140	330.4	119
2) N° de compromisos negociados sin ninguna restricción	136	19	36	188.9	49.1
3) N° Compromisos negociados / Total lista GATS ⁽¹⁾ (%)	33.6	25.2	22.6	53.3	19.2
4) N° Compromisos negociados como no restricción / Número de Compromisos Negociados (4) = (2) / (1) * 100)	65.4	12.2	25.7	57.2	41.3

Nota: (1) Total lista GATS: 620.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de archivos facilitados por Hoekman; algunos resultados fueron publicados por él en su trabajo de (1995).*

Tabla 1: (Berlinski & Romero, 2001)

En la Ronda de Uruguay, las concesiones de la Argentina fueron especialmente importantes en “ Servicios a negocios (algunas profesiones, computación, publicidad, investigación de mercado, consultores de administración de empresas, asesoramiento minero, limpieza de edificios, convenciones); Servicios de comunicación (correo puerta a puerta, correo electrónico); también Servicios de Construcción, Distribución, Financieros (seguros y bancos), Turismo y Viajes. (Berlinski & Romero, 2001).

Además de los compromisos específicos, que componen el cuerpo principal del tratado, hay otros dos aspectos que debemos incluir en un análisis de esta primer ronda multilateral de negociaciones: los compromisos horizontales y las listas de exenciones al trato NMF.

En cuanto a los primeros, Argentina establece únicamente dos posiciones:

- en limitaciones al acceso a los mercados, no asume compromisos (no consolidado) con respecto a la adquisición de tierras en zonas de fronteras bajo la modalidad 3 de suministro de servicios. Extiende estas zonas hasta 150 km en áreas terrestres y 50 km en áreas marítimas.
- no consolida, para el modo de provisión 4, compromisos relativos al acceso a los mercados ni al trato nacional, excepto para las medidas concernientes a la categoría de personal superior (gerentes, ejecutivos y especialistas). (Acuerdo General sobre el

Comercio de Servicios, 1994) Con respecto a las exenciones, para la firma del año 1994, la lista de la Argentina se encontraba vacía (OMC, 1997).

Protocolos adicionales

Durante los años posteriores a la firma del tratado, continuaron las negociaciones relativas al comercio internacional de servicios, con la particularidad de que estas nuevas instancias se limitarían a sectores específicos. Hasta fines del año 1997, fueron cuatro los protocolos que se anexaron a los compromisos compendiados en las listas originales de la RU: Servicios Financieros (julio 1995), movimiento de personas físicas (julio 1995), Telecomunicaciones (abril 1997) y Servicios Financieros (noviembre 1997) (Gallagher, Low, & Stoler, 2005)

Con respecto a la calidad del resultado de las mencionadas rondas de negociación, en la página web de la OMC (OMC, 2018) puede leerse lo siguiente:

“A nivel sectorial, las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas concluyeron satisfactoriamente en febrero de 1997 y las negociaciones en la esfera de los servicios financieros a mediados de diciembre de 1997. En esas negociaciones, los Miembros consiguieron compromisos significativamente mejorados, con una participación más amplia.”

También se aclara que los resultados de las negociaciones sectoriales no “...constituyen acuerdos distintos del AGCS. Los nuevos compromisos y las exenciones al trato NMF se han incorporado en las Listas de compromisos y en las Listas de exenciones mediante Protocolos distintos anexos al AGCS.” (OMC, 2018)

Protocolo relativo a los Servicios de Telecomunicaciones

En el protocolo relativo a los Servicios de Telecomunicaciones, Argentina extiende sus compromisos tanto en la dimensión de Acceso a Mercado como en Trato Nacional. Asume compromisos específicos en, aproximadamente, el 66% de los ítems negociables (Gallagher, Low, & Stoler, 2005). Sin embargo, se observa “...un incremento menor correspondiente al total de los acuerdos negociados como “No restricciones” que pasaron de 27 a 35, esto implicó que la proporción relativa de los ítems sin restricciones resultara hoy inferior a la de 1994” (Berlinski & Romero, 2001). No consolida (excepto por las contemplaciones en los compromisos horizontales) el modo de provisión 4 y mantiene una restricción en el subsector de “Comunicaciones Personales” en el que se reserva el derecho a determinar el número de

operadores por área. Otro aspecto destacado de la oferta argentina es que no incluye la provisión de satélites ni servicios relacionados (Gallagher, Low, & Stoler, 2005) (OMC, 1997). En esta Ronda, la oferta de Argentina resulta menos agresiva, en términos de liberalización del mercado, que la de otros países de la región. Berlinski & Romero (2001), por caso, lo ilustra mediante una comparación con la mayor cobertura y profundidad otorgada por los compromisos asumidos por Chile y Brasil.

Protocolos relativo a los Servicios Financieros

Argentina no adicionó compromisos en las rondas de los años 1995 y 1998 en las que se negociaron cuestiones relativas al comercio de Servicios Financieros (Gallagher, Low, & Stoler, 2005) (OMC, 1997).

Posición Argentina en el GATS: breve conclusión

Dado que uno de los principios que rige el GATS es la liberalización progresiva, por medio de futuras rondas multilaterales y acuerdos regionales o bilaterales, el comenzar desde una posición relativamente abierta resta margen de acción para otorgar futuras concesiones, debilitando, de ese modo, el poder de negociación del país en materia de servicios. Disminuye la capacidad de obtener reciprocidad en los siguientes espacios de negociación.

En este primer apartado del capítulo II, esta condición queda ilustrada con el hecho de que Argentina no continuó asumiendo compromisos en las sucesivas rondas sectoriales. Usando una expresión popular, podría decirse que bajó todas las cartas en la primera mano.

En los siguientes apartados, en los cuales nos proponemos estudiar el proceso de negociación del Mercado Común del Sur y los acuerdos bilaterales, podremos observar si este punto de partida relativamente avanzado ha significado, o no, un error estratégico.

MERCOSUR: TRATAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Durante el año 1997, los Estados Partes del MERCOSUR firman el Protocolo De Montevideo Sobre El Comercio de Servicios del MERCOSUR, cuyo preámbulo anuncia: “Reafirmando que de acuerdo con el Tratado de Asunción de Mercado Común implica, entre otros compromisos, la libre circulación de servicios en el mercado ampliado; Reconociendo la importancia de la liberalización del comercio de servicios para el desarrollo de las economías de los Estados Partes del MERCOSUR, para la profundización de la Unión Aduanera y la progresiva conformación del Mercado Común...Teniendo en cuenta el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios..., en particular su Artículo V , y los compromisos asumidos por los Estados Partes en el AGCS” (MERCOSUR, 1997).

En este breve extracto puede observarse cuál será el paradigma que signará, al menos en la letra del texto, la negociación relativa al comercio de servicios al interior del Mercado Común. Este será, al igual que en el GATS, la percepción de que es deseable lograr un mayor grado de comercio y que este se lograría mediante la reducción de barreras a la competencia extranjera.

Como preveíamos, el acuerdo de la OMC es la base, tanto en cuanto al marco conceptual (ideas y conceptos) como a los aspectos que se negociarán en el MERCOSUR. Ilustra esta situación el reconocimiento de los cuatro modos de suministro y la amplitud (y poca precisión) de la definición de “medidas adoptadas por los Estados Partes” (que podrían restringir el comercio internacional de servicios). También excluye del acuerdo los servicios prestados en ejercicio de facultades gubernamentales.

Con respecto al trato de la MFN, cada Estado Parte se compromete a otorgar “...inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los prestadores de servicios de cualquier otro Estado Parte un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los prestadores de servicios similares de cualquier otro Estado Parte o de terceros países” (MERCOSUR, 1997).

En la práctica, los Estado Parte deberían hacer extensivas al resto de los Estados Partes las concesiones otorgadas a cualquier otro país reforzando, de este modo, las restricciones establecidas por el Mercado Común a las negociaciones bilaterales (es decir, por fuera del

bloque). Se establece, sin embargo, la excepción a esta regla en las zonas fronterizas, en el comercio con terceros países limítrofes.

En lo referente al Acceso a los mercados, además de aplicar la cláusula MFN, los Estados Parte se comprometen a permitir el movimiento transfronterizo de capitales que forme parte esencial de un compromiso de acceso a los mercados...respecto al comercio transfronterizo, así como las transferencias de capital a su territorio cuando se trate de compromisos de acceso a los mercados contraídos respecto a la presencia comercial.

Los Estados no podrán mantener ni adoptar medidas con respecto:

I- al número de prestadores de servicios, incluyendo contingentes numéricos, monopolios, prestadores exclusivos, etc.

II- al valor total de los activos o transacciones de servicios.

III- al número total de operaciones.

IV- al número total de personas físicas que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un prestador de servicios pueda emplear.

V- a los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un prestador puede prestar un servicio.

VI- a la participación de capital extranjero expresadas como límite porcentual máximo a la tenencia de acciones por extranjeros o como valor total de las inversiones individuales o agregadas.

El Protocolo de Montevideo establece luego, al modo del GATS, la propuesta de que los Estados Partes otorguen concesiones mediante listas de compromisos específicos en los que se negociarán los cuatro modos de suministros, en las disciplinas de Acceso a los mercados y Trato nacional. Trataremos este punto, en detalle, en breve.

Por último, el Protocolo contiene artículos que versan sobre Transparencia, Divulgación de la información confidencial, Reglamentación nacional, Reconocimiento, Defensa de la competencia, Excepciones generales, Excepciones relativas a la seguridad, Contratación

pública, Subvenciones, Denegación de beneficios y Definiciones. En general, estas temáticas se tratan brevemente y se atienen al tratamiento propuesto en el AGCS.

Compromisos de Liberalización

En el año 2008, la OMC elaboró el informe Presentación Fáctica Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios en el MERCOSUR (OMC, 2008), que aborda la temática de la negociación del comercio de servicios en el bloque. En el mismo, en el apartado Compromisos de Liberalización, se ofrece un compendio de los compromisos asumidos, ordenados por Estados parte.

A continuación, presentaremos de un modo extenso la cuestión argentina para luego finalizar el apartado con un breve resumen acerca de los compromisos asumidos por el resto de los Estados parte.

1 Argentina

La Lista de compromisos iniciales contraídos por la Argentina en el marco del Protocolo del MERCOSUR contiene compromisos específicos con respecto a 7 de los 11 grupos de sectores que figuran en la Lista de clasificación sectorial de los servicios. Están incluidos alrededor del 40 por ciento de los subsectores de servicios contenidos en esta última Lista. Los compromisos de la Argentina, con pocas excepciones, tienden a repetir sus compromisos vigentes en virtud del AGCS.

a) Compromisos horizontales

Los compromisos horizontales contraídos por la Argentina en el marco del MERCOSUR son los mismos que ha contraído en virtud del AGCS, e incluyen limitaciones al acceso a los mercados y al trato nacional: por ejemplo, sus compromisos horizontales con respecto al modo 4 en el marco del MERCOSUR se circunscriben al personal de alto nivel, gerentes, ejecutivos y especialistas. Las consolidaciones realizadas en el modo 4 con respecto a compromisos relativos a sectores específicos se refieren siempre a compromisos horizontales.

b) Compromisos relativos a sectores específicos

La Lista de la Argentina con arreglo al Protocolo de Montevideo incluye compromisos plenos en los modos 1 a 3 con respecto a sectores de servicios tales como los siguientes: servicios de informática y servicios conexos; servicios de mensajeros; servicios de distribución al por mayor y al por menor; servicios de franquicia; servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes, y todos los servicios de construcción, excepto los trabajos generales de construcción para ingeniería civil.

Al igual que en el caso del AGCS, los compromisos contraídos por la Argentina en el marco del MERCOSUR abarcan en lo esencial todos los servicios de telecomunicaciones básicas y de valor añadido, con pocas limitaciones. En lo referente a los compromisos contraídos en los modos 1 y 3 con respecto a los servicios de teléfono, datos internacionales, facsímil y télex, y los servicios de circuitos arrendados, se prevén compromisos plenos a partir del 8 de noviembre de 2000. En el caso de los servicios de telefonía móvil, en la Lista se establece el mantenimiento de un duopolio en materia de servicios telefónicos, y se permite a las autoridades limitar el número de proveedores de servicios de comunicación personal, por áreas de explotación, sobre la base de las necesidades observadas. En lo que se refiere a otros servicios de telecomunicaciones - excepto los servicios de telégrafo, respecto a los cuales no existen compromisos-, se prevén compromisos plenos en los modos 1 a 3.

Los compromisos iniciales sobre los servicios financieros contraídos por la Argentina en el marco del Protocolo de Montevideo se corresponden también con los contraídos en las negociaciones sobre la materia, en el marco del AGCS. En cuanto a los servicios de seguros, en los compromisos contraídos en el modo 3 se prevé la suspensión de la autorización del establecimiento de nuevas entidades. Los compromisos relativos a los seguros de vida y a los seguros distintos de los de vida están sin consolidar en los modos 1 y 2, y se han contraído compromisos plenos respecto de los servicios de seguros de transporte marítimo y aéreo, y también de los servicios de reaseguro y retrocesión. No se han contraído compromisos específicos en relación con los servicios de intermediación de seguros ni con los servicios auxiliares de los seguros.

La Argentina ha contraído compromisos en todos los subsectores que abarcan servicios bancarios y otros servicios financieros, con inclusión de compromisos plenos en los

modos 2 y 3 en cada caso. El modo 1 se ha dejado sin consolidar, excepto en los "servicios de asesoramiento y otros servicios financieros auxiliares" y los "servicios de suministro y transferencia de información financiera, y procesamiento de datos financieros", respecto a los cuales no se mantienen limitaciones.

En relación con los servicios profesionales, se han contraído compromisos similares a los existentes en el marco del AGCS en los siguientes sectores: servicios jurídicos; servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros; servicios de arquitectura, y servicios de ingeniería. Con respecto a estos subsectores, se han contraído compromisos plenos en los modos 1 a 3; no obstante, en la Lista se especifica que, en todos los sectores de servicios profesionales consignados (en los modos 1, 3 y 4), "para la prestación de servicios profesionales se requiere reconocimiento de título profesional, matriculación en el Colegio respectivo y fijar domicilio legal en la Argentina" y se indica que la condición relativa al domicilio legal no implica requisito de residencia. A diferencia de lo que ocurre en el caso de su Lista anexa al AGCS, los compromisos contraídos por la Argentina en el marco del MERCOSUR comprenden los servicios de psicología (compromisos plenos en el modo 3), así como los servicios integrados de ingeniería, y los servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista (aunque esos compromisos están sin consolidar en los modos 1 y 2, y en el modo 3 en lo que se refiere al acceso a los mercados).

La Lista de compromisos contraídos por la Argentina en el marco del MERCOSUR no incluye los siguientes sectores de servicios: servicios de enseñanza; servicios relacionados con el medio ambiente; servicios de salud; servicios audiovisuales, o servicios de transporte.[4]

2. Brasil

La Lista de compromisos iniciales contraídos por el Brasil en el marco del Protocolo del MERCOSUR incluye compromisos específicos en 7 de los 11 grupos de sectores que figuran en la Lista de clasificación sectorial de los servicios, y abarca cerca del 30 por ciento de los subsectores de servicios en ella contenidos.

Se incrementan levemente los compromisos horizontales, implicando cierta relajación en las cuestiones de proporcionalidad en el caso de personas físicas (cantidad de empleados brasileños sobre total de empleados) bajo los modos 3 y 4 de suministro de servicios.

Con respecto a los compromisos relativos a sectores específicos, Brasil incorpora diversos subsectores no incluidos en la Lista anexa al AGCS. Entre ellos: servicios de diseño técnico, otros servicios de ingeniería, servicios de farmacia, de psicología, de biblioteca, de informática, servicios de investigación y desarrollo en las ciencias naturales, y servicios de ensayos y análisis técnicos. También se incluye una mayor liberalización de los servicios de mensajeros, servicios bancarios, entre otros.

Por último, mencionaremos que Brasil ha contraído compromisos adicionales con sus interlocutores del MERCOSUR en los siguientes aspectos: simplificación y compatibilidad de sus normas y reglamentos para facilitar el transporte aéreo internacional (en lo que se refiere a la inmigración, la aduana, y la vigilancia sanitaria y fitosanitaria); compatibilidad de sus normas y procedimientos sobre transporte aéreo, de conformidad con las recomendaciones de la Organización de Aviación Civil Internacional, e intercambio periódico de información estadística.

3. Paraguay

La Lista inicial de Compromisos Específicos contraídos por el Paraguay de conformidad con el Protocolo del MERCOSUR contiene compromisos con respecto a los servicios financieros, los servicios de turismo y las telecomunicaciones; aunque los dos primeros sectores también están incluidos en las listas anexas al AGCS, no es ese el caso de las telecomunicaciones.

A diferencia de la Lista anexa al AGCS, en el Protocolo de Montevideo, Paraguay asume ciertos compromisos específicos. Son relativos a los modos de suministro 3 y 4.

4. Uruguay

La Lista inicial del Uruguay de conformidad con el Protocolo incluye compromisos específicos en 8 de los 11 grupos de sectores que figuran en la Lista de clasificación sectorial de los servicios, y abarca más de la tercera parte de los subsectores de servicios en ella identificados. Entre los sectores en los que se han contraído compromisos, al menos parciales, cabe citar los servicios de informática, de mensajeros, financieros, de turismo y de esparcimiento (que figuran en la Lista de compromisos del Uruguay anexa al AGCS), y también las telecomunicaciones y los servicios de construcción, profesionales y de distribución (que no figuran en ella).

En la Protocolo de Montevideo, Uruguay no asume mayores compromisos horizontales que los listados en el AGCS.

Tratados Internacionales entre el MERCOSUR y terceros países

Conformado como Mercado Común, las negociaciones con terceros países se debieran llevar (formalmente, en todo caso) actuando como bloque. De este modo, los compromisos asumidos y las concesiones recibidas correrían de igual manera para todos los Estados parte.

De acuerdo con la información disponible en la página web del Mercado Común, en este marco, el MERCOSUR ha concluido, hasta el año 2015, 69 procesos de negociación con terceros países (MERCOSUR, 2019). Las contrapartes son, entre otros, Chile, Bolivia, India, Unión Europea, Egipto, Israel, Ecuador, Perú, Trinidad y Tobago, entre otros.

Los tratados que tratan específicamente el comercio internacional de servicios son:

- Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR, y el Gobierno de la República del Perú (ACE N° 58) : Artículo 28.- Las Partes Signatarias promoverán la adopción de medidas tendientes a facilitar la prestación de servicios. Asimismo, y en un plazo a ser definido por la Comisión Administradora, las Partes Signatarias establecerán los mecanismos adecuados para la liberalización, expansión y diversificación progresiva del comercio de servicios en sus territorios, de conformidad con los derechos, obligaciones y compromisos derivados de la participación respectiva en la OMC / GATS, así como en otros foros regionales.
- Acuerdo de Complementación Económica MERCOSUR - Chile ACE N°35: **Artículo 34**. Las Partes Signatarias promoverán la liberación, expansión y diversificación progresiva del comercio de servicios en sus territorios, en un plazo a ser definido, y de acuerdo con los compromisos asumidos en el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS).

- Acuerdo de Complementación Económica N° 36 Celebrado entre los Gobiernos de los Estados Partes del MERCOSUR y el Gobierno de la República de Bolivia: Artículo 33.- Las Partes Contratantes promoverán la adopción de medidas tendientes a facilitar la prestación de servicios. A tal efecto, las Partes Contratantes podrán encomendar estudios sobre el tema, teniendo en cuenta las disposiciones vigentes en la Organización Mundial del Comercio (OEA, 2019).

Tratados Internacionales bilaterales de la Argentina en materia de Servicios

Dentro del período que transcurre entre los años 1995 y 2015, la Argentina ha tenido en vigor unos pocos tratados bilaterales que se referían, en diferentes medidas y siempre de modo particular y reducido, al comercio internacional de servicios. Los objetos principales de estos tratados no son sectores especialmente abordados en este trabajo ya que su ámbito de aplicación es extremadamente específico. Los servicios comprendidos son los servicios postales, transporte interno, aeronáuticos y algunos otros tratados firmados, por ejemplo con Chile o China que versan sobre modernización del Estado o relativos al transporte urbano de pasajeros. Hay, además, algunos que tratan la prestación de servicios en áreas fronterizas y otros que emanan a partir de proyectos binacionales como pueden ser, por ejemplo, tratados firmados con el Paraguay que regulan la prestación de servicios en el marco de la construcción y funcionamiento de la Represa Yaciretá.

Sin embargo, existen algunos otros tratados bilaterales que se destacan tanto por su objeto, es decir, el servicio tratado, como por el énfasis del texto en la liberalización del comercio. Entre ellos se encuentra el ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y EL GOBIERNO DEL ESTADO DE ISRAEL SOBRE COOPERACIÓN EN MATERIA DE TELECOMUNICACIONES, SERVICIOS POSTALES Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS REDES firmado el año 2011 y con entrada en vigor a partir de junio de 2015.

Relevantes, además, para el comercio internacional de servicios, son los Convenios para evitar la doble imposición. Estos son de carácter bilateral y pueden ser específicos en su ámbito de aplicación o más generales.

Como ejemplo del primero, Argentina ha firmado múltiples tratados que buscan evitar la tributación en las agencias fiscales de dos países en las ganancias producidas, por ejemplo, en el transporte marítimo y/o aéreo.

Como ejemplos del segundo caso, podemos mencionar el PROTOCOLO AL CONVENIO ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y EL REINO DE ESPAÑA PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA Y SOBRE EL PATRIMONIO, cuyo ámbito de aplicación se refiere a la renta y al patrimonio, mucho más general, transversal, y, por lo tanto, más abarcativo.

Además del mencionado con España, Argentina ha firmado, con entrada en vigor hasta el año 2015, acuerdos semejantes con los siguientes países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bolivia, Brazil, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza. En el próximo capítulo relevaremos aquellos que entraron en vigor posteriormente al año 2015.

Conclusiones del capítulo II

Al referirnos a los tratados internacionales que regulan el comercio internacional de servicios adscriptos por la Argentina y con vigor, al menos, hasta el año 2015, podemos diferenciar dos grandes olas, de acuerdo a la posición del país analizado en cuanto a la liberalización de sus mercados internos.

En una primera ola, materializada por las negociaciones durante la RU y cristalizada en la lista de compromisos del AGCS, la Argentina asume una postura agresivamente liberalizadora. Sus compromisos exceden holgadamente, desde esta perspectiva, los asumidos por los países de la región y los países en desarrollo en general, y se equipara con los de los miembros de la OCDE.

En las siguientes instancias, en cambio, el país asumió un rol que podría denominarse “proteccionista”, al menos si lo comparamos con su primera incursión en este tipo de negociaciones.

Esta característica se observó en los Protocolos adicionales al AGCS, donde no se progresó en la liberalización, y en el Protocolo de Montevideo, en el cual, a los efectos prácticos, se repitieron los compromisos del AGCS que, por supuesto, ya afectaban a los países miembros del MERCOSUR. En este acuerdo, la Argentina obtuvo, relativamente, concesiones de parte del resto de las partes, ya que fue el que menos compromisos significativos asumió (aunque aún luego de este resultado su nivel de compromisos seguía superando, en mucho, el del resto de los Estados miembros).

Una vez constituido el Mercado Común del Sur, las negociaciones más relevantes acerca del comercio internacional de servicios son llevadas a cabo por el bloque. Se logran tres acuerdos¹⁹ de complementación económica que se proponen, entre sus objetivos, avanzar en la liberalización progresiva de los mercados de servicios.

Finalmente, y dentro de esta segunda “ola” menos agresiva, el cuerpo de tratados bilaterales que consideran el tema son escasos y poco comprensivos (muy específicos en su ámbito de aplicación), por lo que no tienen efectos reales significativos sobre el sector. Dentro de estos,

¹⁹¹⁹ Las contrapartes son Perú, Chile y Bolivia.

cabe mencionar como relativamente importantes los Convenios para evitar la doble imposición.

Capítulo III

En este capítulo, último en la investigación, nos proponemos completar la descripción del comercio exterior de servicios para la Argentina a partir de lo que se estuvo gestando durante los años bajo estudio. Nos enfocaremos en las negociaciones que tratan acerca de la problemática y que aún no estaban finalizadas para el año 2015, recorte temporal que aplicamos para el trabajo.

Si bien podría cuestionarse metodológicamente el traspaso del año señalado como límite, conocer lo que sucedió en las negociaciones que permanecieron abiertas (caso Mercosur – UE, por ejemplo) a lo largo del período bajo análisis, puede arrojar luz, perspectiva, para comprender nuestro objeto de estudio, es decir, el comercio exterior de servicios argentino entre los años 1995 y 2015. Conocer el futuro inmediato de un proceso es una gran herramienta para evaluarlo correctamente.

Luego de esta necesaria aclaración: ¿cuáles son, entonces, los espacios donde se trató la temática (con influencia para el caso argentino) y que no se encuentra reflejado en el capítulo anterior por no haberse materializado en tratados durante el recorte establecido?

Siguiendo la lógica del capítulo II, comenzaremos desde las negociaciones que abarcan una mayor cantidad de miembros (multi o plurilaterales), seguiremos por las regionales (MERCOSUR como bloque) y finalizaremos por las bilaterales.

Ronda de Doha

La ronda de negociación multilateral impulsada por la OMC en el año 2001, también conocida como Doha Development Agenda, es considerada, vista en perspectiva, demasiado ambiciosa para el modo de negociación propuesto por la OMC (Mercurio & Martin, 2017).

Junto con los servicios, la agenda incluyó muchos otros puntos, algunos de ellos muy discutidos y con posiciones nacionales confrontadas que no habían logrado alcanzar acuerdos durante décadas. Es conveniente, para entender el resultado que se obtuvo en materia de comercio internacional de servicios, repasar el contexto en el que se desarrollaron esas negociaciones específicas: la Ronda de Doha.

Siguiendo el surgimiento de la Organización en la Ronda de Uruguay en el año 1995, en la que si bien quedaron muchos aspectos sin resolver fueron muchos y relativamente exitosamente los temas abordados, la Ronda de Doha marca, para diversos autores, un gran fracaso en las negociaciones multilaterales, un freno en el desarrollo de la regulación en el comercio internacional, y un fuerte impulso para el desarrollo de otros enfoques que no contemplan la dimensión multilateral sino que se encuadran en acuerdos bilaterales, regionales o plurilaterales, con los problemas para el desarrollo global que eso implicaría (ineficiencias en términos de desvío de comercio, discriminación, etc) (Mercurio & Martin, 2017) (Wilkinson, Hannah, & Scott, 2016).

Como mencionamos anteriormente, la Ronda de Doha fue muy ambiciosa. Apuntó a incluir, entre los ítems negociados, una amplia gama de sectores y actividades, tales como el comercio de bienes agrícolas, el comercio de servicios, las inversiones relacionadas con el comercio, los subsidios a las exportaciones, el tratamiento preferencial para los países menos desarrollados, etc. Toda esta gama de problemáticas que ya traían décadas, como en el caso de los bienes agrícolas, se propuso negociarlas en el plazo de tres años, con un cronograma imposible de reuniones y negociaciones que estresaba al máximo los tiempos y prometía inevitables fracasos.

Si bien puede atribuirse al tema del comercio de bienes agrícolas la responsabilidad principal en cuanto al no acuerdo, debe destacarse que esto es sólo así si se incluye en el contexto la idea, central en las rondas de la OMC, del “single undertaking”, según la cual o bien se

acordaba en todos los aspectos y se cerraba la ronda, o no se acordaba en ninguno. No permite acuerdos parciales. De este modo, todos aquellos puntos en los que existía consenso quedaron pendientes y a la espera del resultado de otras negociaciones en los que acordar parecía, si no imposible, al menos extremadamente difícil (Mercurio & Martin, 2017) (Wilkinson, Hannah, & Scott, 2016).

Este modelo, de consenso entre todos los miembros, en todos los puntos, daba lugar a los llamados países “won’t do”, poderosos en virtud del sistema de negociación.

A medida que el tiempo transcurría y los plazos se incumplían, muchos miembros vieron conveniente comenzar a negociar bilateralmente con aquellos países y sobre aquellos puntos en los que existiera consenso, con un formato más dinámico y flexible que el propuesto por la OMC donde se requería consenso absoluto en todos los temas (Mercurio & Martin, 2017).

Por supuesto, este desvío a nuevas formas de negociación, por fuera de la OMC, debilitaron el rol de esta como foro, ya que muchos países otorgaban cada vez menos relevancia a la Ronda de Doha y se concentraban en negociaciones de otra naturaleza.

Estados Unidos, con el impacto que tienen sus decisiones y acciones en el escenario global, fue uno de los principales responsables de ocasionar una pérdida de peso de la Ronda de Doha en el sistema multilateral del comercio, buscando alternativas que le permitieran superar a los países, considerados por ellos, “wont’t do” (Wilkinson, Hannah, & Scott, 2016).

Finalmente, en la reunión ministerial del año 2015, en Nairobi, se llegó a un acuerdo conocido como el Paquete de Nairobi, en el que permitieron algunos acuerdos parciales, reconociendo, en la Ronda de Doha, el fracaso del sistema vigente del single undertaking y llevando, de acuerdo a ciertos autores, a una transformación de la OMC que pasaría de ser el foro donde se daría forma al comercio internacional, el parlamento internacional en la materia competente, a una suerte de “paraguas” bajo el que se desarrollarían negociaciones parciales, tanto en cuanto a los miembros (no participarían todos los Estados miembros de la OMC), como en cuanto a problemáticas.

El comercio internacional de servicios también se encontraba inmerso en este escenario. Y, mientras que en el marco de las negociaciones multilaterales el tema se encontraba en el mismo grado de desarrollo para el año 2011 que en el año 1995, en que entró en vigencia el

GATS, ya se hallaba incluido en toda suerte de acuerdos regionales y bilaterales que trataban la temática de acuerdo a los criterios y necesidades del comercio moderno, mejorando la arquitectura jurídica e incrementando el nivel de liberalización de los compromisos existentes (Mercurio & Martin, 2017).

En respuesta a estas falencias y falta de acuerdo, en la reunión ministerial celebrada durante el año 2011, se aboga por garantizar a los países menos desarrollados un acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados (World Trade Organization, 2019). En el paquete de Nairobi, en el año 2015, se reafirma este compromiso, se extiende hasta el año 2030 y se urge a los países desarrollados a trabajar en la formación de capacidades técnicas con el fin de incrementar la participación de los países menos desarrollados en el comercio mundial de servicios (World Trade Organization, 2019).

Por supuesto, este resultado se encuentra muy alejado de los ambiciosos objetivos propuestos en el año 2001, al comenzar la ronda. Luego de más de una década de negociaciones mayormente infructuosas en la OMC, al tiempo que proliferaron los acuerdos parciales, gran parte de los países, al menos en cuanto a ponderación en el comercio internacional de servicios, ha dejado de lado la Ronda de Doha (y con ella las negociaciones multilaterales en la materia) y se ha enfocado en negociaciones por fuera de este ámbito. Con este hito pareciera haber cambiado tanto el rol de la OMC como eje que marcaría el escenario regulatorio dentro del que se desenvolvería el comercio internacional, como la forma de negociación dominante, pasando de una que proponía objetivos ambiciosos, en cuanto a los temas que abarcaba como acerca de la profundidad con que los abordaba, a uno más simple en que se progresaría gradualmente con acuerdos parciales, de relativo fácil consenso (Mercurio & Martin, 2017).

Breve conclusión Ronda de Doha

La Ronda de negociación de la OMC del año 2001 conocida como Ronda de Doha comenzó con grandes expectativas, plasmadas en objetivos en extremo ambiciosos que apuntaban a resolver discrepancias que se venían disputando a lo largo de muchas décadas en un plazo de tan sólo unos pocos años.

El modo de acordar impulsado por la organización obligaba al consenso absoluto en todos los temas (single undertaking), impidiendo cerrar acuerdos parciales en cuanto a tópicos o países miembros. De este modo, cobraron especial relevancia los aspectos más disputados, tales como el comercio de bienes agrícolas y el subsidio a las exportaciones, ya que de ellos dependía cualquier avance en otras áreas. Este modo daba lugar, además, a una dinámica en que algún país podría refrenar todo el acuerdo simplemente no dando su consentimiento. Tales países, vistos desde la perspectiva de los Estados Unidos de América como negociadores de mala fe, fueron denominados, por el país mencionado, como países Wont do.

Estas dificultades se fueron acrecentando a medida que el tiempo discurría y no se lograba cerrar un acuerdo, debilitando la posición de la OMC como legisladora en el ámbito del comercio internacional. Muchos países dejaron de enfocarse en la ronda y derivaron sus recursos a otros foros que habrían de tomar mucha fuerza en las negociaciones por el comercio internacional. Mucha más, durante el período estudiado, que la propia OMC. Los nuevos acuerdos se negociarían en ámbitos ya no multilaterales sino pluri y bilaterales.

Finalmente se logran diversos acuerdos que se encuentran muy lejos de los objetivos propuestos, siendo de poco impacto y de baja aplicación real en el mundo del comercio internacional. Además, la OMC debe resignar el principio, que venía rigiendo durante la ronda, de Single Undertaking.

Dentro de las negociaciones paralelas que probablemente surgieron a partir del estancamiento de la Ronda de Doha, una de las más reconocidas en el aspecto del comercio internacional de servicios es el TISA, que abordaremos a continuación.

TISA

Comenzando el año 2013, un grupo de 23 miembros de la OMC, que incluía como uno de ellos a la Unión Europea (UE), comenzaron negociaciones para dar origen a un acuerdo plurilateral cuyo objeto sería el comercio internacional de servicios. Dicho acuerdo es conocido como TISA, por sus siglas en inglés (Trade in Services Agreement). (Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú, 2019)

La intención del acuerdo es disminuir las barreras al comercio internacional de servicios de un modo más completo que el logrado por medio del GATS y sus sucesivas rondas de negociación en el nivel multilateral. De hecho, las negociaciones son paralelas, en términos cronológicos, con la Ronda De Doha. De acuerdo a esta lógica, entonces, puede decirse que el acuerdo plurilateral es producto de las limitaciones, de los pobres resultados alcanzados, desde la perspectiva de este grupo de países, por el tratado firmado en 1995. Exhibe, además, el bajo nivel de expectativas con respecto a las negociaciones en curso. (Ghibutiou, 2014) (Sauvé, 2014) (Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú, 2019)

La OMC como expresión del sistema multilateral de comercio es puesta en tela de juicio en su capacidad legisladora, en el sentido en que no logró el objetivo fijado en el preámbulo de su principal tratado en materia de servicios: no permitió o facilitó una progresiva liberalización del comercio internacional de servicios. (OMC, 2018) Las dificultades que enfrenta el sistema multilateral, preferido hasta esta ronda de negociaciones en la problemática del comercio internacional de servicios, nacen del número de miembros y su sistema de toma de decisiones, que exige consenso y que establece, por su cláusula NMF, una multilateralización de los compromisos asumidos, limitando la capacidad de negociar reciprocidad e incentivando el surgimiento de free riders. (Ghibutiou, 2014)

Sin embargo, el GATS no dejará de ser utilizado como base, fundamento, para las negociaciones. Uno de los objetivos es que el resultado del acuerdo pueda multilateralizarse en una instancia posterior. Es fundamental, para ello, que el acuerdo sea compatible con el sistema vigente, y esa es la propuesta. (Ghibutiou, 2014) (Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú, 2019)

Los países que integraron las mesas de negociaciones en su comienzo fueron los 28 Estados miembros de la UE, Australia, Canadá, Chile, Taiwán, Colombia, Costa Rica, Hong Kong (China), Islandia, Israel, Japón, Corea del Sur, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Suiza, Turquía y Estados Unidos. Este conjunto explica, al menos, 2/3 del comercio internacional de servicios para el año 2013 y, siguiendo la información publicada por el Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú (Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú, 2019), estos países habían celebrado, hasta julio de 2016, 17 rondas de negociación.

Desde un comienzo se fijaron ciertas normas que guiarían el proceso de negociación, De acuerdo a una publicación del año 2013 de la Comisión Europea, estas eran (Ghibutiou, 2014):

- Con el objetivo de integrar el acuerdo al sistema multilateral, todo miembro de la OMC que estuviera dispuesto a aceptar los términos establecidos por el TISA podría incorporarse al tratado.
- Como mencionamos anteriormente, el acuerdo se diseñaría para ser compatible con el marco creado con el GATS.
- El TISA sería absolutamente comprensivo, ya que abarcaría todos los sectores de servicios, bajo los distintos modos de suministro detallados en el GATS.
- El acuerdo incorporará nuevas y mejores disciplinas en lo que respecta a la regulación doméstica (por ejemplo, autorizaciones y licencias), subsidios, empresas de propiedad estatal, etc.
- Los compromisos de trato nacional se asumirán de modo horizontal en todos los sectores y en todos los suministros. Las excepciones se establecerán por listas. Es decir, se contraponen un sistema de listas negativas al propuesto en el GATS que era por listas positivas.
- Para evitar el surgimiento de free riders que se observó en bajo el sistema multilateral, se suspenderá la cláusula de la MFN hasta tanto exista una masa crítica de miembros de la OMC incorporados al TISA.

Breve conclusión TISA

Si bien la Argentina no sería parte de las rondas de negociaciones del acuerdo, conocer el estado de las negociaciones más relevantes, por la ponderación de sus miembros en el comercio internacional de servicios, es fundamental para comprender las tendencias o las dinámicas que influirían en las negociaciones del país objeto de estudio.

¿Qué objetivos persiguen los principales países en la materia al negociar este acuerdo? Evidentemente, aún sin conocer el texto al que se arribaría en un eventual tratado, el mensaje que se transmite es la determinación de incrementar el nivel de liberalización del comercio de servicios, tanto en una dimensión horizontal, entendida en cuanto a la cantidad de sectores comprometidos, como en profundidad, en cuanto a la disminución real y significativa de barreras bajo los distintos modos de suministros.

Esta realidad tiene efectos directos sobre la Argentina por medio de dos mecanismos de transmisión. Por un lado, alteraría las negociaciones, ya que sentaría nuevas bases, parámetros, para dichos procesos. Por otro lado, el surgimiento de preferencias entre los países miembros generaría, por defecto, desvío de comercio, es decir, proveedores de servicios extra TISA serían desplazados por suministradores nacionales de los Estados miembros. En estos dos sentidos, Argentina podría verse perjudicada.

Por último, es importante destacar que uno de los objetivos fijados en las negociaciones es la “multilateralización” del acuerdo. Por lo tanto, si esta propuesta prosperara, la Argentina se vería afectada directamente, ya que las disposiciones alcanzadas en rondas en las que el país no ha tenido injerencia, porque no ha participado, se reconocerían como las normas vigentes en el sistema multilateral, espacio que hoy domina el GATS.

Mercosur UE

El proceso de negociación del acuerdo de Asociación Estratégica entre el MERCOSUR y la Unión Europea concluye con una firma preliminar en el año 2019, tras dos décadas de intercambios. Es difundido, por las instituciones del Mercado Común, como un acuerdo histórico, sin precedentes y como uno de los más importantes acuerdos entre bloques en la historia (MERCOSUR, 2019). Las cifras del acuerdo, con las que argumentan estos calificativos, incluyen los 800 millones de habitantes de ambas jurisdicciones, casi una cuarta parte del PBI mundial y más de US\$ 100.000 millones de comercio bilateral de bienes y servicios. Por el lado de la UE, también se lo presenta como un acuerdo de gran envergadura e importancia, tanto para la misma UE como para el MERCOSUR y para el mundo ya que involucra muchos temas que exceden el propio comercio y son de especial relevancia en las negociaciones de la organización europea. Estos son sustentabilidad ambiental y social, compras públicas, derechos de propiedad intelectual, transparencia, etc. (COMISION EUROPEA, 2019). Dicha percepción se encuentra sintetizada en las palabras del “...presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker...: Mido con cuidado mis palabras al afirmar que se trata de un momento histórico. En medio de tensiones comerciales internacionales, hoy transmitimos, junto con nuestros socios del Mercosur, una señal clara de que defendemos un comercio basado en normas. A través de este pacto comercial, los países del Mercosur han decidido abrir sus mercados a la UE. Es evidente que se trata de una gran noticia para las empresas, los trabajadores y la economía a ambos lados del Atlántico, que supone un ahorro de más de 4 000 millones de euros anuales en concepto de derechos de aduana. Esto lo convierte en el mayor acuerdo comercial celebrado por la UE hasta la fecha. Gracias al trabajo duro y paciente de nuestros negociadores, el acuerdo también beneficiará al medio ambiente y a los consumidores. Por ello, con este acuerdo ambas partes salen ganando...” (COMISION EUROPEA, 2019)

En este sentido, cabe destacar que el acuerdo es sumamente moderno y comprensivo, ya que incluye entre sus cláusulas aspectos que trascienden notablemente al comercio bilateral y establecen compromisos y disciplinas a los que el MERCOSUR, al menos en cuanto a bloque, aún no había asumido. Se lo podría incluir, sin ninguna duda, entre los acuerdos que surgen en paralelo a las negociaciones dentro de la OMC (si bien no contravienen sus cláusulas).

El acuerdo consta, entonces, de diferentes aspectos negociados. Entre ellos, y al que daremos mayor importancia en la presente investigación, se encuentra el comercio de servicios, que se trata en el capítulo XXX, bajo el título, en su versión en inglés, “Trade in services and establishment” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2019).

En un primer artículo, se definen los objetivos y alcances propios del capítulo, reforzando los criterios definidos previamente en el GATS, de buscar el impulso de la liberalización del comercio, pero excluyendo del compromiso asumido los servicios prestados por el gobierno, sea central, regional o local, los servicios relacionados con la seguridad social y otros servicios tales como la navegación, la explotación aerocomercial, etc (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2019).

En cuanto a las definiciones presentadas en el segundo artículo, tal como preveíamos en cuanto a que sería el GATS la base sobre la que se negociarían los futuros acuerdos, podemos manifestar que se mantienen los modos de suministro y que las medidas que habrán que evitarse, suprimirse o modificarse para lograr un comercio más libre en cuanto al tema de los servicios incluyen tanto las diseñadas y ejecutadas por el gobierno en sus diferentes niveles, como las que sean llevadas a cabo por organismos civiles, actuando por un poder delegado u emanado por el Estado (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2019).

En el tercer artículo se aborda la cuestión del acceso al mercado, bajo un esquema semejante al del GATS, ya que se asumen compromisos en base a una lista positiva presentada por los Estados signatarios del acuerdo. En aquellos servicios en que se hubieren asumido compromisos, se deberán evitar las siguientes restricciones:

- (a) limitaciones en el número de prestadores de servicios o empresas, ya sea en forma de cuotas, monopolios, derechos exclusivos, etc.
- (b) limitaciones en el valor total de las transacciones o activos
- (c) limitaciones en el número de las operaciones
- (d) limitaciones en la participación de capital extranjero en términos de porcentajes máximos de tenedores internacionales
- (e) medidas que restringen o requieren formas legales específicas o joint ventures para el ejercicio de una actividad económica.
- (f) limitaciones en el número de personas que pueden ser empleadas en un sector.

En el artículo 4 se define la disciplina del trato nacional, en la que las partes, en función de los sectores incluidos en las listas de compromisos, acuerdan otorgar un trato no menos favorable a los proveedores de servicios de las otras partes del que le prestan a los proveedores nacionales. Se lo consideraría menos favorable si modifica las condiciones de competencia a favor de los proveedores locales, en perjuicio del desempeño de los competidores foráneos (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2019).

En los siguientes artículos se desarrollan una serie de temas, propios de la actividad, tales como la transparencia, los puntos focales, el acceso a licencias, el reconocimiento de títulos o certificados, la movilidad de personal estratégico, etc.

En cuanto a los compromisos específicos, de acuerdo a la información publicada en el sitio web de la cancillería argentina (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2019), la UE asumiría compromisos ventajosos para los proveedores de servicios del Mercosur, en los siguientes sectores:

- servicios de software e informática
- servicios de investigación y desarrollo (I+D);
- servicios de consultoría
- servicios de publicidad,
- servicios de investigación de mercado y encuestas de opinión pública

No hemos logrado acceso a la lista de compromisos específicos de la Argentina.

Para finalizar con este breve repaso del acuerdo entre ambos bloques, destacamos precisamente que el Mercosur negoció como una unidad, yendo a en contra de las interpretaciones que suponían, en base a mucha evidencia empírica, que el organismo no tendría peso en las negociaciones, que no actuaría como la “plataforma de inserción” que se había propuesto en su génesis.

Argentina - Chile

El acuerdo Comercial entre la República de Chile y la República Argentina es reconocido por los Estados miembros del Mercosur que lo incorporan al ACE 35 el 4 de enero de 2018. Se deja constancia, sin embargo, que el alcanza del mencionado tratado, con sus obligaciones y derechos, actuará exclusivamente sobre Chile y Argentina (Gayá & Rozemberg, 2018). En otras palabras, es un acuerdo bilateral enmarcado, por definiciones internas del Mercosur, en el acuerdo regional.

En lo que respecta específicamente al comercio de servicios, se debe destacar que respeta el modelo de negociación legado por el GATS, incluyendo los 4 modos de suministro de servicios (no se asumieron compromisos en el modo 4) y con el sistema de listas positivas en las disciplinas de Trato Nacional y Acceso al Mercado.

En cuanto a las medidas sujeto del presente acuerdo se incorporan a todos aquellos mecanismos gubernamentales que pudieran actuar como barreras al comercio de servicios. Sin embargo, en lo concerniente a los subsidios no se han acordado mayores disposiciones que la de proveer información al respecto.

En la lista de compromisos específicos, Argentina incluye nuevos sectores como psicología, lavado, limpieza y belleza, biología. También se suman, con ciertas restricciones, farmacia, inmobiliarios, bibliotecas, museos, espectáculos deportivos y otros de esparcimiento.

La lista de compromisos específicos de Chile, por su lado, amplió la cobertura para los servicios de arquitectura, los relacionados con el medio ambiente e incorporó otras actividades tales como los servicios auxiliares a la medicina. (Gayá & Rozemberg, 2018)

Mercosur – Colombia

El acuerdo celebrado entre Colombia y el MERCOSUR constituye un paso jurídico en pos de la “...integración económica y física que contribuya a la creación de un espacio

económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios...en condiciones de competencia entre las partes contratantes...formar un área de libre comercio...mediante la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afecten al comercio recíproco” (Argentina, Paraguay, Uruguay, Brazi, & Colombia, 2017).

Como en otros acuerdos, el comercio de bienes se encuentra extensamente cubierto en el acuerdo. Sin embargo, en lo que respecta al comercio de servicios entre los países miembros, el texto es menos vinculante, ya que se refiere a ellos solamente en el preámbulo y en el Título XV, artículo 27, utiliza los siguientes términos: “Las Partes Signatarias podrán promover la adopción y la profundización de medidas tendientes a facilitar la expansión ...”

Conclusión

Por medio de la presente investigación, buscamos esbozar una descripción del comercio exterior de servicios argentino para los años que transcurren entre el primer ejercicio anual del GATS (1995) y el año 2015, a partir de tres ejes:

- análisis cuantitativo de las cuentas de servicios.
- revisión de los tratados internacionales vigentes que regulan la materia en los que Argentina sea signatario.
- revisión de las negociaciones finalizadas en los años inmediatamente posteriores al 2015.

Como primer paso para aproximarnos a la problemática y comenzar a responder las preguntas que surgen de los objetivos planteados, dimos cuenta del papel preponderante que desempeña el sector de los servicios en la economía argentina que explica, para los años entre 2011 y 2015 inclusive, el 65% del Producto Bruto Interno y el 70% del empleo²⁰.

Por otro lado, observamos el comercio exterior de servicios en el mundo y notamos que, durante el período bajo análisis, muestra una tasa de crecimiento anual promedio superior a la de las mayorías de los rubros de bienes. Esto se debe a una suma de factores tecnológicos que permiten transar servicios que antes presentaban fuertes barreras naturales al comercio internacional, más nuevas disposiciones gubernamentales que tendieron a liberar en parte esta clase de comercio y, por último, a una consecuencia lógica de la fragmentación física de la producción, representada por las CGV, que obliga al comercio internacional de distintos servicios.

En cuanto al análisis estadístico, podemos aventurar algunas conclusiones. En primer lugar, debemos remarcar que la actividad, confirmando nuestra hipótesis, ha demostrado una importante expansión en el lapso estudiado, con un crecimiento del comercio exterior del 188%, pasando de USD11.000 millones en el año 1995 a USD32.000 millones en el año 2015. La tasa de crecimiento promedio anual es del 9%. Durante este intervalo, sin embargo, el crecimiento no fue homogéneo. Los ingresos se incrementaron en torno al 265%, mientras que los egresos lo hicieron en 147%. De este modo, se produjo un cambio a nivel de

²⁰ En todos los países de desarrollo medio o alto el sector de servicios es el principal factor del PBI y el empleo.

resultados, disminuyendo el saldo deficitario de la cuenta, que en esta cuenta agregada es crónicamente y sin excepción, deficitaria desde la perspectiva de la BOP.

Durante este período, el crecimiento fue dispar. Por ejemplo, entre el año 2002 y el año 2007, la tasa de crecimiento promedio anual resulta en 25%. Entre el año 2012 y 15, esta ronda el 1%. Al mismo tiempo, puede verse como durante el período 2002-2007 mejora notablemente la balanza, disminuyendo al final del camino el déficit hasta un balance neutro (aunque nunca se cerró un año con superávit) y en el ejercicio 2012-2015 se desploman los ingresos y se profundiza el saldo negativo.

Estos ciclos muestran una correlación entre el desempeño de estas cuentas, al menos en cuanto a lo que reflejan las estadísticas, y el tipo de cambio real multilateral.

Con respecto a la magnitud del objeto de estudio, el comercio exterior de servicios representó aproximadamente el 20% del comercio total (bienes y servicios), es decir, el sector tiene una preponderancia insoslayable en la BOP de la Argentina.

Durante el ejercicio, los servicios explican entre el 15% y el 20% de los ingresos de divisas (por ejemplo, durante el año 2015 equivalen al 20% de las exportaciones de bienes) y entre el 27% y el 20% de los egresos.

Si tomamos este dato, podemos afirmar que la cuenta de servicios, entendida como un todo, se posiciona como uno de los principales “complejos importadores y exportadores”. Por tomar un caso, en el año 2015 los ingresos por exportaciones de servicios (aproximadamente USD14 miles de millones) equivalen a más del 75% de las manufacturas de origen industrial. Por el lado de los egresos, la importancia no disminuye. Los aproximadamente USD18 miles de millones de importaciones de servicios en el año 2015 significan más de dos veces y media los egresos de divisas por importación de bienes de consumo o combustible.

Como un último rasgo que esbozaremos de los servicios como un conjunto, debemos decir que, si bien dinámico, si se lo compara internacionalmente, el desempeño se encuentra lejos de ser destacado: la tasa de crecimiento promedio anual del comercio internacional de servicios en el mundo fue de 15% durante los años bajo análisis. La de la Argentina, 9%.

Sin embargo, si nos quedamos con la cuenta y analizamos los servicios en conjunto, dejaríamos de ver importantes transformaciones al interior que han renovado totalmente el panorama del sector.

En primer lugar, diremos que, si bien la cuenta servicios sigue siendo deficitaria al final del período, no sucede lo mismo con todas las subcuentas que la incluyen.

Entre estos rubros superavitarios destaca la participación de los Servicios empresariales, profesionales y técnicos y, en un segundo lugar, los Servicios de informática e información. Entre los años 2011 y 2015 son los únicos rubros con balances positivos, de USD9.6 miles de millones el primero y USD4.8 miles de millones el segundo.

Del total del comercio de servicios para los años 2005-2015, el principal rubro transado es Viajes (34%)²¹, que ha sufrido una fuerte caída en su participación comparándolo con la década 1995-2004, cayendo 15pp sobre el total, lo que implica una reducción del 30% en su share. En un segundo lugar se ubican los servicios empresariales, profesionales y técnicos, que han crecido en share 177%, acaparando un 23% del total. En el tercer puesto se ubican los transportes, que explican aproximadamente un 21% del comercio exterior de servicios. Los tres principales rubros comprenden, aproximadamente, un 80% del universo.

Se debe destacar la creciente participación de los Servicios de informática e información y las regalías, que han incrementado su share en un 230% y 50%, respectivamente.

Finalmente, en todos los rubros analizados particularmente, menos en “Regalías”, hay una coincidencia: los ingresos dejan de crecer en el año 2011 (de hecho, se contraen considerablemente) mientras que los egresos continúan con su tendencia creciente. De este modo se erosiona el saldo comercial.

Al referirnos a los tratados internacionales que regulan el comercio internacional de servicios, pareciera adecuado comenzar mencionando el GATS, del cual Argentina es parte contratante. Es el acuerdo fundamental sobre el tema ya que en él, además de estar firmado por todos los países que conforman la OMC, se delinear los tópicos principales sobre lo que se va a debatir

en futuras negociaciones. En este tratado se definen los conceptos jurídicos que regirán en la materia y los compromisos básicos, el piso, de cada país.

El comportamiento del Estado durante la RU tiene una particularidad: Argentina se encuentra entre los países que más compromisos asumió, en cuanto a cobertura y profundidad, superando ampliamente al resto de los países emergentes y, en ciertos indicadores, incluso, a los países desarrollados.

Dado que uno de los principios que rige el GATS es la liberalización progresiva, por medio de futuras rondas multilaterales y acuerdos regionales o bilaterales, el comenzar desde una posición relativamente abierta resta margen de acción para otorgar futuras concesiones, debilitando, de ese modo, el poder de negociación del país en materia de servicios. Disminuye la capacidad de otorgar y obtener concesiones en los siguientes espacios de negociación.

Esta condición puede ser la razón por la que Argentina no continuó asumiendo compromisos en las sucesivas rondas sectoriales emergentes del GATS ni tuvo una posición de avanzada en el resto de las negociaciones.

Tal es el caso de las negociaciones al interior del MERCOSUR que resultan en el Protocolo De Montevideo Sobre El Comercio de Servicios del MERCOSUR cuyo espíritu, al menos en la letra del texto, es que es deseable lograr un mayor grado de comercio y que este se lograría mediante la reducción de barreras a la competencia extranjera.

En este tratado Argentina, a diferencia, principalmente, de Brasil, prácticamente no asume compromisos mayores a los asumidos en el GATS.

Luego el bloque firma tratados que regulan el comercio de servicios con Perú, Bolivia y Chile, aunque el tema no deja de ser una declaración de intenciones limitada a un título en acuerdos que trataban esencialmente del comercio de bienes.

Al mismo tiempo, la Argentina ha firmado unos pocos tratados bilaterales que se referían, en diferentes medidas y siempre de modo particular y reducido, al comercio internacional de servicios. Los servicios comprendidos son los servicios postales, transporte interno, aeronáuticos, modernización del Estado o relativos al transporte urbano de pasajeros. Hay, además, algunos que tratan la prestación de servicios en áreas fronterizas y otros que emanan a partir de proyectos binacionales como pueden ser, por ejemplo, tratados firmados con el

Paraguay que regulan la prestación de servicios en el marco de la construcción y funcionamiento de la Represa Yaciretá.

Relevantes, además, para el comercio internacional de servicios, son los Convenios para evitar la doble imposición. Estos son de carácter bilateral y pueden ser específicos (por ejemplo, limitados al transporte) en su ámbito de aplicación o generales.

La Argentina ha firmado de estos tratados con España, Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Rusia, Suecia y Suiza.

Además de los acuerdos alcanzados durante el período analizado, se deben considerar todas las negociaciones en curso. Algunas de ellas han llegado a materializarse en un tratado en los años inmediatamente posteriores mientras que otras no han llegado a buen puerto.

El caso más resonante en cuanto a fracaso, por lo menos medido en términos de sus objetivos iniciales, fue el de la Ronda de Doha. Esta comenzó en el año 2001 con la premisa de resolver, en un plazo de unos pocos años, temas que llevaban décadas de discusiones y enfrentamientos. Junto a estos, se encontraban otros puntos menos discutidos, como el comercio de servicios, pero que tenían que negociarse en conjunto, bajo el sistema de “single undertaking” en el que el único acuerdo posible sería el que lograra consenso en todos los aspectos abordados, de parte de todos los Estados miembros. Todo o nada.

En comercio de servicios, particularmente, el único logro fue una declaración en la que los países desarrollados se comprometían a promover una mayor participación de los países en vías de desarrollo en el mercado mundial de servicios. Una declaración de buenas intenciones.

Un acuerdo que puede llegar a ser un ejemplo de una negociación que llega a buen término es el acuerdo Mercosur-UE. De acuerdo con la información oficial divulgada, el MERCOSUR recibiría trato preferencial para los siguientes sectores: servicios de software e informática, servicios de investigación y desarrollo (I+D); servicios de consultoría, servicios de publicidad y servicios de investigación de mercado y encuestas de opinión pública

El sector de servicios es una pieza esencial en la economía argentina y el comercio exterior de servicios no sólo es de una magnitud significativa, sino que es dinámico y ha estado

expandiéndose, salvo en algunos años excepcionales, a lo largo de los 20 años analizados. Es de vital importancia, entonces, continuar con estudios que permitan alcanzar una mayor comprensión del fenómeno.

Bibliografía

- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. (1994). *Argentina: lista de compromisos específicos*.
- ALADI. (2016). *ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS: DIAGNÓSTICO SOBRE LA COMPILACIÓN Y DIFUSIÓN EN LOS PAÍSES MIEMBROS DE LA ALADI*.
- Argentina, R., Paraguay, R. d., Uruguay, R. d., Brazi, R. d., & Colombia, R. d. (21 de julio de 2017). Acuerdo de complementación económica entre los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa de Brazil, de la República Del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados parte del MERCOSUR, y el gobierno de la República de Co.
- Banco Mundial. (2016). *World Bank Open Data | Data - Banco Mundial*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/>
- BCRA. (2018). *Cuadro con información del MULC*.
- Berlinski, J., & Romero, C. A. (2001). *Las concesiones de Argentina, Brasil y Chile en el GATS y la competitividad internacional de Argentina*.
- CIA. (Diciembre de 2016). *The world factbook*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ar.html>
- COMISION EUROPEA. (30 de Agosto de 2019). *COMISION EUROPEA*. Obtenido de <https://ec.europa.eu/commission/presscorner>
- Dihel, N., Shepherd, B., & Eschenbach, F. (2006). *South-South Services Trade*. OECD Trade Policy Papers N0 39.
- Gallagher, P., Low, P., & Stoler, A. L. (2005). *Managing the challenges of WTO participation*. Cambridge University Press.
- Gayá, R., & Rozemberg, R. (2018). *La relación Argentina-Chile: nuevos y viejos compromisos en un contexto diferente*. Insituto de Estrategia Internacional.
- Ghibutiou, A. (2014). THE STAKES ON NEGOTIATING A PLURILATERAL AGREEMENT ON TRADE. *Knowledge Horizons - Economics*, 10-16.
- INDEC. (2016). *Estimaciones de balanza de pagos 2015*.
- INDEC. (2016). *INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/>
- INDEC. (02 de 04 de 2019). Obtenido de <https://www.indec.gob.ar>
- López, A., Niembro, A., & Ramos, D. (2014). La Competitividad de América Latina en el Comercio de Servicios Basados en el Conocimiento. *Revista Cepal 113*, 23-41.

- López, A., Ramos, D., & Niembro, A. (2012). Posibilidades de inserción de los países de América Latina en cadenas globales de valor en servicios: un análisis de las políticas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones.
- López, A., Ramos, D., & Torres, I. (2009). *Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor*. CEPAL.
- Makuc, A. (s.f.). Inversiones y Sistema Multilateral de Comercio.
- Marradi, A., Archenti, N., & Piovani, J. I. (2007). *Metodología de las ciencias sociales*. Emecé.
- Matoo, A., Stern, R. M., & Zanini, G. (2008). *A Handbook on International Trade in Services*. Oxford University Press.
- MERCOSUR. (1997). *Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios en el MERCOSUR*.
- MERCOSUR. (26 de Enero de 2019). Obtenido de <https://www.mercosur.int/documentos-y-normativa/tratados/>
- MERCOSUR. (31 de Agosto de 2019). *MERCOSUR*. Obtenido de <https://www.mercosur.int/mercosur-cierra-un-historico-acuerdo-de-asociacion-estrategica-con-la-union-europea/>
- Mercurio, B., & Martin, A. (2017). *Doha Dead and Buried in Nairobi: Lessons for the WTO*. Emerald Group Publishing Limited.
- Minaberrigaray, J. (2006). *El lugar de la Argentina en el comercio internacional de servicios*. .
- Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú. (20 de 06 de 2019). *ACUERDOS COMERCIALES DEL PERU*. Obtenido de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto Argentino. (23 de Julio de 2020). Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/comunicado-conjunto-cierre-de-las-negociaciones-mercosur-efta>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto . (30 de Agosto de 2019). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto* . Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ar/es/acuerdo-mercosur-ue>
- Miroudot, S., & Cadestin, C. (2017). *Services in Global Value Chains: From Inputs To Value Creating Activities*. OECD Trade Policy papers Nro 197.
- Miroudot, S., & Shepherd, B. (2015). *Regional Trade Agreements and Trade Cost in Services*.
- OEA. (26 de Enero de 2019). *Sistema de Información Sobre Comercio Exterior*. Obtenido de SICE: <http://www.sice.oas.org>
- OMC. (1994). Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats.pdf
- OMC. (1997). *Argentina - Schedule of Specific Commitments - Supplement 1 - Revision* .
- OMC. (2008). *PRESENTACIÓN FÁCTICA Protocolo de Montevideo sobre el Comercio de Servicios en el MERCOSUR*.

- OMC. (2016). *World Trade Organization*. Obtenido de <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramSeries.aspx?Language=E>
- OMC. (2018). Obtenido de <http://stat.wto.org>
- OMC. (2018). Obtenido de www.wto.org
- Sauvé, P. (2014). *Towards a plurilateral Trade in Services Agreement (TISA): Challenges and prospects*.
- Wilkinson, R., Hannah, E., & Scott, J. (2016). The WTO in Nairobi: The Demise of the Doha. *Global Policy Volume 7* , 247-255.
- World Trade Organization. (19 de Agosto de 2019). *Implementation of Preferential Treatment in Favour of Services and Service Suppliers of Least Developed Countries and Increasing LDC Participation in Services Trade*. Obtenido de *Implementation of Preferential Treatment in Favour of Services and Service Suppliers of Least Developed Countries and Increasing LDC Participation in Services Trade*: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/l982_e.htm
- World Trade Organization. (18 de Agosto de 2019). *Official documents of the Geneva Ministerial*. Obtenido de *Official documents of the Geneva Ministerial*: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min11_e/official_doc_e.htm