ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2019

El futuro del comercio de servicios

¿Qué es el Informe sobre el comercio mundial?

El Informe sobre el comercio mundial es una publicación anual que tiene por finalidad facilitar una mayor comprensión de las tendencias del comercio, las cuestiones de política comercial y el sistema multilateral de comercio.

¿De qué trata el Informe de 2019?

En el *Informe sobre el comercio mundial 2019* se examina cuál será la evolución probable del comercio de servicios en respuesta a algunas tendencias importantes, tales como los cambios demográficos y las repercusiones de las tecnologías digitales.

Para saber más

Sitio web: www.wto.org
Consultas de carácter general: enquiries@wto.org
Teléfono: +41 (0)22 739 51 11

Índice

Agradecimientos y Descargo de responsabilidad 3

Prólogo del Director General de la OMC 4

Hechos y conclusiones fundamentales 6

Resumen 8

A. Introducción 14

1. La globalización de los servicios 16
2. Los servicios digitales: lo no comercializable se vuelve hipercomercializable 16
3. La evolución del comercio: de la agricultura a las manufacturas, y de las manufacturas a los servicios 17
4. Un comercio de servicios más complejo requiere políticas más coherentes 19
5. Importancia de la cuestión 20
6. Estructura del informe 20

B. El comercio de servicios en cifras 22

1. Tendencias del comercio de servicios 24
2. El valor del comercio mundial de servicios en todos los modos de suministro asciende a USD 13,3 billones 24
3. ¿Quién comercia con servicios? 35
4. ¿Cuál es la función de los servicios en las cadenas de valor mundiales? 47

C. La importancia del comercio de servicios 56

1. Ganancias asociadas al comercio de servicios 58
2. El comercio de servicios potencia la competitividad de las empresas 73
3. Efectos del comercio de servicios en el empleo y la inclusión 77
4. Resumen y conclusiones 89

D. El comercio de servicios en el futuro 92

1. Los costos del comercio 94
2. Principales tendencias que afectarán al comercio de servicios 112
3. Cuantificación futura del comercio de servicios 136
4. Observaciones finales 150

E. ¿Qué papel desempeña la cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios? 170

1. Introducción 172
2. Por qué cooperan los gobiernos en las políticas relativas al comercio de servicios 173
3. Cómo colaboran los países en la esfera de los servicios 186
4. Perspectivas de cooperación en el futuro 207
5. Observaciones finales 218

F. Conclusiones 224

Artículos de opinión

Alan Beattie: “El caso de los servicios desaparecidos” 25

Sonja Grater, Ali Parry y Wilma Viviers, “Las MIPYME y el comercio de servicios: ¿una vía hacia el crecimiento inclusivo en las economías en desarrollo?” 48

Matteo Fiorini y Bernard Hoekman: “Las políticas en materia de comercio de servicios y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas” 72

Rupa Chanda: “Por un comercio de servicios inclusivo: el papel de las políticas nacionales complementarias” 86

Richard Baldwin: “Tecnología digital y telemigración” 142
Natallie Rochester: “El potencial del comercio de servicios para los países en desarrollo” 184
Jane Drake-Brockman: “Por qué la cooperación en materia de reglamentación es importante para las empresas” 210

Bibliografía **226**
Notas técnicas **239**
Abreviaturas y símbolos **244**
Lista de gráficos, cuadros y recuadros **245**
Miembros de la OMC **251**
Informes sobre el comercio mundial de años anteriores **252**

Agradecimientos

El Informe sobre el comercio mundial 2019 ha sido elaborado bajo la responsabilidad general de Xiaozhun Yi, Director General Adjunto de la OMC, y Robert Koopman, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística. El informe de este año ha sido coordinado por Emmanuelle Ganne y Stela Rubínová (División de Estudios Económicos y Estadística) y por Antonia Carzaniga (División de Comercio de Servicios e Inversión). Los principales autores del Informe son Barbara d'Andrea, Andreas Maurer, Roberta Piermartini y Robert Teh (División de Estudios Económicos y Estadística), y Antonia Carzaniga. Otros autores son Marc Auboin, Eddy Bekkers, John Hancock, Kathryn Lundquist, José-Antonio Monteiro, Coleman Nee, Victor Stolzenburg, Ankai Xu y Qing Ye (División de Estudios Económicos y Estadística); Pamela Apaza, Markus Jelitto, Joscelyn Magdeleine, Juan Marchetti, Martin Roy y Lee Tuthill (División de Comercio de Servicios e Inversión); y Rainer Lanz (División de Desarrollo).

También han aportado contribuciones escritas Ege Akbas, Besart Avdiu, Christophe Degain, Chiara Del Giovane, Anesu Gamanya, Emmanuelle Ganne y Stela Rubínová (División de Estudios Económicos y Estadística), y Niccolò Consonni, Dale Honeck, Ester Rubio y Ruosi Zhang (División de Comercio de Servicios e Inversión).

Además, se recibieron contribuciones externas de Richard Baldwin (Instituto Superior de Estudios Internacionales y de Desarrollo, de Ginebra, y Centro de Investigación de Política Económica, de Londres), Alan Beattie (Financial Times, de Londres), Rupa Chanda (Instituto Indio de Gestión, de Bangalore), Jane Drake-Brockman (Instituto de Comercio Internacional, de Adelaida), Matteo Fiorini (Instituto Universitario Europeo, de Florencia), Sonja Grater (North-West University, de Sudáfrica), Bernard Hoekman (Instituto Universitario Europeo, de Florencia, y Center for Economic Policy Research, de Londres), Ali Parry (North-West University, de Sudáfrica), Natallie Rochester (Mango Tales Ltd., de Jamaica) y Wilma Viviers (North-West University, de Sudáfrica). Ali Abdul Raheem, Laura Baiker, Adam Jakubik, Florian Knauth, Antonella Liberatore, Osama Nawab y Steen Wettstein contribuyeron a las tareas de investigación.

Xiaolin Chai y Marie-Isabelle Pellan, de la División de Comercio de Servicios e Inversión, y Marc Bacchetta, de la División de Estudios Económicos y Estadística, formularon observaciones valiosas a las versiones provisionales del informe. David Tinline, del Gabinete del Director General, ofreció valiosas orientaciones y asesoramiento.

Las siguientes personas ajenas a la Secretaría de la OMC también formularon observaciones útiles sobre las distintas versiones del Informe: Rolf Adlung, Ali Alsamawi, Andrea Ariu, Richard Baldwin, Sebastian Benz, Dan Ciuriak, Jane Drake-Brockman, Matthias Helble, Bernard Hoekman, Sébastien Miroudot, Hildegunn Nordås, Jane Stacey y Sherry Stephenson.

La producción del texto del Informe estuvo a cargo de Emmanuelle Ganne, Stela Rubínová, Anne Lescure y Diana Dent, de la División de Estudios Económicos y Estadística, y de Antonia Carzaniga, de la División de Comercio de Servicios e Inversión. Anthony Martin y Helen Swain, de la División de Información y Relaciones Exteriores se encargaron de la producción del Informe. Helen Swain editó el informe. Especial reconocimiento merecen también los traductores de la División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información por la gran calidad de su trabajo.

Descargo de responsabilidad

El Informe sobre el comercio mundial y su contenido se publica bajo la responsabilidad exclusiva de la Secretaría de la OMC, excepto los artículos de opinión que contiene, que son responsabilidad exclusiva de sus autores. El informe no refleja las opiniones y puntos de vista de los Miembros de la OMC. Los autores del informe desean asimismo exonerar a quienes han hecho observaciones de su responsabilidad por todo error u omisión que se haya podido producir.

Prólogo del Director General de la OMC

En general, los servicios no se tienen suficientemente en cuenta en los debates sobre el comercio mundial, aunque representan la mayor parte del comercio en muchas economías desarrolladas y están creciendo con rapidez en numerosas economías en desarrollo. Esa menor atención se debe tal vez a que los servicios son menos tangibles, y las cuestiones relacionadas con el comercio de servicios suelen ser más complejas. Por ello, el presente Informe trata de desmitificar el comercio de servicios. Su objetivo es arrojar nueva luz sobre esa parte esencial del comercio mundial, ofrecer una descripción detallada del comercio de servicios en la actualidad y examinar de qué forma podría evolucionar en los próximos años, sobre todo a medida que las nuevas tecnologías hacen que algunos servicios sean cada vez más comerciables.

El Informe refuerza nuestro conocimiento de la situación de diversos modos, incluso mediante la presentación de nuevos datos. Al examinar más detenidamente los servicios suministrados por empresas que tienen oficinas o filiales en países extranjeros, hemos comprobado que el comercio de servicios es significativamente más amplio de lo que se creía anteriormente. De hecho, teniendo en cuenta esa "presencia comercial", el comercio de servicios alcanzó un valor de 13,3 billones de dólares EE.UU. en 2017, lo que representa una porción del comercio mundial total superior en 20 puntos porcentuales a la estimada tradicionalmente. Como promedio, el comercio de servicios ha crecido desde 2005 a un ritmo anual del 5,4%, más rápido que el 4,6% registrado, como promedio, por el comercio de mercancías. A nivel mundial, los servicios objeto de más comercio son los de distribución y financieros, que representan casi la quinta parte del comercio de servicios en cada caso, seguidos por los servicios de telecomunicaciones, audiovisuales y de informática, que en conjunto representan el 13,2%. En otros sectores de servicios, como los de enseñanza, de salud y ambientales, el volumen del comercio es relativamente pequeño, pero está aumentando con rapidez.

La participación de los países en el desarrollo en el comercio mundial de servicios ha aumentado en más de 10 puntos porcentuales desde 2005, hasta representar el 25% de las exportaciones y el 34,4% de las importaciones mundiales de servicios en 2017. Sin embargo, el comercio de servicios está concentrado, y cinco economías en desarrollo son a la vez las principales exportadoras e importadoras de servicios. En conjunto, esas cinco economías representaron más del 50% del comercio de servicios de los países en desarrollo. En 2017, los países menos adelantados representaron el 0,3% de las exportaciones y el 0,9% de las importaciones mundiales de servicios, aunque esas cifras constituyen un incremento respecto de 2005.

Un mensaje fundamental del Informe es que el comercio de servicios evoluciona con rapidez. Las tecnologías digitales, los cambios demográficos, el aumento de la renta per cápita y el cambio climático alterarán la situación actual, posiblemente reduciendo los costos del comercio, reorientando la demanda y creando nuevos mercados, por ejemplo, de servicios ambientales. Es probable que las tecnologías digitales tengan repercusiones especialmente significativas, ya que cambian la forma en que las empresas desempeñan su actividad, al permitirles acceder al mercado mundial y crear nuevos canales para el suministro de servicios que antes se ofrecían de modo presencial.

Las tecnologías digitales pueden ser un factor de inclusión en el comercio de servicios, al recortar drásticamente los costos y reducir los obstáculos al acceso. Esto es especialmente válido para los países en desarrollo, y también para las pequeñas empresas. Las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) que ofrecen servicios son, como promedio, dos años más jóvenes cuando empiezan a exportar, en comparación con las MIPYME del sector manufacturero. Las nuevas tecnologías han facilitado ese acceso más rápido a los mercados internacionales, y la participación de las MIPYME en el comercio de servicios consiste

frecuentemente en el suministro de servicios digitalizables, tales como actividades profesionales y científicas. Estos cambios constituyen también una oportunidad potencial para promover el empoderamiento económico de la mujer, ya que los servicios desempeñan una función destacada en el empleo femenino. Sin embargo, hasta ahora, las mujeres están insuficientemente representadas en la mayoría de los sectores de servicios objeto de comercio. Recientemente, diversos grupos de Miembros de la OMC han entablado debates sobre la utilización del comercio en favor de las MIPYME y del empoderamiento económico de la mujer. Sin duda, el comercio de servicios es importante en ambos casos.

Las exportaciones de servicios mantienen un gran número de puestos de trabajo en todo el mundo, pero su potencial sin explotar es enorme. La expansión del comercio de servicios dependerá de varios factores. La calidad de las instituciones del país importador es particularmente significativa. También es importante promover nuevas reformas del comercio de servicios a través de los acuerdos comerciales, aunque avanzar en esa esfera ha sido, con frecuencia, difícil. Los Miembros de la OMC insisten en celebrar negociaciones multilaterales sobre el comercio de servicios, y un grupo de ellos ha lanzado recientemente una iniciativa para lograr una mayor cooperación en relación con la reglamentación nacional en esa esfera. Solo el tiempo podrá decir cómo evolucionan esas iniciativas y las emprendidas en otros foros, por ejemplo los acuerdos comerciales regionales.

Lo que está claro es que los servicios representan una parte muy significativa del comercio mundial que será cada vez más importante para determinar el crecimiento económico, el desarrollo y la creación de empleo en todo el mundo. El presente Informe contribuye decisivamente a mejorar nuestro entendimiento de esta parte tan fundamental del comercio mundial, por lo que quiero dar las gracias a los autores y colaboradores por su excelente trabajo. A partir de la contribución que representa este Informe, la OMC seguirá mejorando sus datos sobre servicios, y ha puesto en marcha un Barómetro sobre el Comercio de Servicios que funciona como indicador en tiempo real del vigor de ese comercio a nivel mundial. Es hora de que los servicios ocupen el lugar destacado que les corresponde en el debate sobre el comercio mundial.

Roberto Azevêdo
Director General

Hechos y conclusiones fundamentales

- Entre 2005 y 2017, el comercio de servicios ha crecido con mayor rapidez que el comercio de mercancías, a un ritmo anual del 5,4%, como promedio.
- Si en la estimación se incluye la presencia comercial en otro país (modo 3), el comercio de servicios alcanzó un valor de 13,3 billones de dólares EE.UU. en 2017.
- La presencia comercial es el modo de suministro predominante en el comercio de servicios a nivel mundial, y representó casi el 60% del comercio de servicios en 2017.
- Los servicios de distribución y los servicios financieros son los más comercializados a nivel mundial y representan, en cada caso, casi la quinta parte del comercio de servicios. La participación de otros servicios, tales como los de enseñanza, salud o ambientales, está aumentando con rapidez, pero actualmente representa una proporción insignificante del comercio total de servicios.
- La contribución de las economías en desarrollo al comercio de servicios aumentó en más de 10 puntos porcentuales entre 2005 y 2017, pero se concentra principalmente en cinco economías. La participación de los países menos adelantados sigue siendo pequeña, aunque ha aumentado significativamente desde 2005.
- En las economías en desarrollo, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio de servicios empiezan a exportar con mayor rapidez que las empresas manufactureras. Sin embargo, exportan menos del 5% de las ventas totales, cifra tres veces menor que la correspondiente a las grandes empresas de servicios.
- Las empresas pertenecientes a mujeres están infrarrepresentadas en las exportaciones de servicios, aunque en menor medida que en el sector manufacturero.
- El valor añadido de los servicios representa casi la mitad del valor del comercio internacional de bienes y servicios.
- El comercio de servicios genera mejoras del bienestar para la sociedad mediante una asignación más eficaz de los recursos, mayores economías de escala y un aumento de la diversidad de servicios en oferta.
- Además, algunos sectores de servicios, tales como los servicios de infraestructura, desempeñan un papel esencial en el funcionamiento de toda la economía, al tiempo que otros afectan a la productividad de los factores de producción de la economía.
- Un resultado importante a través del cual el comercio de servicios beneficia a las sociedades es la mejora de la competitividad de las empresas, tanto en el sector de servicios como en el manufacturero.
- Debido a que, con frecuencia, los proveedores de servicios deben estar presentes en la zona en que se suministra el servicio, la calidad de las instituciones de los países importadores tiene más importancia para el comercio de servicios que para el comercio de mercancías.
- Un gran número de puestos de trabajo depende de las exportaciones de servicios, pero el efecto del comercio de servicios en el nivel y la estructura del empleo ha sido, hasta ahora, mínimo. El comercio de servicios puede ayudar a reducir la desigualdad económica en el caso de las mujeres y de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas.
- Los costos del comercio de servicios son casi el doble que los del comercio de mercancías, pero se redujeron en el 9% entre 2000 y 2017, gracias a la difusión de las tecnologías digitales, la disminución de los obstáculos de política y las inversiones en infraestructura.

- En el futuro, el comercio de servicios se verá afectado por cuatro tendencias principales: las tecnologías digitales, los cambios demográficos, el aumento de los ingresos y las repercusiones del cambio climático. Esas tendencias crearán nuevos tipos de comercio de servicios, afectarán a la demanda de servicios y perturbarán el comercio de algunos servicios, al tiempo que crearán nuevos mercados, por ejemplo, de servicios ambientales.
- De acuerdo con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC, la parte proporcional del comercio mundial correspondiente al sector de los servicios podría aumentar en el 50% para 2040. Si los países en desarrollo son capaces de adoptar las tecnologías digitales, su participación en el comercio mundial de servicios podría aumentar aproximadamente en el 15%.
- A pesar de las reformas emprendidas por la mayoría de las economías durante los últimos decenios, el comercio de servicios sigue sujeto a mayores obstáculos que el comercio de mercancías.
- Promover nuevas reformas del comercio de servicios a través de los acuerdos comerciales ha resultado difícil.
- Acompañar las negociaciones sobre la apertura de los mercados de una mayor cooperación internacional centrada en las medidas de reglamentación nacional puede ser una forma de aprovechar el potencial del comercio de servicios.

Resumen

A. Introducción

Los servicios se han convertido en la columna vertebral de la economía mundial y en el componente más dinámico del comercio internacional.

El comercio de servicios ha crecido con rapidez y, desde 2011, lo ha hecho a un ritmo más rápido que el comercio de mercancías. En la actualidad, los servicios representan aproximadamente tres cuartas partes del PIB en las economías desarrolladas, frente al 40% en 1950, y muchas economías en desarrollo se basan cada vez más en el sector de los servicios. En algunos casos, esa evolución es incluso más rápida que en las economías desarrolladas.

La tecnología hace que el comercio de servicios sea más fácil.

Hasta hace poco, el comercio de servicios solo era posible si había proximidad física entre productores y consumidores. Pero, en la actual economía, el comercio de servicios está empezando a ser significativamente más fácil, gracias sobre todo a la digitalización. La creciente comerciabilidad transfronteriza de los servicios ofrece nuevas oportunidades a las economías nacionales y los particulares.

Para desarrollar el potencial que ofrece la internacionalización de los servicios hay que encontrar nuevas fórmulas que permitan reforzar la cooperación comercial internacional.

Si bien la tecnología desempeña una importante función en la ampliación del comercio de servicios, esa función no es suficiente. Los obstáculos que siguen entorpeciendo el comercio de servicios son diversos. Para superarlos, tal vez sea necesario adoptar nuevos métodos que permitan a los Gobiernos hacer realidad todo el potencial que ofrece la creciente internacionalización de los servicios.

B. El comercio de servicios en cifras

El comercio mundial de servicios ha crecido con más rapidez que el comercio de mercancías, hasta alcanzar un valor de 13,3 billones de dólares EE.UU. en 2017.

Las estadísticas tradicionales sobre el comercio de servicios no abarcan los cuatro modos de suministro definidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Sin embargo, en una nueva recopilación experimental de datos de la OMC se ha incluido por primera vez el modo 3 del AGCS -presencia comercial en otro país- para abarcar el valor total del comercio de servicios. De acuerdo con esas nuevas estimaciones, el comercio de servicios alcanzó un valor de 13,3 billones de dólares EE.UU. en 2017. Entre 2005 y 2017, el comercio de servicios creció a un ritmo medio anual del 5,4%, más rápido que el registrado para el comercio de mercancías.

Los servicios de distribución y financieros son los más comercializados a nivel mundial.

Los servicios de distribución y financieros representan, en cada caso, casi la quinta parte del comercio de servicios, al tiempo que el comercio de servicios informáticos y de investigación y desarrollo ha registrado el crecimiento medio anual más rápido (superior al 10%) entre 2005 y 2017. Algunos servicios, como los de enseñanza, salud o ambientales, constituyen por ahora una porción insignificante del comercio, aunque están creciendo con rapidez.

La presencia comercial (modo 3 del AGCS) es el modo de suministro predominante en el comercio de servicios a nivel mundial.

La presencia comercial es decir, el suministro de servicios mediante filiales en el extranjero (modo 3 del AGCS) representó el 58,9% del comercio de servicios en 2017, seguida por las transacciones transfronterizas de servicios (modo 1), con casi el 30%. La presencia comercial representa una porción incluso más importante del comercio en los sectores de servicios financieros y de distribución. Sin embargo, la expansión de la digitalización está cambiando los modelos de actividad y abriendo más posibilidades al suministro transfronterizo también en esos sectores.

Las economías en desarrollo han aumentado su participación en el comercio de servicios, aunque de forma desigual; la participación de los países menos adelantados sigue siendo pequeña, pero ha aumentado significativamente desde 2005.

La participación de las economías en desarrollo en el comercio mundial de servicios ha aumentado en más de 10 puntos porcentuales desde 2005, hasta representar el 25% de las exportaciones y el 34,4% de las importaciones mundiales de servicios en 2017. Sin embargo, el comercio de servicios está muy concentrado, y cinco economías en desarrollo son a la vez las principales exportadoras e importadoras

de servicios; en conjunto, esas cinco economías representaron más del 50% del comercio de servicios de los países en desarrollo. En 2017, los países menos adelantados representaron el 0,3% de las exportaciones y el 0,9% de las importaciones mundiales de servicios. Aunque estos porcentajes son pequeños, han aumentado significativamente desde 2005.

Las nuevas tecnologías han facilitado la participación de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en el comercio de servicios.

En las economías en desarrollo, las MIPYME están menos internacionalizadas en el sector de los servicios que en el sector manufacturero. En las economías desarrolladas, la participación de las MIPYME de servicios en el comercio varía entre los distintos países. Sin embargo, empezar a exportar es más fácil en el sector de servicios: las MIPYME de servicios son, como promedio, dos años más jóvenes que las MIPYME del sector manufacturero cuando empiezan a exportar. El progreso tecnológico y la difusión de Internet parecen haber desempeñado un papel esencial en el acceso más rápido de las MIPYME de servicios a los mercados internacionales. El tipo de comercio de servicios en el que las MIPYME participan frecuentemente consiste en servicios digitalizables, como actividades profesionales y científicas.

Las mujeres pueden beneficiarse mucho del comercio de servicios, pero hasta ahora están infrarrepresentadas en la mayoría de los sectores de servicios objeto de ese comercio.

Los servicios han desempeñado un papel destacado en la creciente y sostenida incorporación de la mujer al mundo laboral. Sin embargo, excepto en lo que respecta al comercio al por mayor y al por menor, el empleo femenino se concentra en los sectores con menor actividad comercial, como los servicios de enseñanza y los servicios sociales y de salud. Las empresas pertenecientes a mujeres están también infrarrepresentadas en las exportaciones de servicios, aunque no tanto como en las de manufacturas.

Los servicios representan una fuente importante de valor añadido en el comercio total.

Medir la contribución de los servicios al comercio internacional se ha hecho más complejo a medida que las cadenas de valor mundiales y los cambios tecnológicos han difuminado la distinción entre las actividades según se refieran a servicios o a mercancías. Las estadísticas basadas en el comercio en valor añadido reflejan la importancia de los servicios como contribución a todos los sectores de la economía y muestran que los servicios desempeñan en el comercio internacional una función más importante de lo que sugieren las estadísticas brutas. El valor añadido de los servicios representa casi la mitad del valor del comercio internacional de mercancías y servicios.

C. La importancia del comercio de servicios

El comercio de servicios puede ayudar a las economías a crecer más deprisa, mejorar la competitividad de las empresas nacionales y promover la inclusión en lo que respecta a los conocimientos especializados, la igualdad de género y la ubicación de la actividad económica.

Al igual que el comercio de mercancías, el comercio de servicios mejora el bienestar de la sociedad. El comercio de servicios promueve una asignación más eficaz de los recursos y mayores economías de escala. Asimismo, puede propiciar una mayor diversidad de servicios ofrecidos a los consumidores y los productores y activar procesos que permitan prosperar y crecer a las empresas de servicios más productivas.

Más allá de esas ventajas habituales, algunos sectores de servicios tienen características especiales o excepcionales que pueden amplificar la forma en que una economía se beneficia del comercio de servicios. Por ejemplo, los servicios de transporte, de telecomunicaciones, financieros y de distribución de agua y electricidad, conocidos generalmente como servicios de infraestructura o servicios a los productores, desempeñan cometidos esenciales en el funcionamiento de toda la economía. Otros sectores de servicios tienen repercusiones excepcionales en los factores de producción, como la fuerza de trabajo. Por ejemplo, la productividad de la población activa de una economía depende de su nivel de instrucción y capacitación y de su situación sanitaria, atributos básicamente subordinados a la calidad de los sistemas de enseñanza y de salud de esa economía.

Permitir un mayor acceso a los servicios extranjeros es una forma de mejorar la eficiencia que aporta grandes recompensas potenciales a la economía.

Los datos empíricos disponibles en las publicaciones especializadas muestran que el aumento de la apertura en algunas economías y en sectores tales como los de servicios financieros, telecomunicaciones, distribución de electricidad, transporte y salud ha propiciado diversos resultados positivos: servicios de mejor calidad a un costo más bajo, aumento de la

eficiencia y mayores tasas de crecimiento del PIB. El estudio de los datos empíricos incluido en la sección C se complementa con estudios de casos de países que ponen de manifiesto las repercusiones positivas que ha tenido para el desarrollo el aumento del comercio de servicios. Esos estudios muestran que el comercio de servicios puede tener repercusiones significativas en el empleo, los salarios y el crecimiento económico.

El aumento del comercio de servicios puede tener efectos en el nivel de bienestar del consumidor medio.

En el Informe se muestra la significativa contribución del comercio de servicios al bienestar económico de numerosos países. Los trabajos que utilizan un modelo de equilibrio general computable (EGC) muestran que las mejoras del bienestar resultantes de la apertura del comercio de servicios varían entre el 2% y el 7%. Para el período de 2000 a 2014, un método sugiere que el comercio de servicios determinó un aumento medio del 6,3% del PIB per cápita en unas 148 economías, y que algunas de las mejoras más notables tuvieron lugar en países en desarrollo y menos adelantados.

Un importante beneficio que el comercio de servicios aporta a las economías es el aumento de la competitividad de las empresas.

El aumento de la competitividad de las empresas se manifiesta de tres formas. En primer lugar, la competencia generada por el comercio de servicios aumenta la productividad de las empresas de servicios. Un segundo efecto indirecto es el aumento de la productividad de las empresas manufactureras y otras empresas de servicios que utilizan los servicios como insumos de producción. Por último, la diferenciación de productos contribuye también a incrementar la competitividad, por ejemplo, vinculando el suministro de servicios a un producto manufacturado.

La calidad de las instituciones del país importador tiene más importancia para el comercio de servicios que para el comercio de mercancías.

La principal razón de la función amplificada de las instituciones del país importador es que, con frecuencia, los proveedores de servicios deben estar presentes en la zona en que se suministra el servicio; esta consideración tiene menos importancia en el caso del comercio de mercancías. Por consiguiente, la calidad de las instituciones locales influye en la decisión de un exportador de servicios de operar o no en determinada economía, y tiene efectos en los beneficios del comercio una vez tomada esa decisión.

La importancia creciente de los servicios se pone de manifiesto no solo en las estadísticas comerciales, sino también en las estadísticas sobre el mercado de trabajo.

Como el comercio de servicios se ha convertido en una parte importante de la cesta de exportaciones de diversas economías, un gran número de puestos de trabajo depende de las exportaciones de servicios. Por ejemplo, el sector de la tecnología de la información y las comunicaciones de la India da empleo a unos 3,5 millones de trabajadores.

Sin embargo, el efecto del comercio de servicios en el nivel y la estructura del empleo ha sido pequeño hasta ahora.

La mayoría de los datos apuntan a que el empleo total y los sueldos medios no se han visto significativamente afectados por el comercio de servicios, aunque algunos estudios mencionan sus efectos positivos. En cambio, el comercio de servicios ha afectado a la estructura de la población activa, y varios estudios sugieren que los trabajadores muy calificados de las ciudades tienden a ser los principales beneficiarios tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. No obstante, esos efectos han sido cuantitativamente pequeños.

El comercio de servicios puede ayudar a reducir las desigualdades económicas.

El comercio de servicios puede beneficiar también a las mujeres en el mercado laboral, ya que en los sectores de servicios hay una participación más equilibrada de hombres y mujeres que en los sectores manufacturero o minero. Los servicios pueden ayudar también a crear condiciones igualitarias para las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME), ya que sus costos fijos de producción son menores. Por ejemplo, el funcionamiento de una empresa de servicios requiere inversiones materiales relativamente más bajas, por lo que las dificultades de acceso a la financiación limitan menos a las MIPYME del sector de servicios que a las MIPYME del sector manufacturero. Por todo ello, el comercio de servicios puede contribuir a reducir las desigualdades.

D. El comercio de servicios en el futuro

No es fácil predecir la evolución probable del comercio de servicios en el futuro.

Varios factores afectan a la forma en que pueden cambiar las tendencias del comercio. La tecnología, los factores de producción y las preferencias de los

consumidores son determinantes fundamentales del comercio. Además, tanto las empresas como los particulares pueden aprovechar la ventaja comparativa en el país receptor si suministran sus servicios mediante presencia comercial en el extranjero (modo 3 del AGCS) o mediante desplazamiento temporal al extranjero (modo 4 del AGCS).

Los costos del comercio son determinantes fundamentales de la actividad comercial de una economía y del volumen de su comercio.

En el presente Informe se adopta un nuevo enfoque para estimar los costos del comercio, que se desglosan en sus componentes: costos de información y de transacción, calidad de la gobernanza, diferencias en materia de política comercial y reglamentación, y costos de tecnología y de transporte.

Los costos del comercio de servicios son casi el doble que los del comercio de mercancías, pero descendieron en el 9% entre 2000 y 2017.

Tradicionalmente, el comercio de servicios se ha enfrentado a costos más elevados en comparación con el comercio de mercancías, debido en gran parte a la "carga de la cercanía" del comercio de servicios (es decir, la necesidad de que los proveedores y los consumidores de los servicios estén en contacto físico cercano) y a la mayor complejidad de los regímenes normativos en comparación con los aplicados al comercio de mercancías. La disminución de los costos del comercio permite comercializar más servicios mediante suministro transfronterizo (modo 1 del AGCS), tendencia que puede beneficiar especialmente a los países en desarrollo y las MIPYME.

Varios factores han contribuido a la disminución de los costos del comercio de servicios.

La tecnología es uno de los factores que ha contribuido a reducir los costos del comercio de servicios. Uno de sus principales efectos es que, entre 2005 y 2018, se han duplicado con creces las exportaciones mundiales de servicios que son posibles gracias a la tecnología de la información y las comunicaciones. Un segundo factor son las reformas normativas que, como promedio, han reducido los obstáculos, aunque también es cierto que han empezado aplicarse nuevas restricciones en algunos sectores, especialmente en relación con los servicios suministrados por medios digitales. El tercer factor son las inversiones en infraestructuras físicas y digitales y las políticas que promueven la competencia, incluida la participación extranjera, que han contribuido a reducir los costos del transporte y mejorar la conectividad.

Las tecnologías digitales afectarán al comercio de servicios aún más en el futuro.

En primer lugar, al hacer posible el comercio transfronterizo de servicios cuyo suministro requería antes una interacción física, las tecnologías digitales reducirán probablemente el costo del comercio de servicios. En segundo lugar, las tecnologías digitales harán borrosa la distinción entre las actividades en función de que se relacionen con las mercancías o con los servicios. En tercer lugar, esas tecnologías permitirán a las empresas llegar a un mayor número de clientes conectados por medios digitales en todo el mundo y facilitarán la subcontratación de actividades. Esas tendencias aumentarán la importancia de los flujos de datos, de la propiedad intelectual y de las inversiones en infraestructura digital.

Los cambios demográficos desempeñarán un papel decisivo en la composición de la demanda futura de servicios y las pautas de especialización.

La distribución por edades de la población es uno de los principales determinantes de la estructura de la demanda de servicios y las pautas de especialización: una población envejecida de un país desarrollado necesitará más servicios de salud y una población joven y creciente de un país en desarrollo requerirá servicios de enseñanza y digitales. El comercio de servicios será fundamental para atender esas necesidades. La tecnología digital puede facilitar las importaciones de servicios de enseñanza en los países en desarrollo, con efectos potencialmente positivos para el desarrollo.

Los cambios demográficos incrementarán la demanda de servicios en línea.

Los mileniales (nacidos entre 1980 y 1996) y la generación Z (los nacidos entre 1997 y 2012) constituyen una porción creciente de la población mundial. Esos dos grupos representan actualmente más del 50% de los principales usuarios de plataformas digitales sociales y, como promedio, dedican más de dos horas y media al día a las redes sociales, en comparación con una hora al día en el caso de la generación del baby boom (los nacidos entre 1945 y 1964). Esa demanda brinda nuevas oportunidades, especialmente a determinados tipos de proveedores de servicios, tales como los dedicados a actividades creativas en los países en desarrollo.

La convergencia de los ingresos per cápita de los países desarrollados y los países en desarrollo cambiará las tendencias del comercio de servicios.

A medida que aumentan los ingresos de un país, los consumidores se enriquecen y gastan cada vez más en servicios altamente especializados, como los servicios financieros y de seguros; y al enriquecerse, los países tienden a especializarse en la producción de esos servicios. Por consiguiente, si los países convergen hacia la igualdad de ingresos, un número mayor de ellos participará en el comercio de servicios.

El cambio climático modificará la naturaleza de algunos sectores de servicios.

Es probable que el cambio climático altere la naturaleza de algunos servicios y su comercio. En el caso de los servicios de turismo, el cambio climático hará probablemente que algunos destinos sean menos atractivos para los turistas o más vulnerables frente a los desastres naturales. En cuanto al transporte, es probable que el cambio climático cause perturbaciones en algunas rutas tradicionales y determine la apertura de otras nuevas. Por ejemplo, las condiciones climáticas extremas pueden dar lugar a cierres más frecuentes de los puertos, pero los inviernos más cálidos podrían reducir la cantidad de hielo marítimo presente en numerosas e importantes rutas de navegación, lo que ampliaría la temporada abierta al tráfico marítimo. Sin embargo, bajo la presión de los consumidores, los sectores de servicios están adaptándose también para ser más favorables al medio ambiente; por ejemplo, hay una demanda creciente de turismo ecológico, especialmente en la generación de los mileniales.

El cambio climático aumentará también la demanda de servicios ambientales.

Se prevé que el mercado de servicios ambientales crezca significativamente en el futuro (por ejemplo, los servicios de consultoría de proyectos para la construcción de parques eólicos, o el transporte y la instalación de los materiales necesarios para su construcción), a medida que las poblaciones traten de adaptarse al cambio climático y de mitigarlo.

Es probable que la participación de los servicios en el comercio mundial aumente en el 50% para 2040.

A fin de estimar los posibles efectos cuantitativos de estas importantes tendencias en el comercio de servicios, el informe utiliza el modelo de equilibrio general computable (EGC) de la OMC para realizar una serie de simulaciones. En él se examinan los efectos combinados de tres tendencias: i) la reducción general de los costos del comercio de servicios como resultado de las innovaciones tecnológicas digitales; ii) la menor necesidad de interacción física en el comercio de servicios; y iii) la reducción de los obstáculos de política al comercio de servicios. Las simulaciones prevén que, si se mantienen esas tendencias, la participación del sector de los servicios en el comercio mundial aumentará en el 50% para 2040. Si los países en desarrollo son capaces de adoptar las tecnologías digitales, su participación en el comercio mundial de servicios aumentará en el 15%, aproximadamente.

E. ¿Qué papel desempeña la cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios?

Los obstáculos de política al comercio de servicios son mucho más complejos que en el caso del comercio de mercancías.

Los obstáculos de política en la esfera del comercio de servicios son esencialmente de carácter reglamentario, más que arancelario, como ocurre con el comercio de mercancías. Al mismo tiempo, dada la presencia generalizada de disfunciones del mercado en numerosos mercados de servicios, la mayor parte de la reglamentación de los servicios no tiene por objeto restringir el comercio, sino más bien alcanzar objetivos de política pública. Por ejemplo, las prescripciones en materia de enseñanza y formación se imponen a los proveedores de servicios para asegurar su competencia en casos en que la complejidad del servicio suministrado hace muy difícil que los consumidores puedan apreciar su calidad o inocuidad antes de su consumo (es decir, se trata de una disfunción del mercado debida a la "asimetría de la información").

Durante los tres o cuatro últimos decenios, la mayoría de las economías han emprendido reformas de gran alcance destinadas a abrir sus mercados de servicios a la competencia, incluso a los proveedores extranjeros.

La mayoría de las reformas no se debieron a negociaciones comerciales, con la notable excepción de las adhesiones a la OMC, sino que fueron emprendidas por los Gobiernos de forma autónoma. Esas transformaciones determinaron una mayor cooperación internacional en la esfera de los servicios que culminó, en 1995, con la entrada en vigor del AGCS. El AGCS establece condiciones basadas en normas, transparentes y previsibles para la actividad de las empresas de servicios.

La apertura unilateral de los mercados de servicios no permite a las economías aprovechar todos los beneficios potenciales.

En primer lugar, hay riesgo de que se produzcan cambios de orientación en las políticas. En segundo lugar, no ha sido posible suprimir varios obstáculos al comercio mediante procesos estrictamente nacionales. En tercer lugar, es probable que las reglamentaciones que establezcan los países de forma independiente sean heterogéneas y, por consiguiente, una fuente de costos comerciales imprevistos para los proveedores de servicios. La cooperación internacional en la política relativa al comercio de servicios permite a los países asegurar sus reformas unilaterales y las de sus interlocutores comerciales de forma más plena, al consolidarlas mediante acuerdos comerciales y, de ese modo, garantizar que los mercados de servicios mundiales seguirán abiertos; esa cooperación puede también favorecer la convergencia de las reglamentaciones.

Las economías han colaborado, tanto en el marco de la OMC como mediante acuerdos comerciales regionales, para reducir los obstáculos al comercio de servicios y en relación con las medidas de reglamentación.

Sin embargo, esa colaboración no se ha aprovechado plenamente para extraer todo su potencial, como muestran los niveles generalmente bajos de apertura de los mercados que han sido objeto de compromisos en la OMC (excepto en el caso de las economías que se adhirieron a la OMC después de su creación), en comparación con el nivel real de apertura de los regímenes de servicios. Ese nivel generalmente modesto de los compromisos asumidos en la OMC contrasta acusadamente con la amplitud de los niveles de acceso consolidados en los acuerdos comerciales regionales. Además, los acuerdos comerciales regionales han avanzado mucho en el establecimiento de disciplinas, en particular sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, el comercio electrónico de servicios, los servicios de telecomunicaciones y el desplazamiento de particulares para el suministro de servicios (modo 4 del AGCS).

Sin embargo, hasta ahora, ha sido difícil reformar el comercio de servicios en el marco de los acuerdos relativos a ese comercio, tanto multilaterales como bilaterales o regionales.

Una explicación probable de esa dificultad para reformar el comercio de servicios es la función generalizada que desempeña la reglamentación en los mercados de servicios y el cometido esencial que ejercen las políticas de reglamentación bien diseñadas y la reglamentación nacional adecuada en el logro de una apertura del comercio que aumente el bienestar. A pesar de todo, las conclusiones del presente Informe apuntan a varios factores que podrían determinar cada vez en mayor medida a los Gobiernos no solo a abrir sus mercados de servicios, sino también a tratar de obtener aperturas recíprocas de sus interlocutores comerciales.

Una posible forma de aprovechar el potencial del comercio de servicios sería que las negociaciones sobre la apertura de los mercados se acompañasen de una mayor cooperación internacional centrada en las medidas de reglamentación nacional.

En la mayoría de los sectores de servicios, la apertura de los mercados debe apoyarse en medidas adecuadas de reglamentación nacional y reforzarse mediante esas medidas, al tiempo que la mejora de la reglamentación y del gobierno es condición necesaria para obtener los potenciales beneficios económicos que conlleva la apertura del comercio. La asistencia técnica y la creación de capacidad serían especialmente decisivas a ese respecto, ya que permitirían a los países responder mejor a los desafíos y las oportunidades de la tecnología y los consiguientes cambios en las tendencias del comercio de servicios.

Las deliberaciones que se llevan actualmente a cabo en la OMC se centran en aspectos que los Miembros interesados consideran más aptos para la cooperación internacional.

Actualmente, los debates que se llevan a cabo en la OMC en relación con los servicios se centran principalmente en los aspectos reglamentarios, en particular en la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, los aspectos del comercio electrónico relacionados con el comercio de servicios y los elementos pertinentes de la facilitación de las inversiones. El componente de servicios del Programa de Trabajo de la OMC sobre el Comercio Electrónico sigue activo, en particular con respecto al intercambio de información y experiencias. Sin embargo, muchos de los debates sobre esos tres temas tienen lugar en grupos plurilaterales de 70 o más Miembros, conocidos también como iniciativas relativas a una Declaración Conjunta, en reuniones abiertas a todos los Miembros. Esas deliberaciones no reflejan necesaria o exclusivamente las cuestiones sobre las que sería deseable una colaboración más estrecha, sino que, más bien, ponen de manifiesto que los Miembros interesados están de acuerdo en que los debates de la OMC sobre esos temas pueden ser útiles.

A Introducción

Los servicios se han convertido en el sector más dinámico del comercio mundial, pero por vías que no siempre se reconocen ni se comprenden. Así como han llegado a dominar muchas economías nacionales, los servicios también desempeñan un papel más importante en la economía mundial. Aunque esto se debe a muchos factores, como el consumo, la liberalización y la inversión, el factor determinante es la tecnología. Servicios que antes eran difíciles de comercializar, porque solo podían prestarse físicamente, son cada vez más fáciles de comercializar, porque pueden prestarse digitalmente. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2019* se examina esta globalización de los servicios: por qué se produce, de qué modo está afectando a las economías y dónde es necesario introducir nuevos enfoques de política.

Índice

1. La globalización de los servicios 16

2. Los servicios digitales: lo no comercializable se vuelve hipercomercializable 16

3. La evolución del comercio: de la agricultura a las manufacturas, y de las manufacturas a los servicios 17

4. Un comercio de servicios más complejo requiere políticas más coherentes 19

5. Importancia de la cuestión 20

6. Estructura del informe 20

1. La globalización de los servicios

El sector de los servicios se está convirtiendo en un motor clave del comercio mundial.

Los servicios ya han transformado las economías nacionales a gran escala. Los servicios no solo son indispensables para el funcionamiento de nuestras economías industriales, cada vez más complejas y sofisticadas (es el caso de los servicios de logística, los servicios financieros o los servicios informáticos), sino que constituyen el segmento económico que más rápido crece por sus propios méritos (desde los servicios prestados a las empresas hasta los servicios de esparcimiento, pasando por la atención de la salud). Los servicios generan más de dos terceras partes de la producción económica, atraen más de dos terceras partes de la inversión extranjera directa y suponen casi dos terceras partes de los empleos en los países en desarrollo y cuatro quintas partes en los países desarrollados.

De manera similar, los servicios parecen estar transformando ahora el comercio internacional. Aunque solo representan aún una quinta parte del comercio transfronterizo, son el sector que crece más rápido (OMC, 2017). Mientras que el valor de las exportaciones de mercancías ha aumentado a razón de un modesto 1% anual desde 2011, el valor de las exportaciones de servicios comerciales se ha incrementado a un ritmo tres veces superior, el 3% (véase el gráfico A.1). La participación de los servicios en el comercio mundial ha pasado de apenas un 9% en 1970 a ser más del 20% en la actualidad, y en el presente informe se prevé que en 2040 los servicios podrían representar hasta una tercera parte del comercio mundial[1], lo que representaría un incremento del 50% de la participación de los servicios en el comercio mundial en tan solo dos decenios.

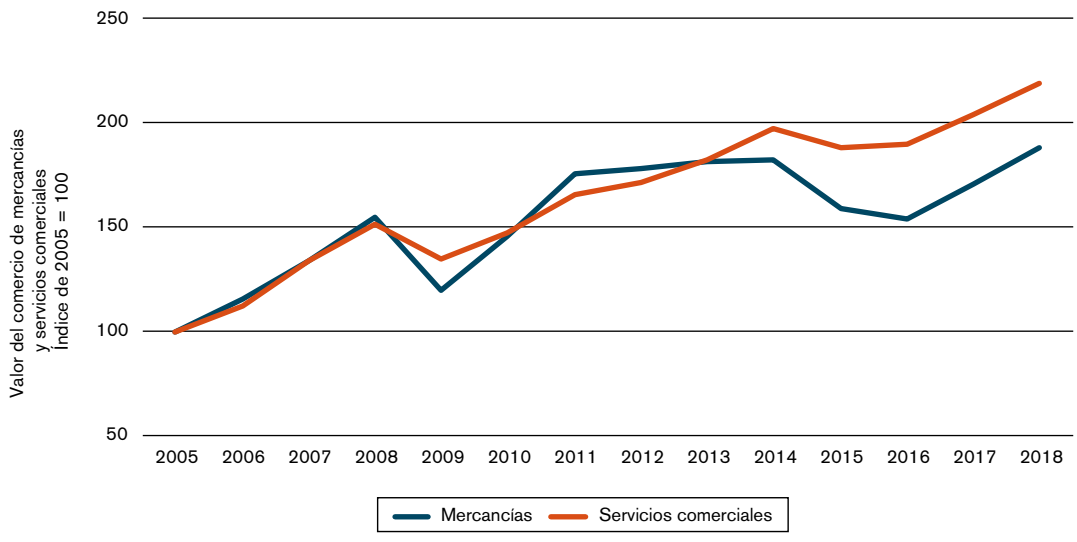
Existe una percepción común de que la globalización se está ralentizando. Pero si se tiene en cuenta el auge del comercio de servicios (y no solo el modesto aumento del comercio de mercancías), es posible que la globalización esté en condiciones de volver a acelerarse.

2. Los servicios digitales: lo no comercializable se vuelve hipercomercializable

El principal impulsor de este cambio es la evolución tecnológica. Gracias a la digitalización, a Internet y al bajo costo de las telecomunicaciones, muchos sectores de servicios que antes no eran comercializables (porque debían prestarse presencialmente en un lugar determinado) se han vuelto sumamente comercializables, porque ahora pueden prestarse a grandes distancias.

Gráfico A.1: El comercio de mercancías ha crecido a un ritmo más lento que el comercio de servicios comerciales

Crecimiento del comercio mundial de mercancías y servicios comerciales



Fuente: Estimaciones de la OMC, la UNCTAD y el ITC.

Nota: El comercio mundial se calcula como el promedio de las exportaciones e importaciones mundiales.

Naturalmente, ciertos servicios, como los de taxi, hostelería o peluquería, seguirán prestándose localmente y requerirán una presencia física (aunque empresas como Uber y Airbnb demuestran que los nuevos modelos empresariales basados en Internet también pueden transformar drásticamente esos sectores). Sin embargo, el grado y la escala de la "deslocalización" y "globalización" de otros servicios (como la venta al por menor, el desarrollo de programas informáticos o los procesos empresariales subcontratados) podrían incluso superar a los de los fabricantes multinacionales de bienes con mayor presencia mundial.

Otros servicios parecen estar a las puertas de un cambio radical. Hasta no hace mucho, la mayoría de los servicios médicos eran prestados por médicos y hospitales locales a pacientes locales. La accesibilidad era limitada, la competencia estaba restringida y la calidad podía variar ostensiblemente entre países, regiones e incluso barrios. Ahora, cualquier persona con conexión a Internet puede acceder a información médica desde cualquier lugar del mundo; procedimientos médicos tales como diagnósticos, análisis e incluso ciertos tipos de cirugía se realizan cada vez más a distancia; y el turismo médico es cada vez más habitual, ya que cada vez hay más pacientes que buscan tratamientos más asequibles o avanzados en el extranjero.

Tendencias similares se observan en la enseñanza, con la proliferación de plataformas de aprendizaje electrónico como Moodle y los cursos en línea masivos y abiertos, o en los servicios de esparcimiento, con la popularización de servicios de reproducción en línea como Netflix o Spotify. El hecho de que el comercio de servicios aún no haya alcanzado su pleno potencial de crecimiento se debe en parte a que las industrias de servicios aún están asimilando las nuevas posibilidades comerciales mundiales que brinda la tecnología.[2]

Este cambio radical, a su vez, expone a muchos sectores de servicios al mismo proceso de especialización, competencia y economías de escala que en otros tiempos impulsó el espectacular aumento de la productividad en el sector manufacturero. Esto ayuda a explicar por qué en los últimos decenios los servicios de información, finanzas y telecomunicaciones han experimentado un crecimiento tan rápido de la productividad, superior incluso al de muchas industrias manufactureras.

A lo largo de este proceso, la propia economía mundial se está transformando. Del mismo modo que la revolución del transporte y las comunicaciones de la segunda mitad del siglo XX redujo el costo del comercio transfronterizo de bienes tangibles, lo que dio pie a la globalización de la fabricación, la revolución digital de principios del siglo XXI está reduciendo rápidamente el costo del comercio transfronterizo de servicios, dando lugar a un mercado de servicios globalizado.

De hecho, la globalización de los servicios podría desarrollarse aún más rápidamente de lo previsto, ya que las nuevas tecnologías no solo facilitan el comercio transfronterizo de los servicios ya existentes, sino que también ayudan a impulsar el desarrollo y el crecimiento de nuevos sectores de servicios y nuevas formas de prestación de servicios aún por concebir.

3. La evolución del comercio: de la agricultura a las manufacturas, y de las manufacturas a los servicios

La manera en que los servicios transforman la economía mundial es un reflejo tardío de la manera en que los servicios ya han transformado las economías nacionales. Durante el siglo XIX, las economías agrarias evolucionaron gradualmente hacia economías cada vez más industriales, lo que supuso una transformación tan profunda que vino a denominarse "Revolución Industrial". Posteriormente, durante el siglo XX, las economías industriales evolucionaron hacia economías cada vez más basadas en los servicios: una transformación igualmente profunda, e incluso más rápida, que bien podría denominarse la "Revolución de los Servicios". En los Estados Unidos, por ejemplo, el sector de los servicios, que en 1950 apenas representaba el 43% del PIB, en 1990 había crecido hasta el 61%, y en la actualidad representa casi el 80% (BEA, 2019).

Esta transición de las granjas a las fábricas y de las fábricas a las oficinas urbanas se debió fundamentalmente a las innovaciones, habilidades y tecnologías que mejoraron la productividad. A medida que las economías aprendieron a producir más bienes agrícolas e industriales con menos mano de obra, se liberaron recursos humanos para prestar una variedad cada vez más amplia de servicios, como por ejemplo una mejor asistencia sanitaria, una mejor escolarización y mayores servicios de esparcimiento. La mejora de los servicios impulsó a su vez la productividad en la agricultura y el sector manufacturero, tanto a través de servicios que posibilitaban la producción (como las finanzas, la logística y la venta al por menor) como de servicios que se integraban en la producción (como el diseño o la investigación y el desarrollo).

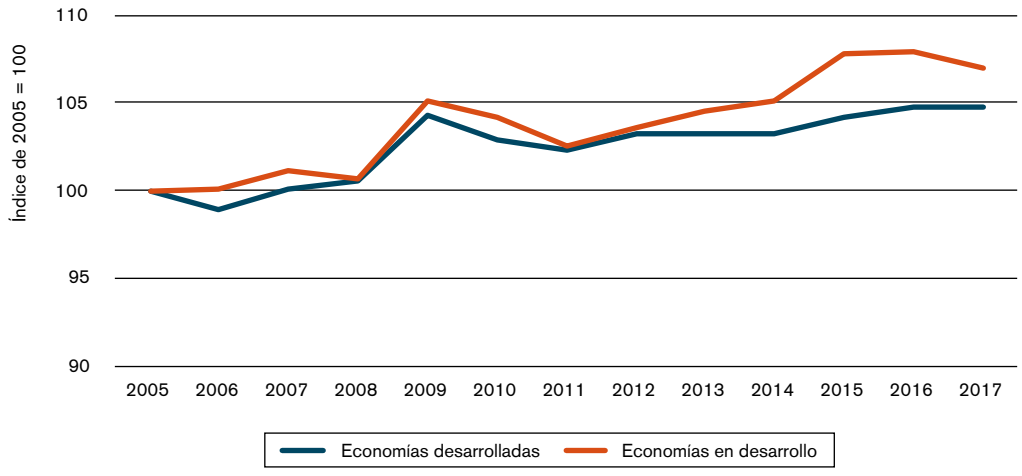
En 2015, los servicios ya representaban el 76% del PIB en las economías avanzadas, frente al 61% en 1980, y es probable que esa proporción aumente (UNCTAD, 2017). En el Japón, por ejemplo, los servicios representan el 68% del PIB; en Nueva Zelandia, el 72%; y en los Estados Unidos, casi el 80% (OCDE, 2019).

Las economías emergentes también se basan cada vez más en los servicios, en algunos casos a un ritmo aún más rápido que las economías avanzadas (véase el gráfico A.2). A pesar de haberse convertido en los últimos decenios en la "fábrica del mundo", la economía china se está decantando drásticamente por los servicios. En la actualidad, los servicios representan más del 52% del PIB, una proporción mayor que la del sector manufacturero, en comparación con el 41% en 2005. En la India, los servicios representan actualmente casi el 50% del PIB, en comparación con un 30% en 1970. En el Brasil, la participación de los servicios en el PIB es aún mayor, del 63% (Banco Mundial, 2019). Entre 1980 y 2015, la participación media de los servicios en el PIB de todos los países en desarrollo aumentó del 42% al 55% (UNCTAD, 2017).

Al parecer, algunos países en desarrollo parecen haberse saltado por completo la fase de industrialización y han pasado directamente de la agricultura a los servicios. En Bahamas, por ejemplo, el sector manufacturero representa apenas el 5% del PIB, mientras que los servicios, dominados por las finanzas y el turismo, representan más del 85%. Pueden observarse tendencias similares en economías tan diversas como Bermudas y Sri Lanka. Las industrias de servicios pueden ofrecer a los países en desarrollo muchas ventajas de las que carecen las industrias manufactureras: por lo general hacen un uso menos intensivo del capital, son más móviles, más accesibles para las trabajadoras y pueden establecerse más rápidamente (The Economist, 2011).

El hecho de que el sector de los servicios desempeñe una función más importante en las economías nacionales no significa que el sector manufacturero se esté contrayendo o reduciendo. Muchas economías avanzadas son "postindustriales" solo en el sentido de que una parte cada vez menor de la mano de obra se dedica a las manufacturas. Incluso en las economías más desindustrializadas del mundo, dominadas por los servicios, la producción manufacturera sigue aumentando gracias a la mecanización y la automatización, que son posibles en gran medida gracias a servicios avanzados. Por ejemplo, la producción manufacturera de los Estados Unidos se triplicó entre 1970 y 2014, a pesar de que su participación en el empleo se redujo de más del 25% a menos del 10% (Baily y Bosworth, 2014). Esta misma pauta de crecimiento de la producción industrial y reducción del empleo se observa en Alemania, el Japón y muchas otras economías avanzadas.

Gráfico A.2: Los servicios representan una proporción cada vez mayor del PIB
Crecimiento de los servicios con valor añadido (en porcentaje del PIB)



Fuente: Cálculos de la OMC sobre la base de los indicadores de desarrollo del Banco Mundial.

Note: En el presente Informe, el conjunto de las "economías en desarrollo" comprende las economías en desarrollo, los países menos adelantados (PMA) y la Comunidad de Estados Independientes (CEI). Salvo en el caso de los PMA, esta agrupación estadística no afecta a ninguna cuestión relacionada con el nivel de desarrollo de los Miembros de la OMC.

La razón de ello es que la prosperidad de una economía no depende del tamaño relativo de sus sectores manufacturero o de servicios, sino de la productividad de la economía en su conjunto, lo que a su vez depende de la eficiencia y las innovaciones de todos los sectores y de la medida en que se refuerzan mutuamente. Así como un sector de servicios eficiente contribuye a impulsar el crecimiento de las manufacturas, un sector manufacturero eficiente contribuye a impulsar el crecimiento de los servicios. En esencia, todas las economías, ya sean agrarias, basadas en los recursos o manufactureras, son "economías de servicios" en la medida en que la producción de todo bien requiere necesariamente de un servicio. Lo que importa es el grado de productividad con que se aplican esos servicios.

Esta frontera que separa las actividades manufactureras y las de servicios, que ya es difícil de distinguir con claridad, se está difuminando aún más en muchas industrias. Los fabricantes de automóviles, por ejemplo, son también ahora proveedores de servicios, y ofrecen habitualmente financiación, personalización de productos y atención postventa. Del mismo modo, los minoristas en línea son también ahora fabricantes, ya que no solo fabrican el equipo informático necesario para acceder a sus servicios, sino también muchos de los productos que venden en línea. Entretanto, los nuevos procesos, como la impresión 3D, dan lugar a productos difícilmente clasificables como bienes o servicios y que son más bien un híbrido de ambos. Esta combinación creativa de los servicios y las manufacturas es una de las principales razones por las que la productividad sigue creciendo.

4. Un comercio de servicios más complejo requiere políticas más coherentes

Aunque la tecnología está impulsando el comercio nacional e internacional de servicios, no es el único factor determinante. También son fundamentales unas políticas nacionales más abiertas y propicias, así como una mayor cooperación internacional en materia de reglamentación. Pero, aunque el sistema de comercio mundial ha tenido mucho éxito abriendo el comercio de mercancías, lo que ha contribuido a impulsar la globalización del siglo XX, hasta el momento no ha logrado abrir en la misma medida (o mantener abierto) el comercio de servicios, que es el motor de la globalización del siglo XXI. Más de seis decenios de negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales han dado como resultado una economía mundial en la que el comercio de mercancías es, en términos generales, más abierto que el comercio de servicios.

Este desequilibrio refleja en parte la importancia que tuvo el comercio de mercancías en el pasado y la tendencia de los negociadores a centrar muchos de sus esfuerzos en reducir los obstáculos a las exportaciones agrícolas y manufactureras. Pero también refleja el hecho de que las medidas que afectan al suministro internacional de mercancías (como los aranceles, los contingentes o las normas técnicas) son generalmente más sencillas y fáciles de abordar que las medidas equivalentes que afectan a la prestación internacional de servicios (como las normas profesionales, las prescripciones en materia de concesión de licencias, las restricciones a la inversión o los visados de trabajo), que son más complejas y delicadas políticamente, y suelen estar vinculadas a otras preocupaciones de política ajenas al comercio. Podría decirse que ninguna medida que afecte al comercio de servicios es hoy más controvertida que las que afectan a la movilidad de la mano de obra; y, sin embargo, ninguna tiene una repercusión mayor, dada la función fundamental que desempeñan los recursos humanos, el talento y el ingenio a la hora de impulsar la innovación y el crecimiento.

Esta necesidad de adoptar nuevos enfoques para el comercio de servicios, así como de una mayor coherencia de las políticas, se reconoció en el curso de las primeras negociaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, celebradas durante la Ronda Uruguay entre 1986 y 1995. El AGCS establece cuatro formas (o "modos") en las que puede prestarse un servicio a nivel internacional: el modo 1 describe el "comercio transfronterizo" (por ejemplo, a través de Internet); el modo 2, el "consumo en el extranjero" (por ejemplo, a través del turismo); el modo 3, la "presencia comercial" de una empresa (por ejemplo, a través de la inversión extranjera directa); y el modo 4, el "movimiento de personas físicas" (por ejemplo, a través de la movilidad laboral temporal). Esta novedosa arquitectura reflejaba claramente la idea de que la apertura del comercio de servicios requería un complejo nexo de políticas y reglamentos diferentes pero relacionados entre sí.

El AGCS representó un avance importante hacia la creación de un marco de políticas mundial abierto y seguro para los servicios, especialmente en el contexto de las innovadoras negociaciones del Acuerdo de la OMC sobre los Servicios de Telecomunicaciones Básicas de 1998 y el Acuerdo sobre los Servicios Financieros de la OMC de 1999, que contribuyeron a sentar las bases de la expansión mundial de las finanzas y las telecomunicaciones en los últimos decenios. Pero esos importantes avances en la reglamentación mundial de los servicios tuvieron lugar hace más de dos decenios, cuando Internet estaba en sus inicios y Google aún no se había creado. Existe

el riesgo de que las normas multilaterales queden rezagadas respecto al mercado de servicios de rápida globalización que contribuyeron a crear, lo que genera incertidumbre en torno a los avances futuros.

5. Importancia de la cuestión

La globalización de los servicios puede aumentar el crecimiento, profundizar la integración e igualar las oportunidades económicas de formas que van más allá de los cambios que propició la globalización de las manufacturas en los últimos decenios.

Promete una gran expansión no solo del comercio, sino también de los factores esenciales que hacen posible el comercio, el desarrollo y el crecimiento económico, desde el transporte, la logística y la tecnología de la información hasta las finanzas, la atención sanitaria y la educación. Si antes los servicios estaban subordinados a la capacidad industrial de un país, ahora son factores determinantes de la productividad, la competitividad y el aumento del nivel de vida. Las estrategias de crecimiento basadas en los servicios adquieren tanta importancia como las basadas en las manufacturas; de hecho, deben ir de la mano. La capacidad de acceder a servicios eficientes, asequibles e innovadores y de exportarlos cambiará las reglas del juego en el campo del desarrollo.

La globalización de los servicios también encierra la promesa de crear un mercado verdaderamente global para las competencias, la experiencia y los conocimientos, independientemente de la ubicación geográfica o la distancia. Si la globalización de las manufacturas creó unas condiciones de igualdad para los productos, la globalización de los servicios puede crear unas condiciones de igualdad para las personas. En los países desarrollados, el comercio de servicios será fundamental para mantener la competitividad mundial y aprovechar sus ventajas tecnológicas. En los países en desarrollo, el comercio de servicios ofrece la oportunidad de dar el salto a exportaciones de mayor valor añadido y de diversificar la economía para que esta no dependa tanto de los recursos o de las manufacturas.

Pero estas nuevas oportunidades plantean nuevos retos. Además de la necesidad de dedicar más energía y atención a la liberalización de los servicios, también es necesario desarrollar nuevos instrumentos y enfoques de negociación. Si en el pasado las negociaciones sobre la apertura del comercio de mercancías se basaban principalmente en la negociación arancelaria (el intercambio de una "concesión" de acceso a los mercados por otra), las negociaciones futuras sobre la liberalización del comercio de servicios se basarán más en la cooperación en materia de reglamentación, es decir, en desarrollar normas comunes, mejorar el intercambio de información o hacer avanzar los objetivos de política comunes.

Las negociaciones comerciales centradas en las mercancías deberán convertirse también en negociaciones centradas en los servicios. Y, dado que los servicios abarcan otras esferas de política distintas del comercio, como la salud, la educación y la inmigración, el avance de las negociaciones sobre servicios también requerirá una cooperación más profunda y una mayor coherencia política con los interlocutores no relacionados con el comercio. Esto es particularmente cierto en el ámbito de la inversión, ya que más de dos terceras partes de la inversión extranjera directa mundial se destinan al sector de los servicios.

La globalización de los servicios plantea problemas de política nacional e internacional. Los mismos cambios tecnológicos que permiten a los proveedores de servicios llegar más fácilmente a los mercados mundiales también exponen a los sectores de servicios que anteriormente estaban protegidos a nuevas presiones competitivas y nuevos ajustes. Aun cuando la tecnología se abra e integre los mercados de servicios, existe el riesgo de que las políticas públicas los restrinjan o fragmenten. Será importante dotar a los trabajadores de las competencias necesarias para una economía mundial más orientada a los servicios y basada en el conocimiento, y al mismo tiempo ayudar a los sectores de servicios existentes a adaptarse al inminente aumento de la competencia. Las reformas internas deberán ir de la mano de las reformas mundiales.

El mensaje principal del *Informe sobre el Comercio Mundial 2019* es que el comercio transfronterizo incorporará cada vez más los servicios, y no solo las mercancías, los productos agrícolas o las materias primas, y que en ese proceso transformará la economía mundial. La globalización no se está ralentizando ni estancando. Más bien, está evolucionando gracias al impulso del comercio de las aptitudes, los conocimientos y el ingenio humanos. El otro mensaje central del Informe es que la búsqueda de formas innovadoras de promover la cooperación comercial mundial será fundamental para hacer realidad ese potencial y asegurar que el comercio siga siendo un motor del crecimiento, el desarrollo y la reducción de la pobreza en el mundo.

6. Estructura del informe

El *Informe sobre el Comercio Mundial 2019* analiza cómo han evolucionado los servicios, y en particular el comercio de servicios, han evolucionado desde

el establecimiento de la OMC en 1995 y la entrada en vigor del AGCS, y cómo es probable que siga evolucionando en los años venideros. El Informe examina asimismo el papel de la cooperación internacional en el ámbito del comercio de servicios.

El Informe se divide en cuatro partes principales:

En la **sección B** se explican las tendencias recientes del comercio de servicios. En ella se analiza la importancia relativa de los diferentes modos de suministro y la evolución sectorial del comercio de servicios. A continuación, se examina la participación en el comercio de servicios de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) y de las mujeres. La sección se cierra con un análisis del valor añadido por los servicios en el comercio internacional.

En la **sección C** se examina cómo puede el comercio de servicios ayudar a las economías a lograr un crecimiento rápido e inclusivo. En ella se examina y se intenta cuantificar en qué medida el comercio de servicios beneficia a la economía y promueve el crecimiento, y qué papel desempeña en la mejora de la competitividad de las empresas nacionales. Por último, se analiza la forma en que el comercio de servicios promueve la inclusión en diversos aspectos, por ejemplo en términos de competencias, cuestiones de género y localización de las actividades económicas.

En la **sección D** se examina las tendencias recientes de los costos del comercio de servicios y se identifican los factores que afectan a esos costos. A continuación, se examinan las principales tendencias futuras en materia de tecnología, demografía, ingresos y cambio climático para explicar de qué modo pueden influir en las decisiones de las economías sobre con qué servicios e interlocutores comerciar, así como sobre su forma de comerciar. Por último, se cuantifica la posible repercusión de estas tendencias en el comercio de servicios empleando el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

En la **sección E** se examinan las razones que justifican la cooperación internacional en la formulación de políticas de servicios. En ella se describe el panorama cambiante del comercio de servicios, se analizan las razones de la intervención pública en los mercados de servicios y las formas que adopta esa intervención, y se explican los motivos por los que los Gobiernos pueden decidir colaborar en el ámbito de las políticas relacionadas con el comercio de servicios. A continuación, se analiza cómo participan las economías en la cooperación internacional en la esfera de los servicios y se describe cómo ha evolucionado y cómo está evolucionando la cooperación, tanto en la OMC como en el marco de acuerdos comerciales regionales. Por último, se ofrece una visión general de aquellas actividades de cooperación en materia de reglamentación de otras organizaciones internacionales que más importancia tienen para el comercio de servicios, y se estudian las posibilidades de una mayor colaboración en torno a la política comercial en materia de servicios.

Notas finales

1 Estas cifras se basan en datos de la balanza de pagos y solo tienen en cuenta el comercio de servicios efectuado a través de tres de los cuatro modos posibles de suministro de servicios (para una explicación más detallada, véase la sección B).

2 Es importante señalar que las opiniones de los Miembros de la OMC difieren en cuanto a si ciertos productos descargables son o no servicios.

B El comercio de servicios en cifras

En esta sección se expone la importancia del comercio de servicios en la economía mundial utilizando los datos sobre el comercio de servicios por modos de suministro (TISMOS), una base de datos experimental desarrollada por la OMC. Esta base de datos presenta los servicios prestados a través de los cuatro modos de suministro clasificados en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC; las estadísticas tradicionales sobre el comercio de servicios solo abarcan tres de los modos de suministro del AGCS. En la sección también se examina la participación de las economías en desarrollo, incluidas las de los países menos adelantados (PMA), la importancia de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME), y el papel de la mujer en el comercio de servicios. Por último, la presente sección explora el valor añadido por los servicios a las cadenas de valor mundiales.

Índice

1. Tendencias del comercio de servicios 24

2. El valor del comercio mundial de servicios en todos los modos de suministro asciende a USD 13,3 billones 24

3. ¿Quién comercia con servicios? 35

4. ¿Cuál es la función de los servicios en las cadenas de valor mundiales? 47

Algunos hechos y conclusiones importantes

- Entre 2005 y 2017, el comercio de servicios creció más rápidamente que el comercio de mercancías, a una tasa media anual del 5,4%.
- La presencia comercial en otro país (modo 3) es el principal modo de suministro de servicios comerciales a nivel mundial y en 2017 representó casi el 60% del comercio de servicios.
- La contribución de las economías en desarrollo al comercio de servicios aumentó en más de 10 puntos porcentuales entre 2005 y 2017, pero sigue fundamentalmente concentrada en cinco economías.
- Las MIPYME de servicios empiezan a exportar más rápido que las MIPYME manufactureras. Las empresas propiedad de mujeres están subrepresentadas en las exportaciones de servicios, pero menos que en el sector manufacturero.
- El valor añadido por los servicios representa cerca de la mitad del valor del comercio internacional de bienes y servicios.

1. Tendencias del comercio de servicios

El comercio internacional de servicios desempeña un papel cada vez más importante en la economía mundial y en la vida cotidiana. Sin embargo, los participantes del mercado no siempre comprenden bien el alcance total de este comercio. Cuando un consumidor compra un teléfono inteligente o un automóvil fabricado en un país distinto del suyo, no hay duda de que se produce una transacción comercial internacional. Es menos habitual que los consumidores se den cuenta de que participan en el comercio internacional cuando comen en un restaurante estando de viaje en el extranjero o cuando utilizan un servicio extranjero de uso compartido de automóviles en su propio país. El gran número de servicios que participan en la fabricación y distribución de bienes de consumo puede ser aún menos obvio para los usuarios de esos productos. Esta dificultad para entender el comercio de servicios también se ilustra en el artículo de opinión de Alan Beattie (véase la página 25).

Algunas percepciones erróneas sobre la importancia del comercio internacional de servicios se deben a sus características intrínsecas de intangibilidad e imposibilidad de almacenamiento. Sin embargo, las nuevas tecnologías están contribuyendo a aumentar la comerciabilidad de los servicios.

Hay muchas maneras de comerciar con servicios a nivel internacional, conocidas como "modos de suministro". El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC clasifica el comercio de servicios con arreglo a cuatro modos de suministro:

- *comercio transfronterizo* (modo 1), en el que los servicios se prestan desde el territorio de un Miembro (es decir, un Miembro de la OMC) al territorio de cualquier otro Miembro, por ejemplo a través de Internet;
- *consumo en el extranjero* (modo 2), en el que se prestan servicios en el territorio de un Miembro a un consumidor de cualquier otro Miembro, como en el caso del turismo;
- *presencia comercial* (modo 3), en el que un proveedor de un Miembro presta servicios mediante una presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro, como una filial controlada en un país extranjero para atender el mercado local;
- *presencia de personas físicas* (modo 4), en el que un proveedor de un Miembro presta servicios en el territorio de otro Miembro mediante la presencia de personas físicas, como por ejemplo consultores.

Posiblemente, la prestación de servicios a través del comercio transfronterizo es la más fácil de reconocer como comercio internacional. Algunos ejemplos son los servicios de consultoría por teléfono o los servicios jurídicos prestados en un país a clientes de otros países por correo electrónico o vídeo. El gasto en otras economías de los turistas y de los estudiantes que estudian en el extranjero son dos ejemplos habituales de consumo en el extranjero. La presencia comercial se da cuando un banco o minorista de propiedad extranjera presta servicios a consumidores locales. Por último, un arquitecto o ingeniero que se traslada temporalmente al extranjero para prestar sus servicios es un ejemplo de servicios prestados mediante la presencia de personas físicas.

Los estadísticos se enfrentan a diversas dificultades para clasificar y cuantificar el comercio internacional de servicios. En algunos casos, la diferencia entre el comercio de bienes y el comercio de servicios no está clara. Por ejemplo, la reproducción de una película desde una plataforma digital con sede en otro país se contabiliza como comercio de servicios, pero si la película se almacena en un DVD importado, se considera comercio de bienes.

Los servicios también pueden introducirse en los procesos de producción de manufacturas, ya sea como insumos de valor elevado, como los servicios de ingeniería, o como insumos de menor valor, como las operaciones de montaje; es decir, pueden constituir insumos en una transacción internacional de bienes. Las estadísticas sobre el comercio en términos de valor añadido revelan la importancia de los insumos de servicios en el comercio internacional de bienes y servicios.

2. El valor del comercio mundial de servicios en todos los modos de suministro asciende a USD 13,3 billones

Con arreglo a los datos de TISMOS (véase el recuadro B.1), en 2017 el comercio mundial de servicios comerciales ascendió a USD 13,3 billones. Estas estimaciones ofrecen una imagen completa de los servicios en el comercio mundial efectuado en el marco de tratados internacionales como el AGCS. El comercio de servicios ha crecido desde 2005 a una tasa media anual del 5,4%, superior a la tasa de crecimiento anual del comercio de mercancías (4,6%).

En el gráfico B.1 se muestra la importancia de los cuatro modos de suministro en el comercio de servicios. Las ventas[1] a través del establecimiento de filiales bajo control extranjero en todo el mundo (modo 3) ascienden a USD 7,8 billones y son el modo

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Alan Beattie,
redactor editorial para Europa, Financial Times

El caso de los servicios desaparecidos

Cuando un periódico necesita ilustrar una historia sobre el comercio, al menos siete de cada 10 veces el resultado es una fotografía de contenedores de 20 pies apilados en un buque de carga o esperando en un muelle. Es una tendencia natural, que por lo general refleja un sesgo en la propia redacción, centrarse en los bienes más que en los servicios y utilizar ejemplos del sector manufacturero o la agricultura para ilustrar conceptos básicos sobre el comercio transfronterizo. En un tema tan amplio como el comercio, los lectores prefieren ejemplos que puedan ver y tocar.

Para los medios de comunicación, el sesgo en detrimento del comercio de servicios va más allá de la facilidad de comprensión e ilustración, por varias razones.

En primer lugar, el periodismo se nutre del conflicto, y rara vez se producen diferencias comerciales importantes sobre el comercio de servicios. Desde que China se adhirió a la OMC, por ejemplo, los litigios más notorios con la Unión Europea y los Estados Unidos han sido los relativos a las prendas de vestir, los paneles solares, las estrategias de defensa comercial y la condición de economía no de mercado. Incluso entre la Unión Europea y los Estados Unidos, dos economías avanzadas en las que la proporción del comercio bilateral de servicios ha tendido a aumentar, las grandes pugnas han girado en torno a las subvenciones a la industria aeronáutica y los plátanos, y no a la armonización de las normas de contabilidad.

En segundo lugar, las industrias del sector de los servicios suelen estar menos preparadas que las del sector manufacturero para realizar actividades de presión y comunicación, por lo que es menos probable que reciban cobertura informativa. Las negociaciones del Brexit son un buen ejemplo de ello. Buena parte del debate que ha tenido lugar en el Reino Unido se ha centrado en la producción de automóviles, que en algunos casos situada en zonas anteriormente desfavorecidas y representa un símbolo de la regeneración industrial dependiente del mercado único europeo. Las empresas automovilísticas se han organizado bien, tanto colectivamente a través de la Sociedad de Fabricantes y Comerciantes de Automóviles del Reino Unido como individualmente a través de compañías como Nissan y Honda.

La agricultura y la pesca también han ocupado un lugar destacado en los debates, desde la amenaza de las importaciones del tristemente célebre pollo lavado con cloro de los Estados Unidos hasta el destino de la acosada flota británica de pesca de altura. Su minúscula participación en el PIB del Reino Unido (Harrods crea probablemente más valor que toda la industria pesquera británica) se ve compensada por su carácter simbólico y sensible.

En el extremo contrario, aunque las finanzas y los sectores conexos, como los servicios prestados a las empresas o los servicios jurídicos, constituyen una parte más importante de la economía que la fabricación de automóviles, el propio sector se ha dividido en diferentes grupos de presión y se ha esforzado por atraer la atención sobre la pérdida potencialmente grave de actividad económica y de puestos de trabajo que supondría abandonar el mercado único europeo. Los bancos y las entidades financieras están más acostumbrados a ejercer presión sobre los reguladores nacionales y los foros establecidos de normas internacionales, como el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, que sobre las negociaciones comerciales, en las que tradicionalmente los servicios financieros apenas han sido objeto de una tímida cobertura.

En tercer lugar, además de su simbolismo relativamente débil y su escasa capacidad de influencia, la complejidad de los acuerdos de servicios también dificulta su cobertura en los medios de comunicación. Por ejemplo, es relativamente más fácil seguir y describir los argumentos sobre los aranceles y los contingentes agrícolas que el proceso tradicional de solicitud y oferta por sectores de las negociaciones sobre servicios o los anexos de los acuerdos de libre comercio sobre cooperación en materia de reglamentación de las calificaciones profesionales. Las conversaciones sobre el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios tuvieron relativamente poca difusión, en parte porque se celebraron con cierto secretismo, pero también porque resulta difícil informar sobre negociaciones en las que se debaten al mismo tiempo docenas de subsectores con diferentes formas de reglamentación.

No existe una solución automática para la atención insuficiente que reciben los servicios en los medios de comunicación, excepto que las empresas y los funcionarios encargados de la política comercial de comercio mejoren su comunicación con los periodistas (lo que incluye aportar ejemplos fáciles de entender) y que los periodistas hagan un esfuerzo por informar al respecto. Una forma de resaltar su importancia sería librar una gran guerra comercial transatlántica o transpacífica por un determinado sector de servicios, pero parece un medio un tanto excesivo para lograrlo.

Recuadro B.1: ¿Qué es TISMOS?

La ausencia de datos oficiales completos sobre el comercio de servicios por modos de suministro ha llevado a la OMC a desarrollar una base de datos "experimental" conocida como TISMOS (comercio de servicios por modos de suministro, por sus siglas en inglés). Esta base de datos utiliza tanto cifras oficiales como estimaciones sobre las exportaciones e importaciones de servicios de unas 200 economías durante el período comprendido entre 2005 y 2017. Ofrece un desglose por sectores, así como la primera estimación completa del volumen de servicios comercializados a través de los cuatro modos de suministro definidos en el AGCS de la OMC. TISMOS se basa en distintos supuestos, y las estadísticas reflejan el comercio de servicios previsto en el marco de tratados internacionales o regionales como el AGCS. Los detalles pueden consultarse en el siguiente enlace: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/trade_datasets_s.htm#TISMOS.

TISMOS se basa en la edición de 2010 del *Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios* (MECIS 2010). Este manual sugiere dos marcos estadísticos para compilar las estadísticas sobre el comercio internacional de servicios: la balanza de pagos y las estadísticas de filiales extranjeras.

La balanza de pagos de una economía proporciona información sobre las transacciones de servicios basadas en el suministro transfronterizo (modo 1), el consumo en el extranjero (modo 2) y la presencia de personas físicas (modo 4), mientras que las estadísticas de filiales extranjeras ofrecen información sobre las transacciones efectuadas por medio de una presencia comercial (modo 3).[2]

TISMOS asigna las transacciones de servicios registradas en la balanza de pagos de una economía a un modo predominante o, cuando no existe un único modo predominante, al modo de suministro más importante (lo que se conoce como "enfoque simplificado"). Cuando es posible, se incluyen estudios del país para ajustar la asignación por defecto (lo que recibe el nombre de "enfoque simplificado mejorado").

Como se ha indicado anteriormente, el marco de las estadísticas de filiales extranjeras se utiliza para estimar el comercio efectuado a través de la presencia comercial. Se ha elaborado una base de datos mundial de estadísticas de filiales extranjeras, clasificadas por actividad (con arreglo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, CIIU).

TISMOS combina ambas bases de datos a través de un cuadro de correspondencia y calcula la importancia relativa de los diferentes modos de suministro en el comercio internacional de servicios de cada economía. Las estimaciones sectoriales y regionales se obtienen por agregación.

TISMOS es una base de datos analíticos, no estadísticos, ya que, como ya se ha dicho, incluye supuestos y estimaciones. Uno de sus principales objetivos es producir información que pueda utilizarse para el seguimiento, la investigación y el desarrollo de modelos económicos.

Las conexiones entre los distintos modos quedan en cierta medida reflejadas mediante la utilización de las estadísticas existentes de balanza de pagos y filiales extranjeras. Se espera que TISMOS se convierta con el tiempo en un punto de referencia internacional al que puedan contribuir recopiladores de datos y académicos. Una vez que los encargados de recopilar datos consignen los modos de suministro en sus recopilaciones, TISMOS podrá convertirse en una base de datos estadísticos.

predominante del comercio de servicios a nivel mundial (58,9%), un patrón que no ha cambiado desde 2005. Los servicios financieros y de distribución representan aproximadamente la mitad de este valor.

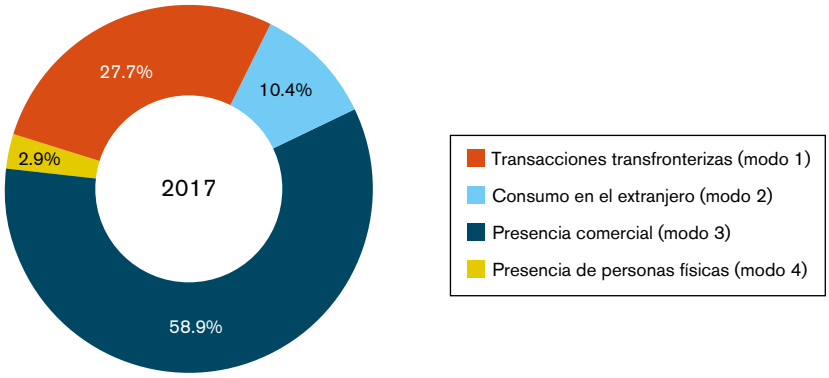
Las transacciones transfronterizas de servicios (modo 1), incluso por medios electrónicos, ascendieron a un total de USD 3,7 billones en 2017, con una participación del 27,7%. El comercio transfronterizo está muy extendido en diferentes sectores de servicios, incluidos el transporte, los servicios profesionales y los servicios prestados a las empresas, los servicios de distribución, los servicios de comunicaciones, y los servicios informáticos y las actividades conexas.

Los servicios consumidos en otros países (modo 2) ascendieron a USD 1,4 billones (el 10,4% del comercio total de servicios), de los cuales el turismo representó más del 60%.

Solo USD 0,4 billones (el 2,9%) corresponde a servicios comercializados en todo el mundo a través de la presencia de personas en el extranjero (modo 4), pero esta proporción puede variar de una economía a otra y de un sector a otro.

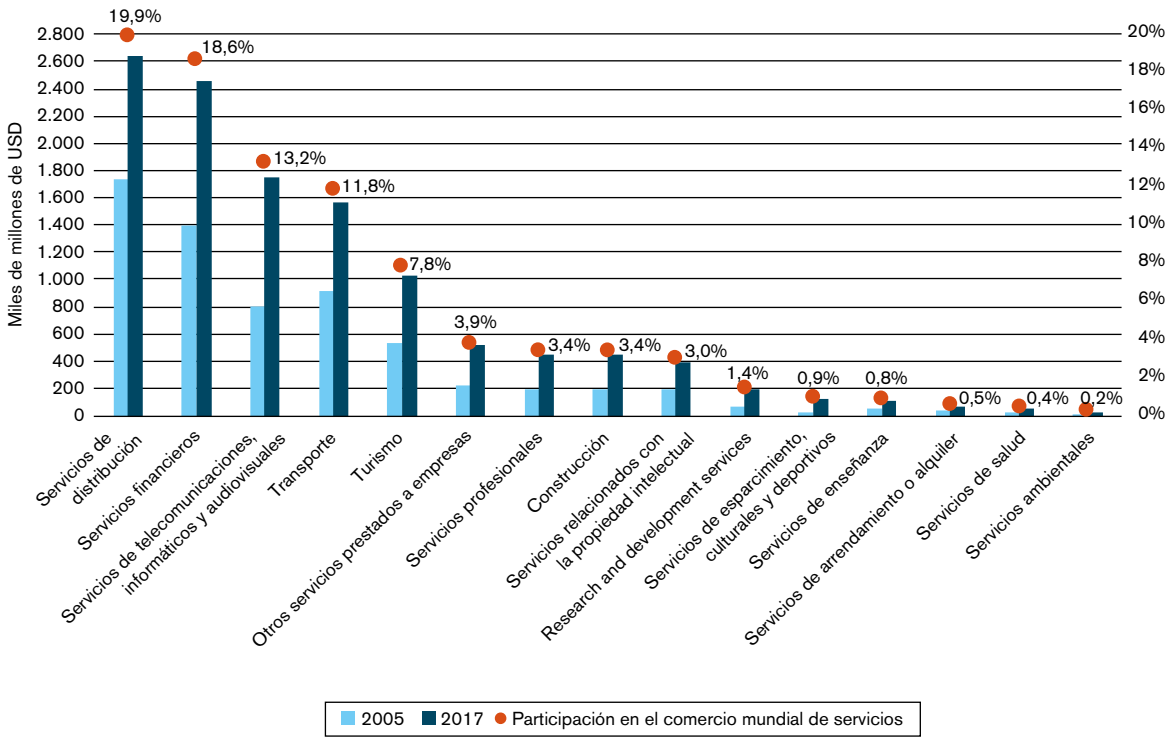
En el gráfico B.2 se muestra la evolución del comercio de servicios por sectores. Los servicios informáticos, los servicios de investigación y desarrollo (I+D) y

Gráfico B.1: La presencia comercial es el modo más importante del comercio de servicios
Comercio mundial de servicios comerciales, por modos de suministro, 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).
Nota: El comercio mundial se calcula como el promedio de las exportaciones e importaciones mundiales.

Gráfico B.2: Los servicios financieros y de distribución son los servicios más comercializados[3]
Comercio mundial de servicios comerciales, por sectores, 2005 y 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).
Nota: El comercio mundial se calcula como el promedio de las exportaciones y las importaciones mundiales.

los servicios de salud registraron desde 2005 un crecimiento medio anual muy rápido (del 10% o superior), seguidos de cerca por una amplia variedad de otros sectores de servicios.

Los servicios de distribución y los servicios financieros son los servicios más comercializados a nivel mundial: en 2017, su valor ascendió a USD 2,634 y 2,463 billones, respectivamente, y su participación en el del comercio total de servicios al 19,9% y el 18,6%.

Los mayoristas y minoristas desempeñan un papel crucial en el comercio internacional, ya que conectan a productores y consumidores de todo el mundo y, por ende, aseguran el acceso de los consumidores a muy diversos productos a precios competitivos. El sector financiero es la columna vertebral de la economía, y una de sus funciones clave es posibilitar las transacciones internacionales, facilitando el intercambio fluido de mercancías y servicios entre países y gestionando al mismo tiempo los riesgos asociados a las transacciones.

Según las estimaciones, el comercio mundial de servicios financieros y servicios de distribución se lleva a cabo principalmente mediante el establecimiento de una presencia comercial en otros países (modo 3). En 2017, cerca del 77% de los servicios financieros, es decir, unos USD 1,941 billones, y más del 70% de los servicios de distribución, unos USD 1,852 billones, se comercializaron en todo el mundo a través de filiales extranjeras.

Sin embargo, el aumento de la digitalización, la banca electrónica, la banca móvil y las ventas en línea están modificando los modelos empresariales en los sectores financiero y de distribución. Aunque los bancos y otras instituciones de servicios financieros mantienen filiales en el extranjero para realizar sus operaciones, se están adaptando a los cambios en las preferencias de los consumidores y ofrecen un número cada vez mayor de servicios en línea, desde transacciones con tarjeta de crédito hasta servicios de gestión financiera. Las empresas de seguros permiten suscribir pólizas y presentar reclamaciones en línea. Estos son solo una parte de los servicios transfronterizos en línea con los que se prevé que la digitalización contribuya a la industria en un futuro próximo.

A resultas de ello, la proporción de las exportaciones de servicios a través de sucursales y filiales establecidas en otras economías está disminuyendo en las principales economías comerciantes desarrolladas. Por ejemplo, en la Unión Europea, esa tendencia comenzó en el sector financiero después de la crisis financiera mundial de 2008-2009, al tiempo que el sistema bancario se reestructuraba tras la crisis (véase el gráfico B.3). En 2017, la participación de los servicios financieros exportados por filiales controladas por la UE era seis puntos porcentuales inferior a la de 2005, una evolución similar a la observada en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, las exportaciones de servicios financieros de los Estados Unidos a través de transacciones transfronterizas casi se triplicaron en comparación con 2005 y alcanzaron los USD 109.600 millones.

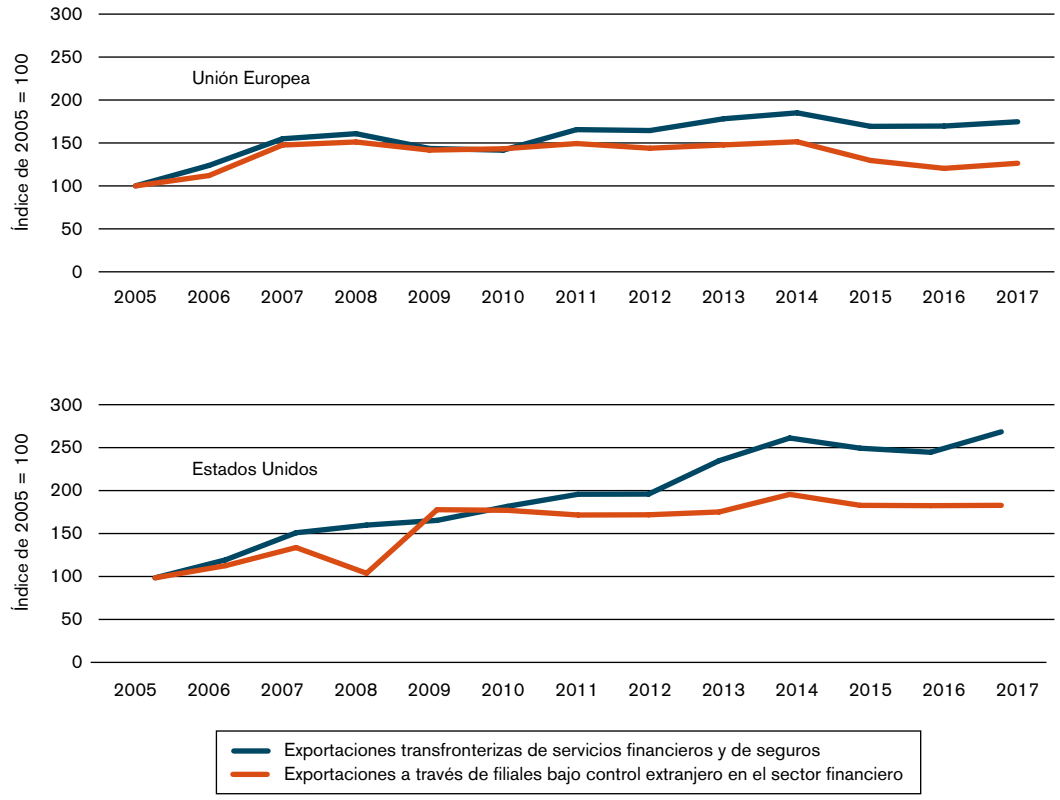
En cuanto a los servicios de distribución, los pagos electrónicos, los programas informáticos innovadores y la evolución de la tecnología móvil permiten a los consumidores realizar pedidos en línea desde cualquier lugar del mundo. Esto ha dado lugar a un auge de las ventas transfronterizas en línea, que ha hecho que muchos mayoristas y minoristas, especialmente en las economías desarrolladas, cierren las tiendas físicas y vendan en línea, o bien combinen la presencia física con opciones para gestionar pedidos y entregas en línea.[4] Los distribuidores se enfrentan a una competencia feroz, especialmente en Internet, y deben confiar en los operadores de transporte para satisfacer las expectativas de los consumidores en cuanto a la rapidez de entrega.

Tanto si los productos se piden en línea como si se encargan por medios tradicionales, la distribución de mercancías, también a nivel internacional, requiere una industria de transporte y logística eficiente. En 2017, una tercera parte del comercio mundial de transporte, es decir, USD 529.000 millones, estaba directamente relacionada con el transporte de mercancías entre países, principalmente por mar o aire. Los servicios de apoyo al transporte, como los servicios de manipulación de carga y los servicios de almacenamiento y depósito, representaron un 16% adicional.

En total, cerca de la mitad del comercio mundial de servicios de transporte está asociado al comercio de mercancías, tanto las que llegan directamente a los consumidores como las que se emplean como insumos en procesos de producción. Esto hace que el sector del transporte sea vulnerable, ya que las tarifas del transporte de carga son volátiles y fluctúan en función de la demanda mundial. Desde 2005, el sector del transporte se ha enfrentado a dificultades a causa de la debilidad de las corrientes comerciales de mercancías tras la crisis financiera mundial, el estancamiento económico y el exceso de capacidad. Sus peores ejercicios se registraron en 2009, 2015 y 2016. Esta crisis afectó por igual a las economías desarrolladas y a las economías en desarrollo.[5]

Gráfico B.3: Las exportaciones transfronterizas de servicios financieros y de seguros en la UE y los Estados Unidos crecen más rápido que las exportaciones a través de filiales bajo control extranjero

Exportaciones transfronterizas de servicios financieros y de seguros en la UE y los Estados Unidos y exportaciones a través de filiales bajo control extranjero (modo 3), 2005-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

Note: Las cifras de la Unión Europea se han calculado sumando los 28 Estados miembros de la Unión e incluyen el comercio intracomunitario.

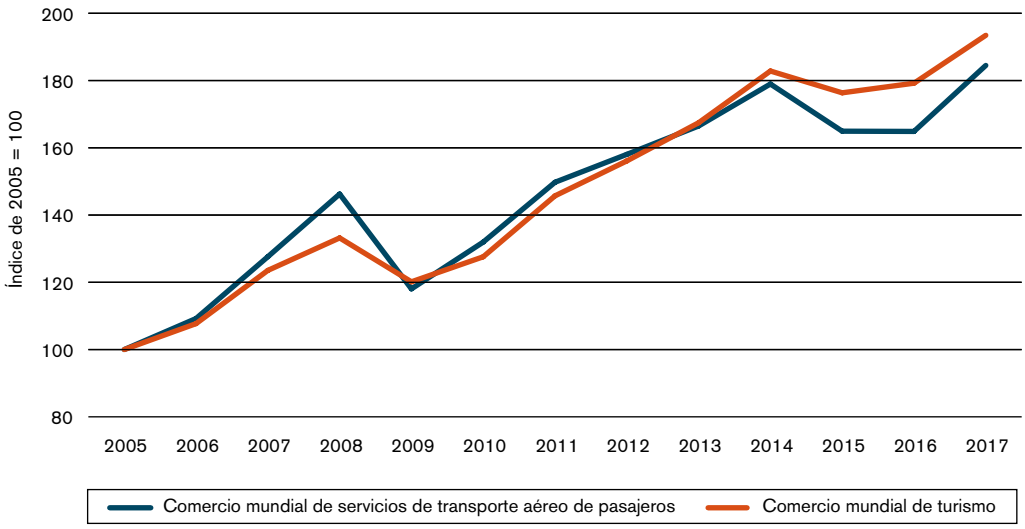
Sin embargo, el transporte es vital no solo para el comercio de mercancías, sino también para desplazar a las personas por todo el mundo, ya sea por motivos de negocios o de ocio, lo que hace posible el comercio internacional de otros servicios. En el último decenio, el aumento de las aerolíneas de bajo costo, sumado a la multiplicación de rutas directas, especialmente de ámbito regional, ha transformado el sector del transporte aéreo y ha fomentado un crecimiento impresionante del turismo internacional (véase el gráfico B.4).

En 2017, el número de llegadas de turistas internacionales en todo el mundo aumentaba a unos 1.330 millones, en comparación con los 809 millones de 2005 (OMT, 2018), y el comercio mundial de turismo alcanzó los USD 1,029 billones, casi el doble de su valor de 2005. El turismo internacional es el sector de servicios más inclusivo, ya que en su comercio participan economías de todos los niveles de desarrollo. En las economías en desarrollo, el sector del turismo y los viajes es la que más contribuye a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y de las empresas propiedad de mujeres (estimaciones de la OMT basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial). La nueva tendencia hacia un turismo sostenible y ecológico ofrecerá nuevas oportunidades de exportación a zonas que aún no se han visto afectadas por el desarrollo turístico.

El gasto de los viajeros durante su estancia en el extranjero entra directamente en la cadena de valor del turismo a través del sector de la hostelería, el transporte, la venta al por menor y las actividades culturales y de esparcimiento, entre otras. El turismo contribuye indirectamente al desarrollo de otros sectores como la organización de congresos y eventos o las comunicaciones. También impulsa la construcción de infraestructuras y alojamientos.

Gráfico B.4: El comercio mundial de servicios de transporte aéreo de pasajeros y el desarrollo en paralelo del comercio mundial de turismo

Comercio mundial de servicios de transporte aéreo de pasajeros y comercio mundial de turismo, 2005-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

En 2017, el comercio de servicios de construcción alcanzó los USD 445.000 millones, con un crecimiento medio anual del 7% desde 2005 y una participación en el comercio mundial de servicios del 3,4%. El último decenio ha sido testigo del surgimiento de China como exportador mundial de servicios de construcción, gracias a su participación en grandes proyectos de infraestructuras (véase el gráfico B.5). Las exportaciones de China ascendieron a USD 188.000 millones y en 2017 representaron por sí solas más de una tercera parte (37,3%) de las exportaciones mundiales de servicios de construcción, frente a un 8,4% en 2005, lo que sitúa a China como el segundo exportador mundial después de la Unión Europea.

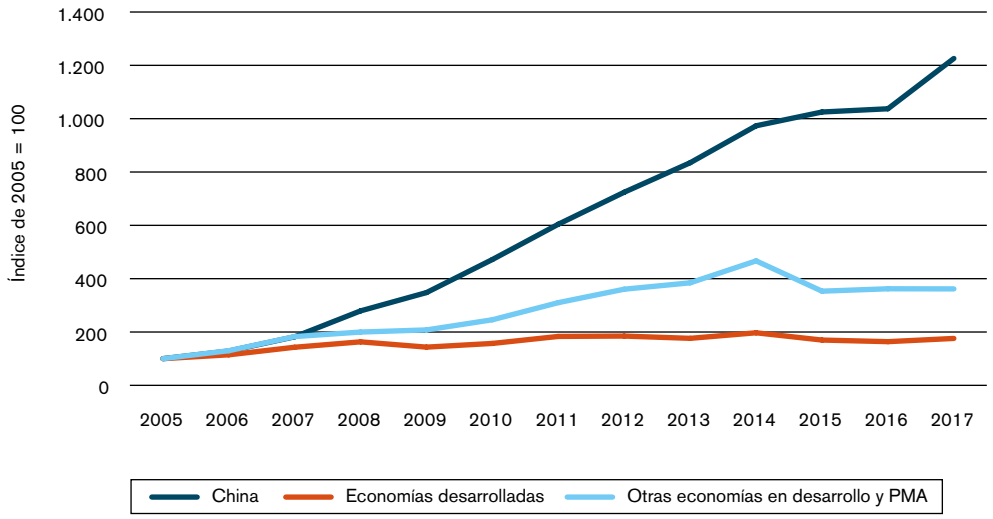
Las empresas chinas se dedican a la construcción de puentes, puertos, carreteras o ferrocarriles en África y en otras regiones en desarrollo. Se espera que las exportaciones de servicios de construcción de China aumenten aún más con la iniciativa "Un Cinturón, una Ruta", que el Gobierno chino puso en marcha en 2013 con objeto de desarrollar las infraestructuras y fomentar la inversión en numerosas economías.

La tecnología está penetrando en todos los sectores de servicios y transformándolos gradualmente. Este fenómeno es consecuencia de las sinergias existentes entre el sector de las telecomunicaciones, que proporciona conectividad de alta velocidad como la tecnología 5G, el sector de la tecnología de la información, que desarrolla programas informáticos innovadores para las distintas industrias, y la robótica, que cuenta con un próspero sector de I+D.

Por ejemplo, el sector de la construcción utiliza cada vez más tecnología avanzada en sus operaciones, como drones que permiten la vigilancia aérea de los proyectos de construcción y sustituyen a la vigilancia terrestre, y aplicaciones de construcción mediante la impresión modular automatizada en 3D que reducen los costos y compensan la escasez de mano de obra cualificada. Además, la construcción prefabricada que se realiza en fábrica y los trabajos de montaje in situ está difuminando la definición de la construcción como servicio. En la actualidad, más del 90% de los servicios de construcción y los servicios de ingeniería conexos se comercializan en todo el mundo a través de la presencia comercial en el extranjero; sin embargo, ya es posible comercializar también los servicios de construcción a través de las fronteras.

Se estima que el comercio de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), lo que incluye los servicios informáticos y las actividades conexas (servicios de TI), ascendió en 2017 a USD 1,756 billones, más del doble que en 2005.[6] El sector ha registrado un crecimiento notable en el último decenio, en el que los servicios de TI han crecido a una tasa media anual del 11%. Los servicios de TI

Gráfico B.5: Las exportaciones de servicios de construcción de China van en aumento
Exportaciones de servicios de construcción de China, economías desarrolladas, otras economías en desarrollo y PMA, 2005-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

resistieron la crisis financiera gracias a la demanda sostenida de nuevos programas informáticos y a la creciente preocupación por la ciberseguridad.

Se estima que las exportaciones mundiales de servicios de TI, principalmente efectuadas por medio de transacciones transfronterizas, ascendieron en 2017 a USD 438.000 millones (véase el gráfico B.6). La Unión Europea fue el mayor exportador mundial, seguida de la India. A lo largo de los años, la India se ha convertido en un destacado exportador de servicios de TI, cuyos principales importadores son los Estados Unidos y el Canadá. En 2017, las exportaciones de la India superaron los USD 52.000 millones, de los cuales alrededor del 13% corresponde a profesionales de la tecnología de la información destinados en el extranjero (modo 4).

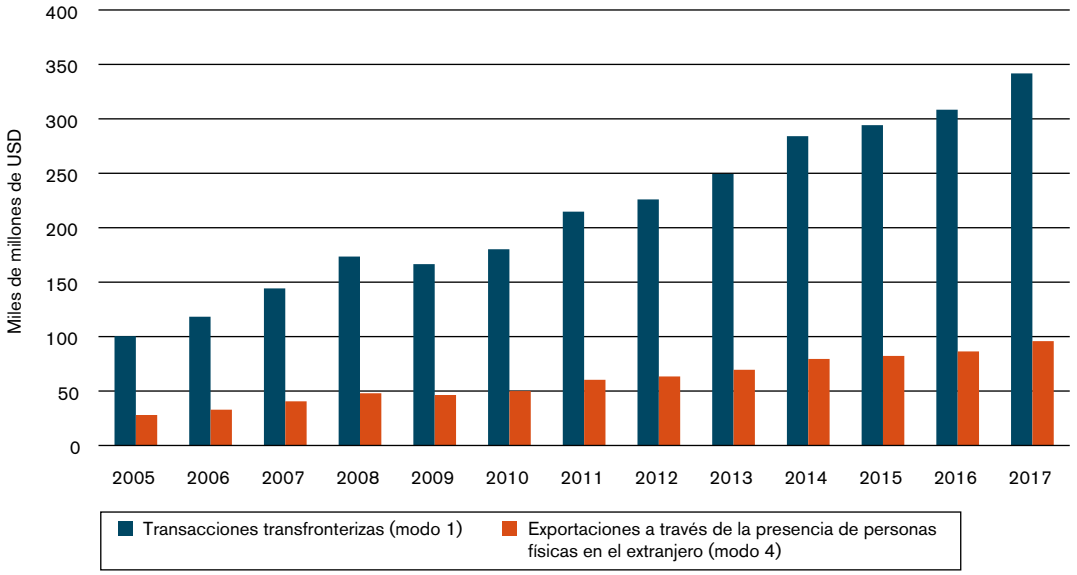
Las empresas de TI de la India y de otras economías amplían cada vez más sus servicios básicos para abarcar el desarrollo de productos. En los próximos años se espera que este segmento, que incluye nuevas tecnologías como la Internet de las cosas, el análisis basado en la nube y la inteligencia artificial, impulse no solo la industria de TI y el comercio mundial de servicios informáticos, sino también el comercio de servicios relacionados con la propiedad intelectual.

Los servicios relacionados con la propiedad intelectual abarcan, por ejemplo, los derechos de reproducción y distribución de los derechos de autor de programas informáticos, materiales audiovisuales, libros y la radiodifusión y grabación de interpretaciones o ejecuciones en directo. El comercio de servicios relacionados con la propiedad intelectual crece rápidamente, propiciado también por la tecnología móvil y los medios digitales. En los últimos cinco años, el auge de la reproducción de música y vídeos a la carta, por ejemplo a través de plataformas en línea, ha convertido al sector audiovisual en el segmento más dinámico de las exportaciones de servicios relacionados con la propiedad intelectual de los Estados Unidos (véase el gráfico B.7).

Además de introducir innovaciones en el sector audiovisual, la digitalización también ha revolucionado el sector de los servicios de publicidad. La presencia de una joven generación dedicada a tiempo completo a las transmisiones en línea y a ejercer como "influencers" en las redes sociales, está desplazando la publicidad de los medios tradicionales, como la televisión, la radio y los periódicos, e introduciéndola en los canales digitales. Los datos recopilados a través de plataformas de redes sociales, motores de búsqueda y sitios web permiten crear anuncios automatizados y personalizados que pueden llegar a clientes potenciales de todo el mundo. Por este motivo, las empresas de todo el mundo recurren cada vez más a la publicidad en línea de sus productos y servicios. Por ejemplo, desde 2006,

Gráfico B.6: Los servicios de TI se exportan a través del comercio transfronterizo y la presencia de personas físicas

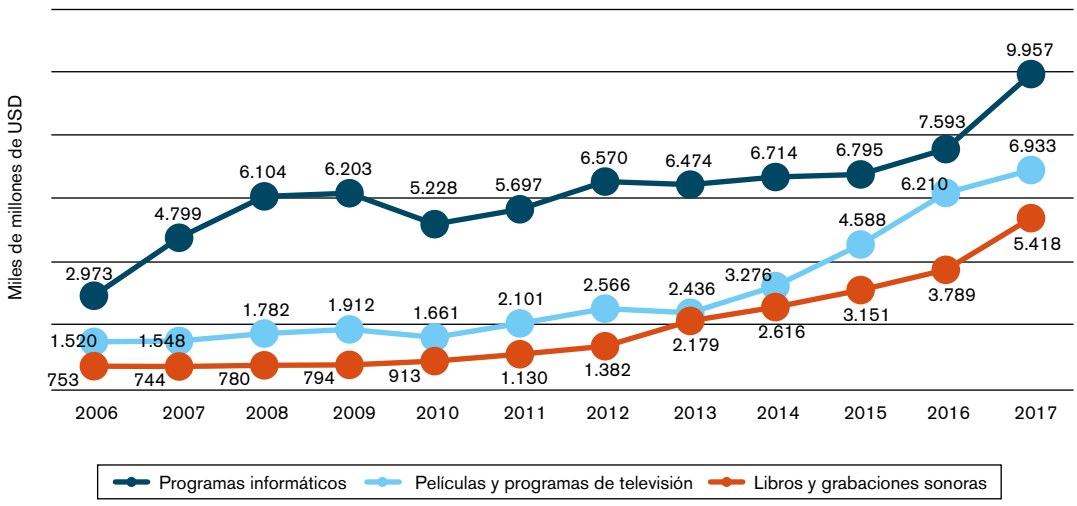
Exportaciones mundiales de servicios de TI a través de transacciones transfronterizas (modo 1) y mediante la presencia de personas físicas (modo 4), 2005-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

Gráfico B.7: Las películas, la música y los programas informáticos lideran las exportaciones estadounidenses de servicios relacionados con la propiedad intelectual

Exportaciones de servicios relacionados con la propiedad intelectual a través de transacciones transfronterizas en los Estados Unidos, por determinados productos, 2006-2017



Fuente: Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (2018).

las exportaciones estadounidenses de servicios de publicidad transfronterizos casi se han cuadruplicado, mientras que la proporción de exportaciones a través de filiales estadounidenses establecidas en otros países se redujo en más de 23 puntos porcentuales (US Bureau of Economic Analysis, 2018).

Los servicios relacionados con la propiedad intelectual abarcan también los derechos relacionados con el uso internacional de patentes; los resultados de las actividades de I+D; los procesos, dibujos y modelos industriales; las franquicias; y las marcas de fábrica o de comercio. En general, el comercio transfronterizo de servicios relacionados con la propiedad intelectual, estimado en USD 396.000 millones, está dominado por las corrientes entre países desarrollados (que representan el 92% de las exportaciones y el 75% de las importaciones) (véase el gráfico B.8).

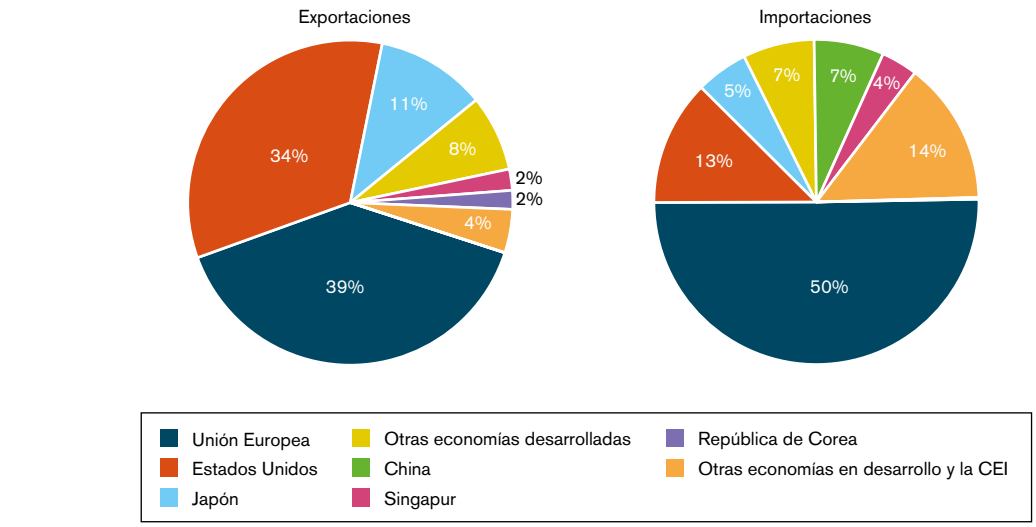
Sin embargo, la innovación y la creatividad prosperan en varias economías en desarrollo, donde las solicitudes de patentes, dibujos y diseños industriales y marcas de fábrica o de comercio registran un crecimiento extraordinario (OMC, 2018b). Las comunicaciones digitales, la tecnología de la información y la maquinaria eléctrica fueron las principales esferas tecnológicas de las solicitudes de patentes en China en 2017, mientras que en Singapur se centraron en la tecnología de la información, los semiconductores, los productos farmacéuticos y las biotecnologías. Ese mismo año, la República de Corea fue el tercer país del mundo en número de solicitudes de dibujos y modelos industriales, principalmente en el ámbito de las TIC y los medios audiovisuales (OMPI, 2018). La innovación se ha traducido en un aumento significativo de las exportaciones asiáticas de servicios relacionados con la propiedad intelectual (por término medio, del 17% anual desde 2005).

En Oriente Medio, Israel es un centro internacional de investigación e innovación que abarca desde la tecnología de la información hasta las tecnologías médicas y los productos farmacéuticos. En 2017, Israel ocupó el primer puesto mundial en gasto en I+D (4,5% del PIB) y el cuarto en exportaciones de servicios de I+D, después de la Unión Europea, los Estados Unidos y China.

Una vez desarrollados los bienes o servicios, deben comercializarse. Sin embargo, el análisis de las oportunidades empresariales o comerciales en los mercados extranjeros es una tarea ardua para las empresas, independientemente de su tamaño. Las empresas necesitan orientación sobre estrategias y operaciones para asegurar la viabilidad comercial de sus bienes o servicios y su protección jurídica. También necesitan asesoramiento, por ejemplo, en materia de fiscalidad en las diferentes jurisdicciones, así como sobre la privacidad de los datos y la teneduría de libros. El rápido crecimiento del comercio de

Gráfico B.8: Las economías desarrolladas dominan el comercio de servicios relacionados con la propiedad intelectual

Comercio transfronterizo de servicios relacionados con la propiedad intelectual, 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

Note: Las cifras de la Unión Europea se han calculado sumando los Estados miembros de la Unión e incluyen el comercio intracomunitario.

servicios de consultores en administración, servicios jurídicos y servicios de contabilidad en el último decenio refleja en gran medida la globalización de la economía. El comercio de servicios profesionales y servicios de consultores en administración, efectuado a través de transacciones transfronterizas o por medio de la presencia física de profesionales en el extranjero, ha aumentado por término medio un 8% al año desde 2005. Su valor asciende en total a USD 308.000 millones, de los cuales la mayor parte (alrededor del 70%) corresponde a las economías desarrolladas.

La digitalización también está transformando los servicios profesionales. El número de bufetes de abogados virtuales y consultores en administración independientes que prestan sus servicios en plataformas digitales está aumentando. Al prescindir de oficinas físicas, sus costos de explotación son menores, por lo que los clientes pueden beneficiarse de tarifas reducidas. La inteligencia artificial y el aprendizaje automático pueden utilizarse en la contabilidad y la teneduría de libros, lo que permite a las empresas plantearse la posibilidad de trasladar estos servicios a sus oficinas centrales, en lugar de importarlos de otros países. Aunque todavía es pronto para que se refleje en las cifras, se está produciendo un cambio que probablemente afectará al comercio.

Por último, hay diversos tipos de servicios que están dando sus primeros pasos en el comercio internacional, como los servicios de enseñanza, de salud o medioambientales. En la actualidad representan una parte insignificante del comercio, pero su peso está aumentando.

Gracias a los más de 5 millones de estudiantes internacionales en todo el mundo, en 2017 el comercio de servicios de enseñanza registró un crecimiento dinámico (una tasa media anual del 7% desde 2005) y ascendió a USD 111.000 millones, es decir, el 0,9% del comercio mundial de servicios. Las economías desarrolladas de habla inglesa, como los Estados Unidos, el Reino Unido y Australia, son los principales destinos de los estudiantes extranjeros, pero las economías en desarrollo ya no solo envían a sus estudiantes a otros países. China, Malasia y la India, entre otros, despuntan como exportadores de servicios de enseñanza y atraen principalmente a estudiantes de otras regiones en desarrollo (UNESCO, 2019).

Los servicios de enseñanza se comercializan principalmente a través del consumo en el extranjero (modo 2). Sin embargo, la enseñanza a distancia en línea crece gracias a los miles de plataformas educativas que proliferan en la red y que abordan una variedad de necesidades educativas, desde la enseñanza primaria hasta la universitaria. Varias de las principales universidades ofrecen cursos en línea sobre materias que abarcan desde las ciencias hasta las humanidades, con tutores en línea disponibles para ayudar a los estudiantes. El aprendizaje a distancia en línea representa una alternativa más barata y flexible para los estudiantes de todo el mundo que, por razones económicas o de otro tipo, no pueden viajar al extranjero para cursar estudios superiores. Las nuevas tecnologías permiten integrar cada vez más la realidad virtual en la enseñanza y la formación, lo que convierte el aprendizaje electrónico en una experiencia cada vez más completa para los estudiantes en línea.

Según las estimaciones, en 2017 el comercio de servicios de salud, que comprende desde cirugías complejas hasta tratamientos de rejuvenecimiento, ascendió a USD 54.000 millones. La participación de este tipo de servicios en el comercio mundial de servicios es solo del 0,4%, pero su tasa media de crecimiento anual desde 2005 es del 11%. A nivel mundial, las economías desarrolladas comercializaron más del 72% de los servicios de salud principalmente a través de hospitales y centros médicos afiliados en otros países, mientras que un 22% se exportó a pacientes extranjeros durante su estancia en el extranjero (modo 2).

Sin embargo, la forma en que se comercializan los servicios de salud podría variar enormemente en los próximos años. En todas las regiones en desarrollo, desde Asia hasta América Latina, aparecen nuevos proveedores de servicios de salud que ofrecen tratamientos (por ejemplo, odontológicos o estéticos) a los viajeros extranjeros a precios atractivos, lo que aumenta aún más la importancia relativa del comercio efectuado a través del consumo en el extranjero. El número de agencias de viajes y facilitadores de servicios médicos, así como el de compañías de seguros que ofrecen cobertura sanitaria en el extranjero para reducir costos, está creciendo. Por otra parte, la tecnología 5G y la robótica están transformando el comercio de servicios de salud, al hacer posible el diagnóstico a distancia e incluso, de forma pionera, la realización de cirugías e intervenciones médicas a distancia y en tiempo real sin la presencia física de médicos.

Por último, según estimaciones preliminares, en 2017 se comercializaron servicios ambientales (entre otros, de eliminación de residuos, reciclaje, saneamiento y descontaminación) por un valor aproximado de USD 20.000 millones. Los servicios ambientales solo representan el 0,2% del comercio de servicios; sin

embargo, las crecientes preocupaciones ambientales y las consiguientes iniciativas de reglamentación, como las destinadas a reducir la contaminación por plásticos, están impulsando la demanda de estos servicios en todo el mundo, por lo que su comercio está aumentando (a una tasa media anual del 4% desde 2005).

Desde la fabricación, el montaje y el diseño de productos hasta el envío y la distribución de mercancías, tradicionalmente se ha considerado que los servicios desempeñan una función fundamental en el comercio de bienes, aunque fuese auxiliar y subordinada a este. Sin embargo, los servicios no solo facilitan el comercio de mercancías; ellos mismos son objeto de objeto de comercio y facilitan también el comercio de servicios.

3. ¿Quién comercia con servicios?

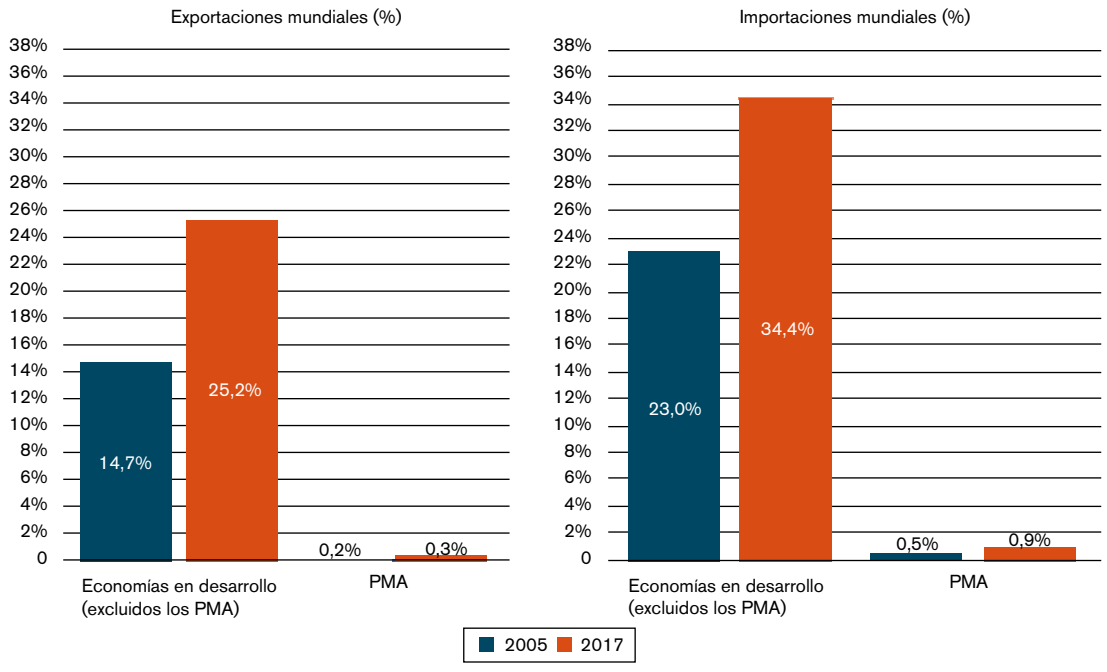
(a) La participación de las economías en desarrollo

Entre 2005 y 2017, la participación en el comercio mundial de las economías en desarrollo (excluidos los PMA) aumentó en más de 10 puntos porcentuales; sus exportaciones mundiales de servicios ascendieron a USD 3,4 billones y sus importaciones mundiales a USD 4,5 billones (véase el gráfico B.9). Estos excelentes resultados son fruto del proceso de transformación estructural de la economía y de la diversificación eficaz del comercio, pasando de las mercancías a los servicios, que han llevado a cabo varias economías en desarrollo (de Asia especialmente), así como de la aparición de nuevos comerciantes de servicios y de nuevas formas de comerciar con servicios.

En cambio, durante el mismo período, la participación en las exportaciones mundiales de servicios de los PMA aumentó 0,1 puntos porcentuales. En 2017, los PMA representaron solo el 0,3% de las exportaciones mundiales de servicios (USD 38.300 millones) y menos del 1% de las importaciones (USD 124.100 millones). La producción de servicios comerciales en los PMA representa por término medio el 40% del PIB, muy por debajo de la participación de las economías de ingresos medianos (superior al 50%) y las economías de ingresos elevados (normalmente superior al 70%).

Gráfico B.9: La participación de las economías en desarrollo en el comercio mundial de servicios está aumentando, pero los PMA siguen a la zaga

Participación en el comercio mundial de servicios comerciales, por grupos de economías, 2005 y 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

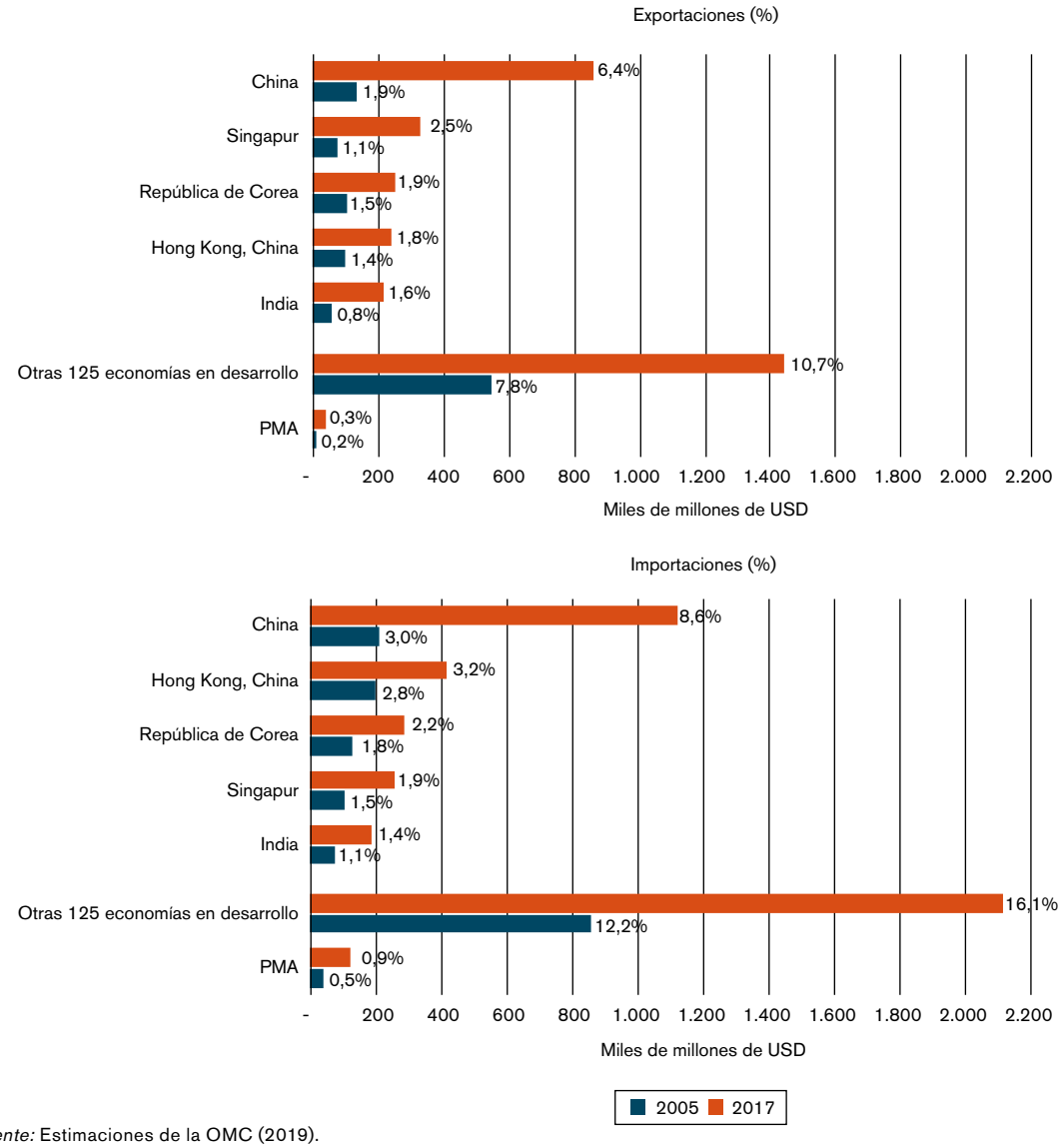
No hay duda de que los ingresos ejercen una influencia. Tres de las cinco principales economías en desarrollo comerciantes de servicios son economías de ingresos elevados, mientras que el resto se clasifican como economías de ingresos medianos altos y medianos bajos.[7]

La participación de las economías en desarrollo en el comercio de servicios aún no es inclusiva. Un examen más detenido pone de manifiesto que el comercio está muy concentrado, pues esas mismas cinco economías aparecen clasificadas como las principales exportadoras y también como las principales importadoras de servicios, aunque en un orden diferente en cada clasificación. En 2017, China era el principal comerciante de servicios, seguida de Hong Kong, China; la República de Corea; Singapur; y la India (véase el gráfico B.10).

Estas cinco economías asiáticas representan el 56,7% de las exportaciones y el 58,1% de las importaciones de las economías en desarrollo. Son las principales impulsoras de los excelentes resultados comerciales cosechados por las economías en desarrollo, pues desde 2005 las exportaciones de servicios han aumentado a una media anual superior al 12%, es

Gráfico B.10: Cinco economías asiáticas representan más de la mitad de las exportaciones e importaciones de las economías en desarrollo

Principales economías en desarrollo exportadoras e importadoras de servicios, 2005 y 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

Nota: Los valores varían respecto de las estadísticas facilitadas por las economías incluidas en el gráfico, pues incluyen una estimación de los servicios exportados o importados mediante filiales bajo control extranjero.

decir, a un ritmo casi tres veces superior al de las economías desarrolladas. Estas cinco economías están penetrando en el comercio de servicios de alto valor añadido, desde los servicios de I+D y los servicios relacionados con la propiedad intelectual hasta los servicios de TIC, los servicios profesionales y los servicios financieros.

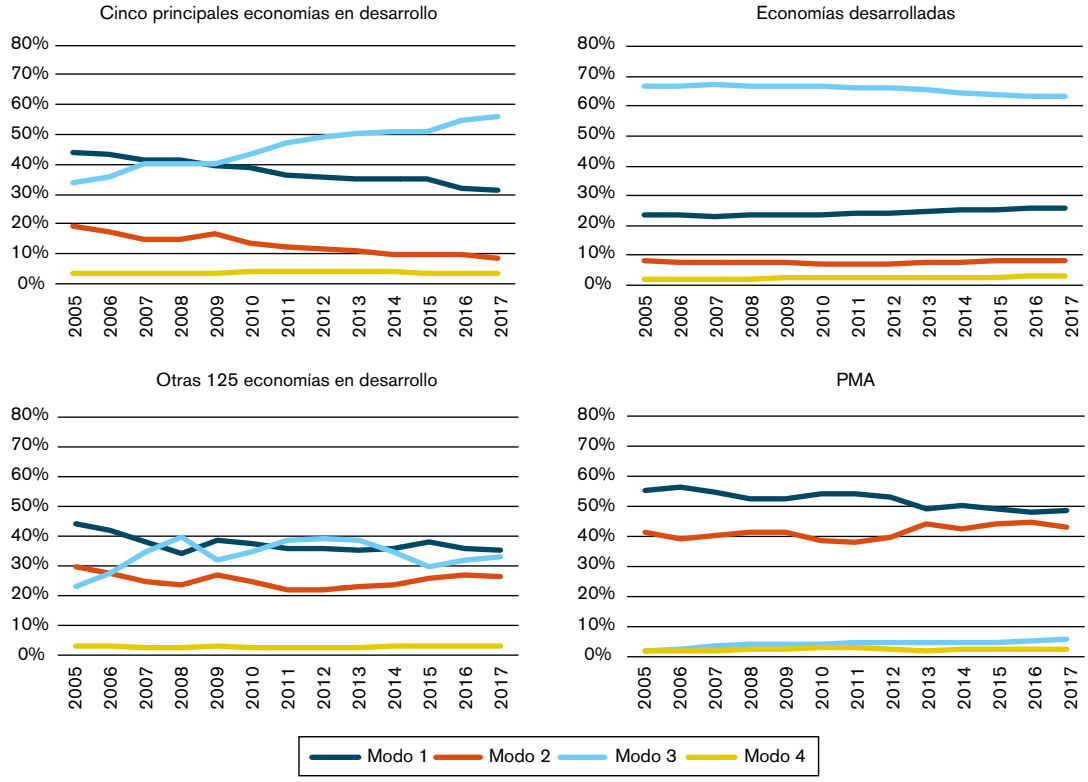
Desde 2009, las cinco principales economías en desarrollo han modificado sustancialmente la forma en que exportan servicios de una manera que cada vez se asemeja más a la de las economías desarrolladas y que coincide con el modo en que básicamente se importan servicios en todo el mundo, es decir, mediante una presencia comercial en otro país.

En 2017 los servicios exportados por estas cinco economías a través de sucursales y filiales en el extranjero representaron por término medio el 55,9% de sus exportaciones de servicios, lo que supone un aumento de 22 puntos porcentuales desde 2005. En China y la República de Corea concretamente, hasta dos tercios de los servicios se exportaron a través de filiales bajo control extranjero; en Hong Kong, China, más de la mitad; y en Singapur, en torno a la mitad. En la India, el modo predominante sigue siendo el comercio transfronterizo, pues solo el 20% de los servicios se exportaron a través de filiales bajo control extranjero en otras economías. Con todo, se trata de un aumento de 12 puntos porcentuales respecto de 2005 (véase el gráfico B.11).

En las cinco principales economías en desarrollo comerciantes, los sectores de la construcción, las finanzas y la distribución son los que más han contribuido al notable crecimiento que han experimentado sus exportaciones de servicios a través de filiales bajo control extranjero (véase el gráfico B.12). Sin embargo, en otros sectores, desde los servicios profesionales y los servicios prestados a las empresas a los servicios de TIC y de transporte, la forma en que se exportan los servicios ya ha experimentado un cambio de orientación. Y en otros, como el del turismo o el de los servicios de salud, el cambio está en marcha. En China, la Iniciativa "Un Cinturón, una Ruta", que ha alentado a las empresas de servicios chinas a "globalizarse" y las ha ayudado a desarrollarse con rapidez en los mercados nacionales, ha acelerado aún más este proceso (China Ministry of Commerce, 2017).

Gráfico B.11: Las cinco principales economías en desarrollo han ido modificando con el tiempo la forma en que exportan servicios

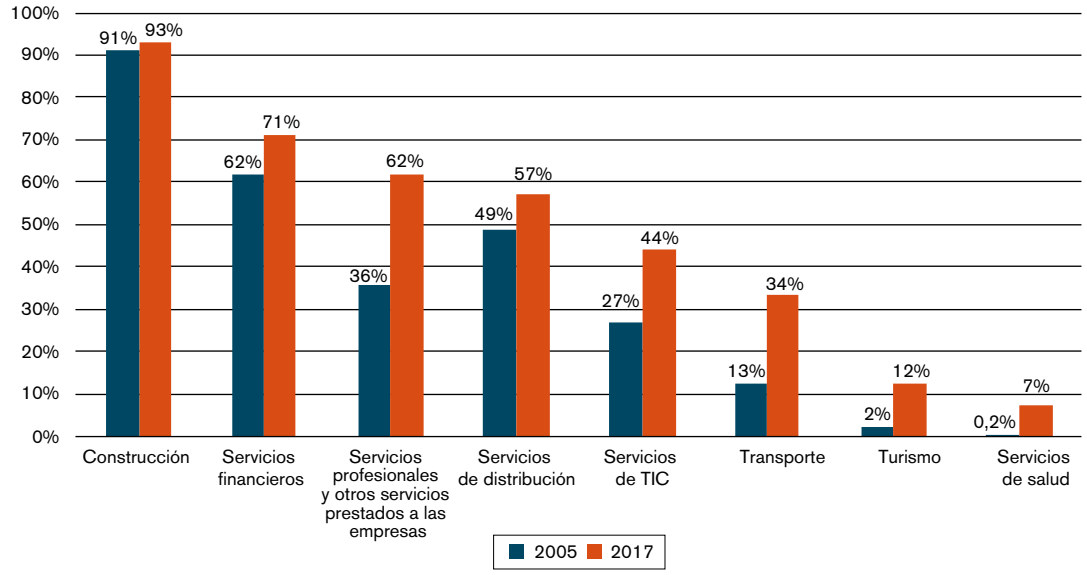
Exportaciones de servicios de determinados grupos de economías, por modos de suministro, 2005-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

Gráfico B.12: En las cinco principales economías en desarrollo, la presencia comercial es el principal modo de exportar servicios

Exportaciones de las cinco principales economías en desarrollo a través de filiales bajo control extranjero en otros países (presencia comercial) en determinados sectores de servicios, 2005 y 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

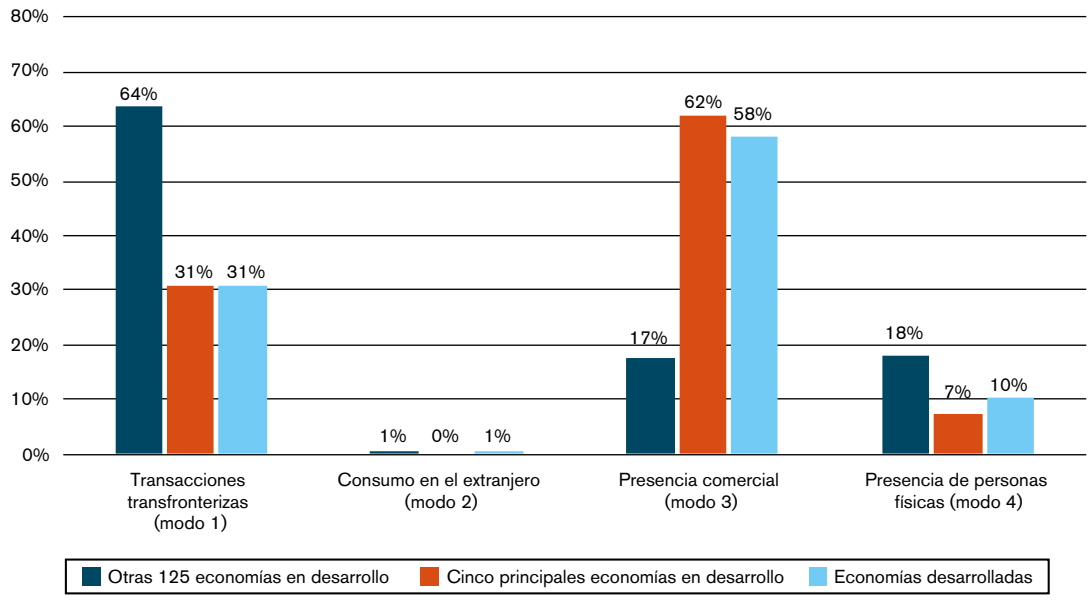
Esto es fruto de los importantes flujos de inversiones en la esfera de los servicios, pues las cinco principales economías en desarrollo no solo han establecido sucursales y filiales en otras regiones en desarrollo, sino también en economías desarrolladas. Por ejemplo, en los Estados Unidos están aumentando las importaciones de servicios a través de filiales bajo control extranjero de esas cinco economías. Entre 2014 y 2016, las importaciones de servicios de distribución, financieros y de transporte realizadas a través de filiales chinas establecidas en los Estados Unidos se multiplicaron por dos, aunque a una escala reducida, mientras que las importaciones de servicios de TI realizadas a través de filiales de empresas indias aumentaron un promedio del 12% anual. Durante el mismo período, la República de Corea representó el 13% del total de los servicios de distribución importados en los Estados Unidos a través de una presencia comercial (United States Bureau of Economic Analysis, 2018, y cálculos de la OMC).

Al margen de estas cinco principales economías en desarrollo comerciantes, las otras 125 economías en desarrollo exportan servicios por otras vías (véase el gráfico B.13). Estas otras economías en desarrollo, que están repartidas por todas las regiones, cuentan relativamente con menos recursos económicos para establecer filiales en el extranjero. Se estima que, en 2017, menos de un tercio de sus exportaciones de servicios se realizaron mediante una presencia comercial. Esta proporción es 23 puntos porcentuales inferior a la de las cinco principales economías en desarrollo. Para estas 125 economías, el comercio transfronterizo es el principal modo de exportar servicios (por ejemplo, servicios profesionales y otros servicios prestados a las empresas).

Para estas 125 economías en desarrollo, que gozan de un nivel relativamente bueno de penetración de Internet, la digitalización del comercio de servicios puede brindar posibilidades concretas de impulsar las exportaciones y obtener una cuota del mercado mundial de servicios. Entretanto, las exportaciones realizadas mediante el consumo de servicios en el extranjero, incluidos servicios de salud y de enseñanza, pueden ayudarles a diversificar su suministro de servicios, una tendencia que ya se ha observado en varias economías.

Volviendo a los PMA, sus exportaciones de servicios han venido aumentando desde 2005 a una tasa anual de casi un 11%, si bien a partir de una base muy

Gráfico B.13: Las otras 125 economías en desarrollo exportan servicios por otras vías
Servicios profesionales y otros servicios prestados a las empresas: participación en las exportaciones por modos de suministro en determinados grupos de economías, 2017



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019).

baja y con el turismo como principal protagonista. El turismo, impulsado por el aumento de las llegadas intrarregionales que ha tenido lugar en los últimos años, representa una importante fuente de ingresos para los PMA y es el único sector de servicios en el que la participación del grupo en las exportaciones mundiales supera el 1% (con un 1,3%).

No obstante, las exportaciones de los PMA acusan un desequilibrio. Al ser el turismo el sector más importante (representa el 34,4% de las exportaciones de servicios), la participación de las exportaciones de servicios de los PMA efectuadas a través del consumo en el extranjero, que, según estimaciones, ascendió al 43,1% en 2017, es por lo menos el doble que en la mayor parte de las economías en desarrollo y cinco veces superior a la de las economías desarrolladas. El comercio transfronterizo acapara la casi totalidad del restante 50%, pero está sumamente concentrado en los servicios de distribución y transporte, mientras que la presencia comercial, por ejemplo en la construcción, se encuentra en un estado incipiente.

Debido a las limitaciones de infraestructura, la falta de competencias, los escasos recursos financieros y la brecha digital, los PMA siguen teniendo dificultades para diversificar sus exportaciones de servicios e integrarse en el mercado mundial de exportaciones de servicios.

(b) Participación de las MIPYME

Actualmente, no se dispone de un conjunto de datos exhaustivo sobre el comercio internacional, por tamaño de las empresas, que abarque todas las economías. Esto se debe, entre otras cosas, a que no hay una definición generalmente acordada sobre las MIPYME. Por ejemplo, según las fuentes consultadas para esta sección, por MIPYME se entiende desde una empresa de menos de 100 empleados (en las encuestas de empresas del Banco Mundial) hasta una empresa de menos de 250 empleados (Eurostat, 2017). Debido a las diferencias en la cobertura y las fuentes de datos, actualmente tampoco es posible comparar la participación de las MIPYME en las economías en desarrollo con la de las economías desarrolladas.

Las encuestas y los datos administrativos de las empresas son a menudo las únicas fuentes de datos de que disponemos para cuantificar la participación de esas empresas en el comercio internacional

según su tamaño. A lo largo de los últimos años, en las economías desarrolladas los estadísticos han centrado sus esfuerzos en cuantificar el comercio de mercancías en función de las características de las empresas (base de datos Comercio por Características de las Empresas (TEC) de la OCDE), mientras que el comercio de servicios en función del tamaño de las empresas solo ha sido objeto de estudios piloto (Eurostat, 2017).

(i) Participación de las MIPYME en las economías en desarrollo

En cuanto a las economías en desarrollo, las encuestas de empresas del Banco Mundial[8] proporcionan indicadores sobre un amplio espectro de economías de todas las regiones. Las denominadas "exportaciones directas" se dan cuando una empresa vende bienes o servicios directamente a los clientes de otro país. Exportar directamente presenta la gran ventaja de que la empresa exportadora mantiene contacto directo con sus clientes y conoce mejor las necesidades de estos, por lo que se pueden llegar a generar nuevas oportunidades comerciales. Si la participación directa en el comercio puede ser difícil para muchas empresas de países en desarrollo, la participación "indirecta" en las exportaciones mediante la prestación de servicios (intermedios) a otras empresas nacionales que posteriormente exportarán puede constituir una alternativa para las MIPYME.

Según estimaciones de la OMC basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial, que abarcan unas 19.700 MIPYME de 83 economías en desarrollo durante el período 2013-2018, la participación de las MIPYME en las exportaciones directas de servicios es mínima: asciende a solo el 4,7% del total de las ventas, una proporción tres veces inferior a la de las grandes empresas de servicios. Las exportaciones indirectas de servicios, como el suministro de comidas a hoteles, los servicios de mensajería o el transporte de pasajeros por carretera mediante intermediarios, representaron el 3,7% (véase el gráfico B. 14).

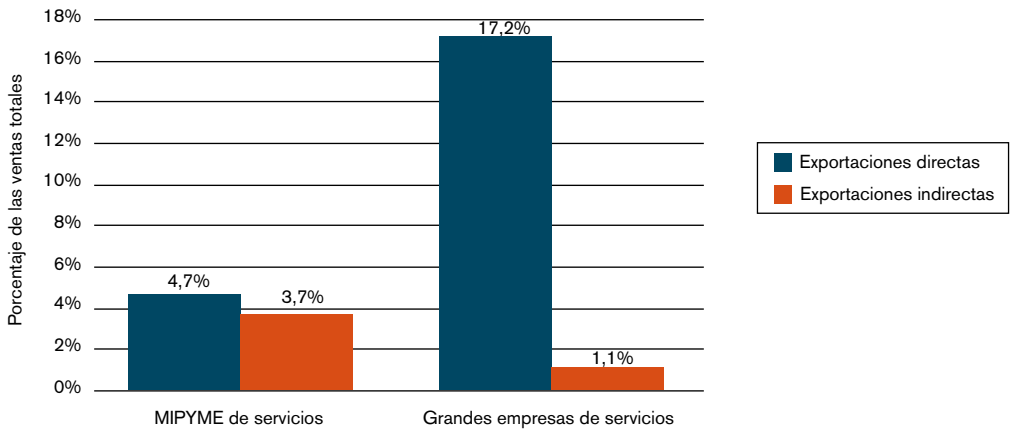
En comparación, las MIPYME del sector manufacturero fueron capaces de exportar más del doble de las ventas de las MIPYME del sector de los servicios, con el 10,6% de sus ventas de productos manufacturados como exportaciones directas y el 8,6% como exportaciones indirectas.

Para las MIPYME de servicios situadas en PMA, las exportaciones representan una parte insignificante de las ventas, solo el 1,8%, una proporción mucho menor que en otras economías en desarrollo (6,0%) y casi diez veces inferior a las exportaciones de las MIPYME manufactureras (16,1%) (véase el gráfico B.15). Las MIPYME de servicios en los PMA acceden a los mercados internacionales principalmente a través de las exportaciones indirectas (el 7,9% de las ventas totales).

En las economías en desarrollo, las empresas de servicios bajo control extranjero conforman un segmento muy pequeño de las MIPYME. Estas sirven de forma casi exclusiva al mercado interno, en el que realizan el 96% de las ventas totales, frente a las empresas manufactureras bajo control extranjero,

Gráfico B.14: Existe una correlación positiva entre la participación en las exportaciones de servicios y el tamaño de la empresa

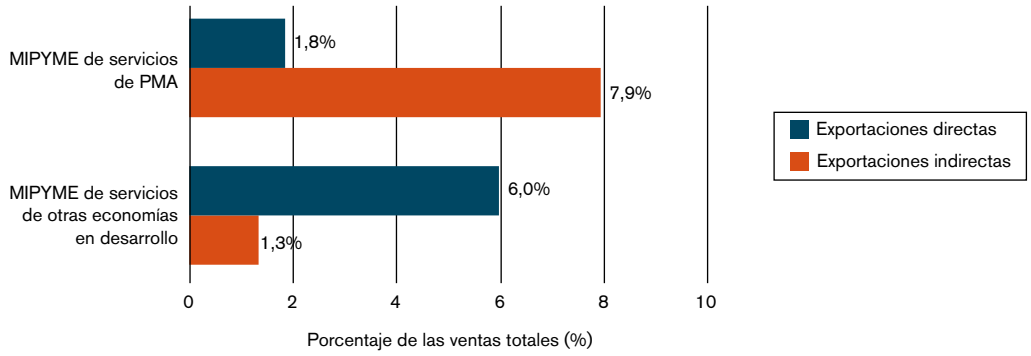
Participación en las exportaciones directas e indirectas de servicios, por tamaño de las empresas, en las economías en desarrollo



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019) basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial.

Gráfico B.15: En los PMA, las exportaciones de las MIPYME de servicios representan solo el 1,8% de sus ventas

Participación de las exportaciones directas e indirectas de servicios, por tamaño de las empresas y grupos de desarrollo



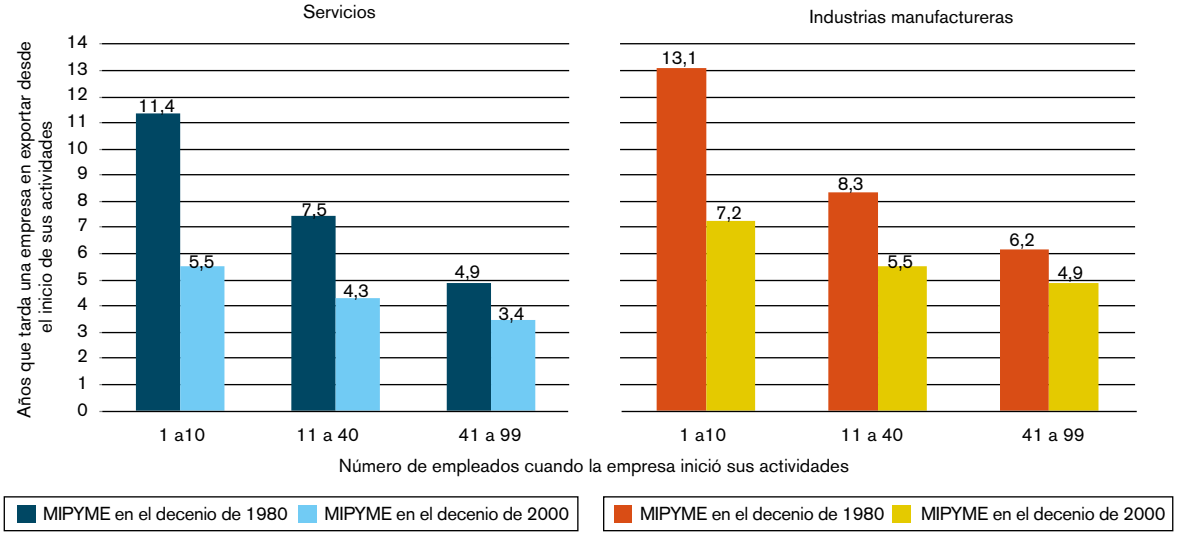
Fuente: Estimaciones de la OMC (2019) basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial.

que solo realizan el 68% de las ventas en el mercado interno. Las MIPYME de servicios desempeñan su actividad en los sectores de la distribución, los hoteles y restaurantes, las agencias de viajes y la organización de viajes en grupo, el transporte, la construcción y las actividades en la esfera de las TIC.

Según cálculos de la OMC basados, también en este caso, en las encuestas de empresas del Banco Mundial, una vez inician sus actividades, las grandes empresas, tanto de servicios como manufactureras, empiezan a exportar antes que las pequeñas empresas, si bien esta diferencia se ha reducido considerablemente desde el decenio de 1980. A las empresas de servicios de las economías en desarrollo que iniciaron sus actividades en el decenio de 1980 les llevó un promedio de ocho años empezar a exportar, frente a las empresas que iniciaron su actividad en la década de 2000, que tardaron cuatro años. Aunque los datos muestran que sigue transcurriendo un lapso considerable hasta que las MIPYME de servicios de las economías en desarrollo ganan confianza suficiente para empezar a exportar, los avances tecnológicos y el auge de Internet podrían explicar por qué actualmente las MIPYME acceden antes a los mercados internacionales (véase el gráfico B. 16 y el artículo de opinión de Sonja Grater, Ali Perry y Wilma Viviers en la página 48).

Gráfico B.16: Las MIPYME del sector de los servicios tardan un promedio de cuatro años en empezar exportar, frente a los seis años de las MIPYME del sector manufacturero

Lapso entre el inicio de las actividades de las empresas y su participación en la exportación en las economías en desarrollo, decenios de 1980 y 2000



Fuente: Cálculos de la OMC basados en las encuestas de empresas del Banco Mundial.

Cualquiera que fuera el tamaño inicial de la empresa, en el decenio de 2000 se tardaba en exportar aproximadamente la mitad del tiempo que tardaban las MIPYME que habían iniciado sus operaciones a finales del decenio de 1980. En el decenio de 1980, las empresas de servicios con 1 a 10 empleados tardaban un promedio de 11,4 años en empezar a exportar; las empresas con 11 a 40 empleados, 7,5 años; y las empresas con 41 a 99 empleados, 4,9 años. Sin embargo, a las MIPYME de servicios que habían iniciado sus actividades a principios del decenio de 2000 tardaban solo un promedio de cuatro años en empezar a exportar. En el decenio de 2000, las MIPYME de servicios con 1 a 10 empleados solo necesitaban un promedio de 5,5 años antes de comenzar a exportar; las empresas con 11 a 40 empleados, 4,3 años; y las empresas con 41 a 99 empleados, solo 3,4 años.

(ii) Participación de las MIPYME en las economías desarrolladas[9]

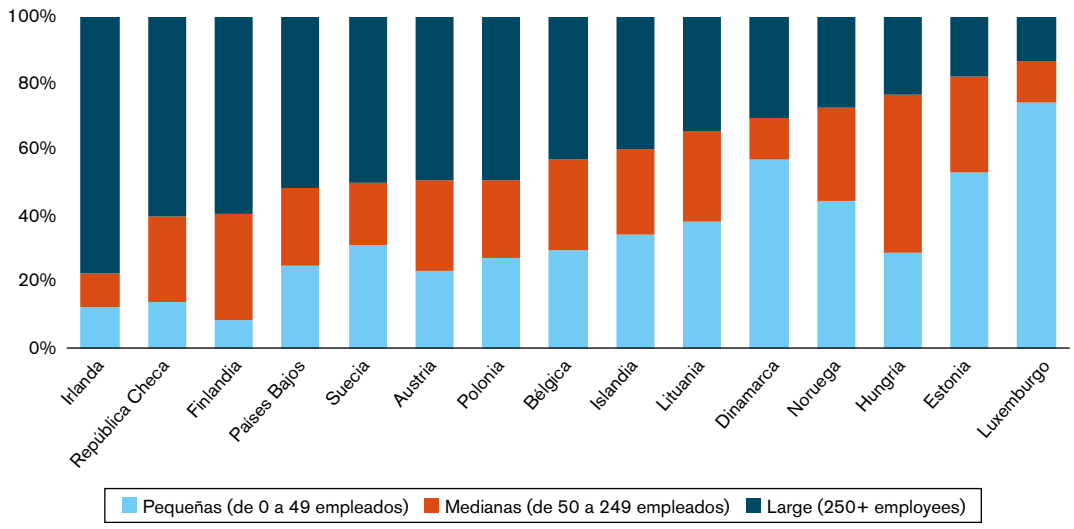
Los resultados de las encuestas realizadas en los países desarrollados sugieren que las MIPYME tienen una tendencia a exportar relativamente baja. Según la Encuesta Anual de Empresas (ABS), que abarca el Reino Unido excepto Irlanda del Norte, en 2017 participaron en el comercio internacional el 7,8% de las empresas de servicios con menos de 50 empleados, frente al 24,4% de las empresas con 50 a 249 empleados y el 34% de las empresas con más de 250 empleados.[10] De manera análoga, en el Canadá, solo el 6,9% de las MIPYME[11] exportaron servicios en 2017 (el 6,5% en el caso de las empresas con 1 a 4 empleados y el 11,6% en el caso de las empresas con 100 a 499 empleados).

Un estudio piloto sobre el comercio de servicios por características de las empresas (Eurostat, 2017) llevado a cabo en 2014 en 15 países europeos puso de manifiesto que la participación de las MIPYME en el comercio era muy heterogénea. En algunas economías (por ejemplo, Estonia, Hungría y Noruega), las empresas de menor tamaño lideraban las exportaciones de servicios, mientras que en otras (como la República Checa, Finlandia y los Países Bajos) eran las empresas de mayor tamaño las responsables de la mayoría de esas exportaciones (véase el gráfico B.17).

Como en el caso de las economías en desarrollo, los datos indican que existe una correlación inversa entre el lapso de tiempo que se tarda en exportar servicios y la antigüedad de la empresa. Por ejemplo, en 2017, solo un cuarto de las MIPYME exportadoras de servicios del Reino Unido tenía menos de dos

Gráfico B.17: En 2014, la participación de las MIPYME en el comercio de servicios varió de un país a otro de la Unión Europea

Comercio de determinados países de la UE, por tamaño de las empresas, 2014



Fuente: Eurostat (2017).

Nota: Datos correspondientes a 2013 en el caso de Austria, la República Checa y Noruega; y a 2011 en el caso de Polonia, debido a la falta de datos disponibles.

años de experiencia y la mayor parte (el 64%) tenía al menos cuatro años de experiencia (United Kingdom Office of National Statistics, 2018).

La tecnología digital ha contribuido al comercio de servicios de las MIPYME, sobre todo en las economías desarrolladas. Por ejemplo, en el Reino Unido, las MIPYME del sector de las TIC, el sector de las actividades manufactureras[12] y el sector de los servicios profesionales y científicos no solo tenían más probabilidades de haber exportado que las empresas de los sectores de la construcción, el alojamiento y la alimentación, y el transporte, sino que también era más probable que esas empresas hubiesen introducido innovaciones relacionadas con bienes, servicios o procesos. Además, en el Reino Unido, las MIPYME no exportadoras del sector de las TIC eran las que con más probabilidad se planteaban la posibilidad de exportar en el futuro (el 15%) (United Kingdom Department for Business, Energy and Industrial Strategy, 2019).

La situación era similar en el Canadá, donde en 2014, de todos los sectores de servicios, la mayor proporción de MIPYME exportadoras se concentraba en los servicios técnicos y profesionales, un sector que con frecuencia se ha considerado fácilmente susceptible de digitalizar. Los siguientes puestos los ocupaban las actividades manufactureras y el comercio al por mayor.

En el Comercio de Servicios por Características de las Empresas, de Eurostat, también se señala que las TIC y los servicios profesionales, científicos y técnicos fueron dos de los sectores con una mayor intensidad de exportación (entendida como la relación entre las exportaciones y el volumen de negocio total) (véase el gráfico B.18). Como ya se ha indicado, se trata de dos sectores que suelen considerarse sumamente susceptibles de digitalización.

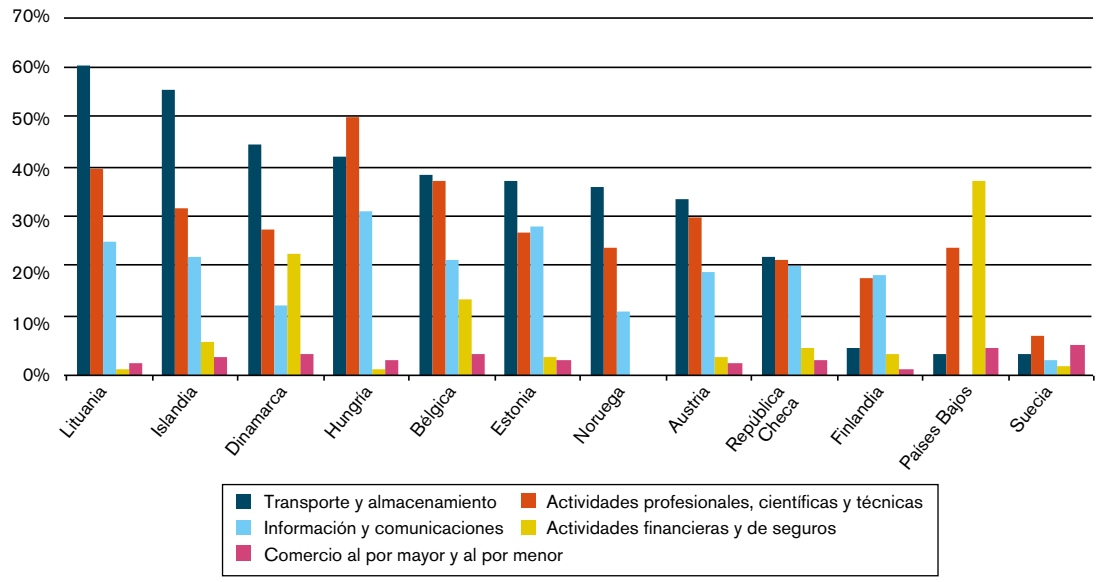
(c) Participación de las mujeres

Los servicios desempeñan un papel destacado en el empleo de las mujeres, cuya participación ha ido aumentando de manera constante a lo largo del tiempo. En los tres últimos decenios, las mujeres han ido abandonando de forma gradual el trabajo en la agricultura y la industria en favor de los servicios a un ritmo más acelerado que los hombres, aunque la participación varía de unas economías a otras (véase el gráfico B.19).

El empleo femenino en el sector de los servicios está correlacionado positivamente con el desarrollo económico. En 2018, el 87% de las mujeres que

Gráfico B.18: En 2014 las actividades profesionales, científicas y técnicas fueron las de mayor intensidad de exportación en los países europeos, después del transporte y el almacenamiento

Relación entre las exportaciones y el volumen de negocio por sectores de servicios en determinados países europeos, 2014

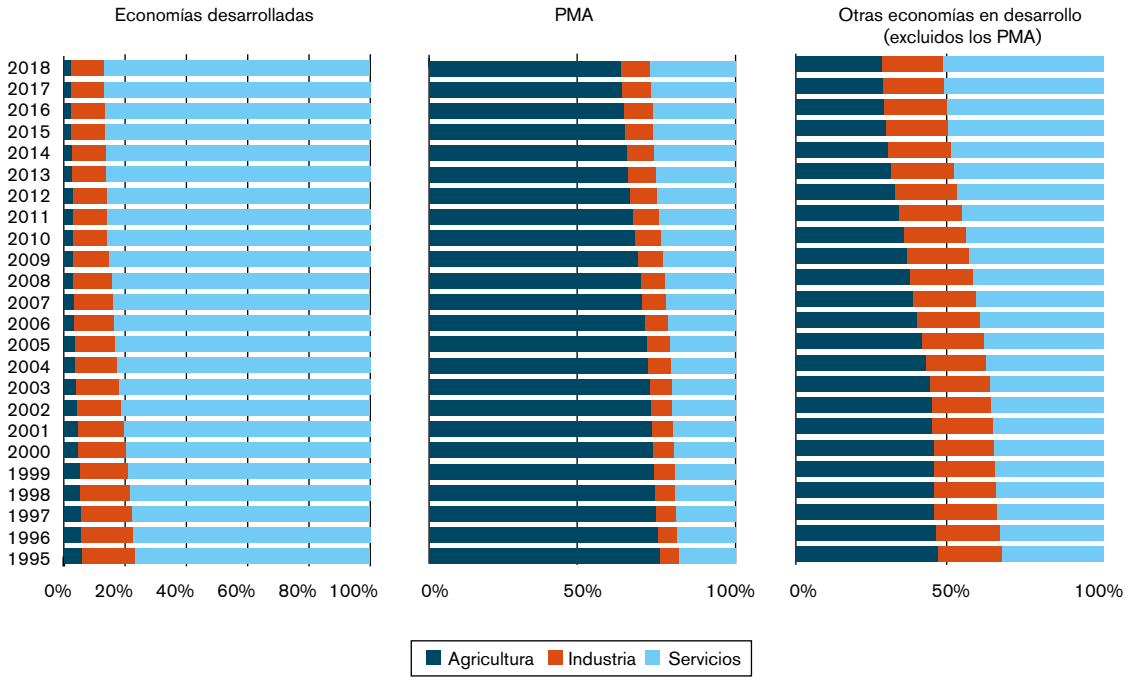


Fuente: Eurostat (2017).

Note: Datos correspondientes a 2013 en el caso de Austria, la República Checa y Noruega; y a 2011, en el caso de Polonia. No se dispone de datos sobre TIC para los Países Bajos, ni sobre actividades financieras y de seguros para Noruega.

Gráfico B.19: Existe una correlación positiva entre el empleo femenino en el sector de los servicios y el desarrollo económico

Distribución del empleo femenino por principales sectores y grupos de economías, 1995-2018



Fuente: ILOSTAT (2019).

trabajaban en las economías desarrolladas lo hacían en el sector de los servicios. Esta participación se reduce al 28% en el caso de los PMA, donde la agricultura sigue siendo el principal sector de empleo. En otras economías en desarrollo que no son PMA donde el empleo femenino en los servicios supera el 50%, las mujeres han abandonado la agricultura más rápidamente que en las economías desarrolladas y en los PMA, y hay un 19% más de mujeres que trabajan en actividades de servicios que hace 23 años.

Por lo general, en las economías desarrolladas y en las economías en desarrollo que no son PMA, la proporción de mujeres que trabajan en el sector de los servicios es un 20% y un 10% mayor, respectivamente, que la de hombres. Sin embargo, en los PMA, la proporción del empleo en el sector de los servicios es prácticamente igual de baja en el caso de las mujeres (28%) que en el de los hombres (31%).

Salvo el comercio al por mayor y al por menor, que registran una elevada proporción de empleo femenino en los PMA y demás economías en desarrollo, el empleo femenino se concentra en gran medida en los sectores de servicios objeto de un menor comercio, como la enseñanza, la salud y la asistencia social (véase el gráfico B.20).

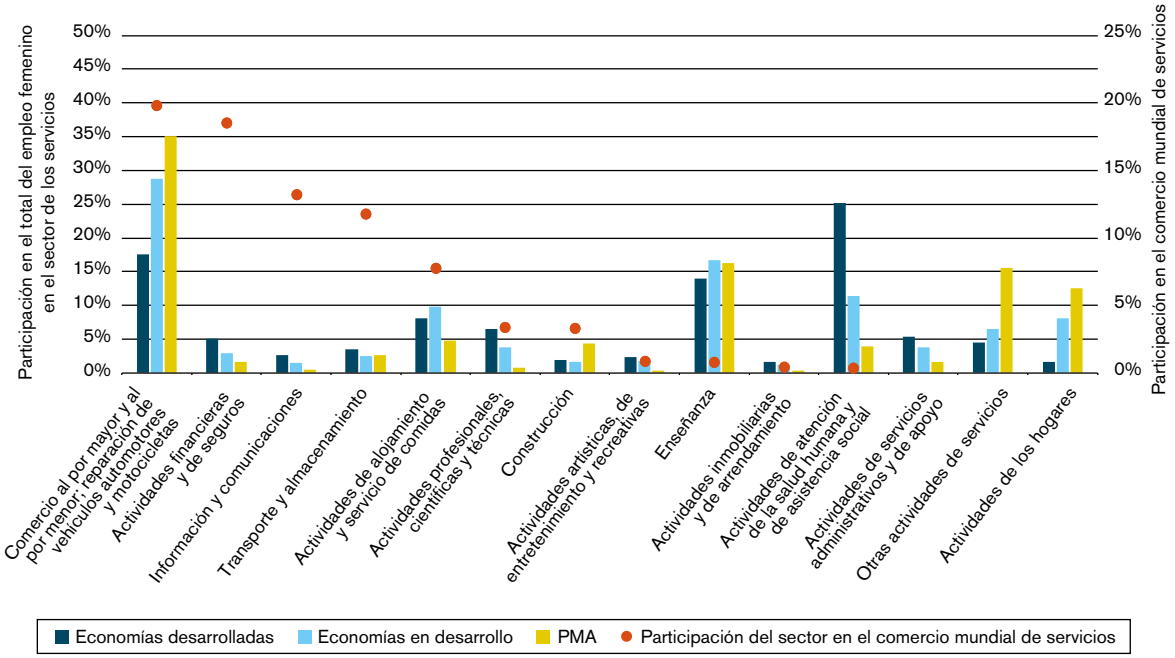
La enseñanza constituye un sector de empleo fundamental para las mujeres en todas las economías, independiente del nivel de desarrollo, si bien en las economías desarrolladas las mujeres trabajan sobre todo en actividades relacionadas con la salud y la asistencia social. Entre ellas, son muchas las trabajadoras sanitarias procedentes de economías en desarrollo que han contribuido a hacer frente a la escasez de personal auxiliar y de enfermería de muchas economías desarrolladas.

El sector de las TIC, uno de los sectores de servicios más prometedores y con un mayor comercio, registra el nivel de empleo femenino más bajo y, en las economías desarrolladas, solo el 5% de las mujeres trabaja en actividades financieras y de seguros. El turismo, uno de los sectores de servicios objeto de un mayor comercio, ofrece grandes oportunidades de empleo a las mujeres en todos los niveles de cualificación.

El trabajo en el sector de los bienes comerciables es solo una de las vías en que las mujeres pueden contribuir al comercio. Las mujeres pueden, efectivamente, participar directamente en el comercio internacional, ya sea de bienes o servicios, siendo las propietarias de un negocio o dirigiéndolo. Como todas las empresas exportadoras, las

Gráfico B.20: El empleo femenino se concentra en los sectores de servicios objeto de un menor comercio

Empleo femenino en los sectores de servicios, por grupos de economías, y participación de los sectores en el comercio mundial de servicios, 2017



Fuente: Basado en la CIIU, Rev. 4. Cálculos de la OMC basados en ILOSTAT (2019) y estimaciones de la OMC (2019).

MIPYME exportadoras propiedad de mujeres suelen tener mayores ingresos, pagar más, emplear a más personas y ser más productivas que las empresas no exportadoras (ITC, 2015).

Actualmente, no se dispone de estadísticas detalladas que reflejen la contribución de las empresas propiedad de mujeres al comercio de servicios. No obstante, según estimaciones de la OMC basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial, en las economías en desarrollo solo una media del 13% de las empresas de servicios, independientemente de su tamaño, eran propiedad total o mayoritaria de mujeres; este porcentaje era del 14% en el caso de las MIPYME y del 6% en el caso de las grandes empresas de servicios.[13]

En las economías en desarrollo, la participación de las empresas propiedad de mujeres en las exportaciones de servicios es también muy pequeña.[14] Las MIPYME propiedad de mujeres representan solo el 15% de las exportaciones de servicios de todas las MIPYME. Este porcentaje se reduce al 2,6% en el caso de las grandes empresas de servicios, responsables del grueso de las exportaciones en las economías en desarrollo.

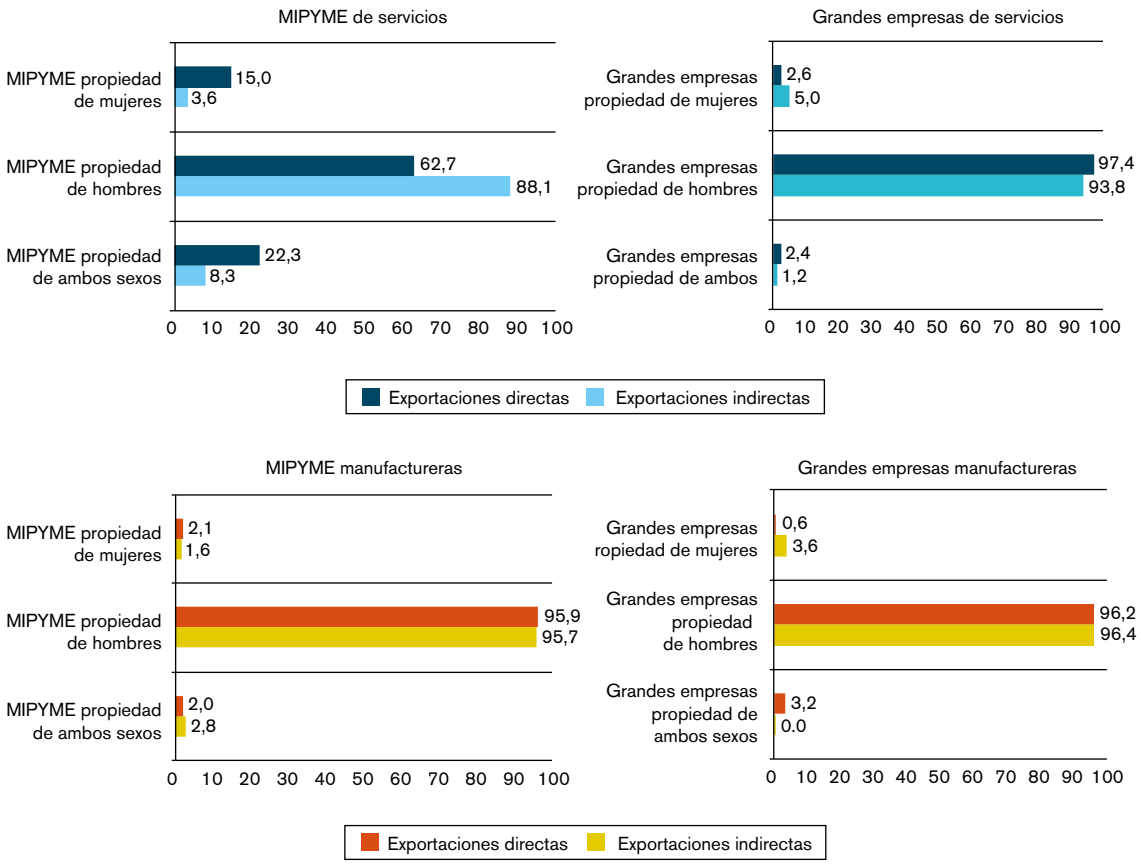
Ahora bien, la contribución a las exportaciones de las empresas manufactureras propiedad de mujeres es considerablemente inferior: del 2,1% en el caso de las MIPYME y del 0,6% en el caso de grandes empresas manufactureras (véase el gráfico B.21). El porcentaje de empresas manufactureras propiedad de mujeres también era más bajo: solo el 10% de las MIPYME y el 3,8% de las grandes empresas manufactureras eran propiedad de mujeres.

Por lo que respecta a las MIPYME de servicios, la proporción más elevada de exportaciones realizadas por empresas propiedad de mujeres se registró en los servicios de turismo y relacionados con los viajes, como los servicios de agencias de viajes, operadores turísticos, hoteles y restaurantes, y transporte. Además de constituir una importante fuente de empleo femenino, el turismo ofrece a las mujeres empresarias oportunidades concretas para comerciar internacionalmente.

Al igual que ocurre con el empleo femenino, en las economías en desarrollo la propiedad empresarial femenina se concentra en los servicios de distribución, y en especial en el comercio al por menor. No obstante, las encuestas de empresas del Banco Mundial ponen de manifiesto que las

Gráfico B.21: Las empresas propiedad de mujeres están subrepresentadas en las exportaciones de servicios

Exportaciones directas e indirectas de servicios y manufacturas, por sexo del propietario y por tamaño de la empresa, en las economías en desarrollo (Porcentaje del total de las exportaciones)



Fuente: Estimaciones de la OMC (2019) basadas en las encuestas de empresas del Banco Mundial.

empresas propiedad de mujeres en este sector se dedican principalmente a los mercados nacionales.

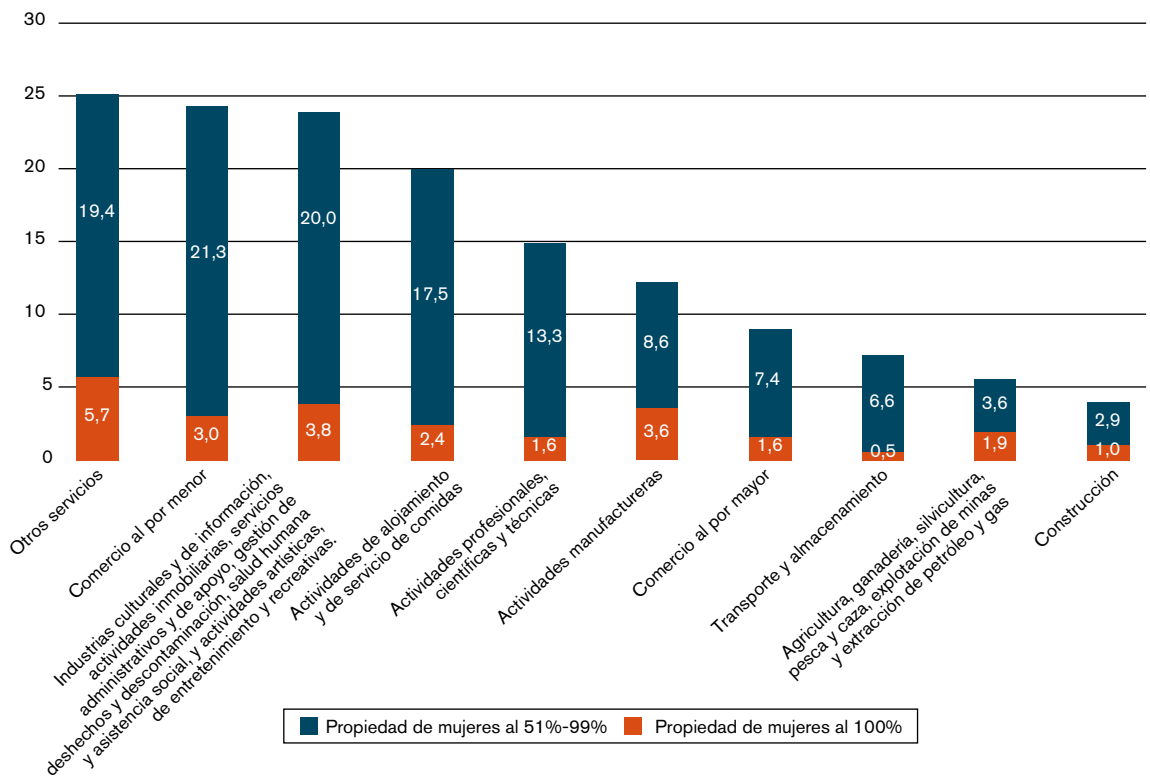
En el caso de las economías desarrolladas, las encuentras realizadas a nivel nacional, por ejemplo las relativas a las MIPYME, ofrecen información sobre las empresas propiedad de mujeres y la participación de la mujer en el comercio. Según la información disponible sobre algunos de los grandes comerciantes de servicios, la proporción de empresas propiedad de mujeres y la participación de estas en el comercio no son mucho mayores que en las economías en desarrollo.

En el Canadá, existe una correlación negativa entre el tamaño de la empresa y el hecho de que su propietaria sea una mujer (Statistics Canada, 2018).[15] Las mujeres eran propietarias del 17,2% de las microempresas (de 1 a 4 empleados) en todos los sectores de la economía y del 14,4% de las pequeñas empresas (de 5 a 19 empleados), pero solo del 12% de las medianas empresas (menos de 100 empleados). Los servicios predominan sobre las manufacturas, y las categorías "otros servicios" (como los servicios de cuidado personal y lavanderías), el comercio al por menor y los servicios de hostelería constituyen los principales sectores (véase el gráfico B.22). En 2017, solo el 14% de las MIPYME propiedad de mujeres exportaba y solo el 4% exportaba servicios. A pesar de ello, solo el 11% de las mujeres propietarias de MIPYME tenía intención de acceder a mercados exteriores en los tres años siguientes.

En el Reino Unido, en 2017, había una correlación inversa entre la proporción de empresas dirigidas por mujeres y el tamaño de la empresa: las mujeres dirigían el 21% de las empresas sin empleados, frente al 19% de las microempresas (1 a 9 empleados), el

Gráfico B.22: En el Canadá las MIPYME propiedad de mujeres se concentran sobre todo en los servicios

MIPYME canadienses propiedad de mujeres, por sectores y por proporción de la titularidad femenina, 2017
(Porcentaje)



Fuente: Statistics Canada (2018).

20% de las pequeñas empresas (10 a 49 empleados) y el 15% de las medianas empresas (50 a 249 empleados).

En 2017, lo más probable era que al frente de una MIPYME británica de los sectores sanitario, de la enseñanza y de otros servicios estuviese una mujer (el 52%, 50% y 26%, respectivamente), mientras que los sectores en los cuales era menos probable que el control de una empresa lo ejerciese una mujer eran las TIC, la construcción y las actividades manufactureras (10%, 11% y 12%, respectivamente) (United Kingdom Department for Business, Energy and Industrial Strategy, 2018).

En distintas economías de diferentes niveles de desarrollo, las mujeres se concentran en los sectores de servicios con un menor comercio, como la enseñanza, la salud y la asistencia social, lo que hace que sus oportunidades de participar en el comercio disminuyan. Ahora bien, los servicios de enseñanza y salud están experimentando una rápida expansión gracias a la digitalización y al turismo médico, lo que permite prever un aumento de la participación de las mujeres en el comercio de servicios.

4. ¿Qué importancia revisten los servicios en las cadenas de valor mundiales?

Cada vez resulta más complicado medir el peso de los servicios en las cadenas de valor mundiales, pues las actividades manufactureras y los servicios, incluida la propiedad intelectual, son componentes interdependientes de todo proceso de producción (Miroudot, 2019).

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Sonja Grater,
Profesora Adjunta, North-West University, Sudáfrica

Ali Parry,
científica asociada, North-West University, Sudáfrica

y Wilma Viviers,
Profesora Investigadora y titular de una Cátedra OMC, North-West University, Sudáfrica

Las MIPYME y el comercio de servicios: ¿una vía hacia el crecimiento inclusivo en las economías en desarrollo?

Es una idea generalmente aceptada que las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) desempeñan una función decisiva en la economía de los países, pues ofrecen empleo a un número considerable de personas, de profesiones y oficios muy diversos (Aga et al., 2015). Además, es frecuente considerar que las MIPYME tienen la llave del crecimiento inclusivo, un objetivo del que se habla a menudo pero que sigue siendo difícil de alcanzar. Por ello, es preocupante que, pese a su demostrado potencial, un alto porcentaje de las MIPYME no logren convertirse en fuentes productivas y sostenibles de creación de valor económico.

Algunos de los factores que frenan el desarrollo de las MIPYME son la insuficiencia de recursos humanos y financieros y un entorno normativo y reglamentario que suele ser mucho más propicio para las grandes empresas (Parry y Markowitz, 2016). De hecho, las políticas oficiales suelen prestar poca atención a las MIPYME y, cuando lo hacen, pocas veces se traduce en ayudas viables y concretas. No es de extrañar que los problemas de este tipo sean más pronunciados en los países en desarrollo que en los países desarrollados.

El crecimiento exponencial del comercio mundial de servicios podría, no obstante, ser un factor de cambio para las MIPYME de los países en desarrollo, sobre todo porque, para los emprendedores y las pequeñas empresas, muchos servicios son más accesibles que las manufacturas, la minería, la agricultura o la ganadería, actividades que, por lo general, requieren una inversión considerable.

Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), los servicios financieros, el transporte y la hostelería son algunos de los sectores de servicios que poseen un potencial especial para las MIPYME, al tiempo que sientan convenientemente las bases para un buen funcionamiento de la sociedad. Esto no quiere decir que los servicios no precisen una inversión en recursos (recursos financieros y capital humano, por ejemplo), pero los costos iniciales suelen ser relativamente bajos y el comercio transfronterizo es ahora una opción más factible, gracias a los avances en el comercio electrónico y la relativa facilidad con que es posible comunicarse y realizar transacciones a través de plataformas digitales.

Los avances tecnológicos, que están teniendo repercusiones tan drásticas en la manera de vivir, trabajar y relacionarse de las personas, han sido el motor fundamental que ha impulsado el fenómeno de las cadenas de valor mundiales. Estas cadenas, que han desdibujado la frontera entre el comercio de bienes materiales y el de servicios, han brindado multitud de oportunidades para que las MIPYME proveedoras de servicios actúen como eslabones de unión -aunque sea a pequeña escala, desempeñando sus actividades en su ámbito local. De este modo, logran acceder a

un mercado más amplio, lo que quizás no sería posible si tuviesen que afrontar los costos y superar las barreras logísticas que entraña la expedición transfronteriza de mercancías.

El terreno de los servicios tiene mucho que ofrecer a las MIPYME. Dotadas de los recursos adecuados, las MIPYME suelen ser flexibles y capaces de adaptarse con rapidez a los cambios que se producen en el mercado, mientras que en las empresas de mayor tamaño resulta más complejo tomar decisiones. Esa flexibilidad suele ser fruto de un espíritu emprendedor y/o de la fascinación de los jóvenes por lo nuevo y lo innovador (Ata, 2019).

Aunque no son del dominio exclusivo de los jóvenes, en un mundo en el que el trabajo en las empresas grandes y consolidadas es cada vez más escaso las MIPYME constituyen una importante fuente de empleo para los jóvenes con buenas ideas y ganas de prosperar.

Como es natural, la necesidad de flexibilidad se irá intensificando a medida que la automatización, la inteligencia artificial y otros avances tecnológicos sigan transformando el mundo del trabajo y acabando con las fuentes de empleo más tradicionales. Muchos servicios se basan en las tecnologías digitales, lo que coloca a las MIPYME proveedoras de servicios que conocen esas tecnologías en una posición inmejorable para aprovechar las oportunidades que se presentan sin cesar. La rápida expansión de los servicios de banca móvil que ha tenido lugar en África Oriental y Meridional a lo largo de estos últimos años es un ejemplo de cómo los avances tecnológicos han ayudado a fomentar la iniciativa empresarial y a crear nuevas industrias de gran crecimiento con un alcance internacional.

Asimismo, muchas mujeres que, dadas las múltiples funciones que tienen que desempeñar en la vida, no han encajado bien en las estructuras empresariales formales, están encontrando nuevos objetivos económicos en sectores de servicios como la enseñanza y la contabilidad, que se prestan a un suministro flexible y en línea.

Se ha sostenido que la expansión del sector de los servicios en los países en desarrollo que todavía dependen de la agricultura, la ganadería o la minería podría allanar el camino para que esos países se "saltasen" la etapa manufacturera, que sería la siguiente etapa lógica en el proceso de desarrollo económico. A juzgar por el aumento sin precedentes que ha experimentado el uso de los teléfonos móviles y la creciente popularidad de los servicios empresariales y recreativos en línea, este planteamiento parece tener fundamento.

No obstante, un sector de servicios no puede prosperar de manera aislada, desprovisto de un entorno normativo y un marco reglamentario favorables y de unas infraestructuras adecuadas, en particular en los ámbitos de las telecomunicaciones y la energía.

Por otro lado, las MIPYME precisan de un tipo de atención y ayuda especial, sobre todo de cara a su proyección en los mercados regionales o internacionales. Las MIPYME carecen a menudo de conocimientos sobre los mercados y de competencias para el comercio internacional y en los países en desarrollo, al no ser comprendidas ni atendidas correctamente, se enfrentan con frecuencia a las mismas normas, los mismos reglamentos y los mismos retos que las empresas de mayor tamaño. El sector de los servicios está sujeto a una abundante regulación y hay que manejarse en él con conocimientos y destreza. La falta de financiación, unida a una escasa capacidad crediticia, es otro de los problemas persistentes. En vista de estos desafíos, muchas MIPYME se refugian en el sector informal, lo que frena su potencial económico (Grater *et al.,* 2017).

Para que los países en desarrollo avancen en su aspiración tantas veces expresada de lograr un crecimiento inclusivo y un desarrollo sostenible, deben prestar especial atención a las MIPYME. Aunque abundan las historias sobre pequeñas empresas en África, Asia y otras regiones en desarrollo que han logrado impresionantes avances a la hora de establecer una presencia regional o mundial, en la mayor parte de los casos se trata de "oasis de excelencia" que no reflejan de manera realista la situación existente. Si se las deja a su suerte, la mayoría de las MIPYME serán incapaces de crecer y de alcanzar su máximo potencial.

Aunque abrir las puertas a nuevas fuentes de financiación y adquirir conocimientos y competencias son pasos fundamentales, para crear un gran número de MIPYME proveedoras de servicios un país debe poseer una cultura de servicios bien arraigada, de la que puedan nutrirse los diferentes sectores de servicios y cada uno de los proveedores. Es decir, aunque "saltarse" etapas pueda tener sus ventajas, ello no implica tomar atajos.

No hay duda de que los países en desarrollo (el Gobierno, las empresas y la sociedad civil) tienen que dedicar mucho más tiempo y esfuerzo a estudiar y comprender las MIPYME, así como a desarrollar su potencial en sectores de servicios con grandes posibilidades. Si no lo hacen, los gigantes tecnológicos y otros importantes actores económicos podrían desplazar a las entidades nacionales de menor tamaño e imprimir a la economía un rumbo que únicamente agrave las desigualdades.

La frontera que divide estos dos componentes es cada vez más difusa, debido también en parte a la terciarización, es decir, al hecho de que las empresas manufactureras ofrecen cada vez más bienes y servicios en un solo paquete. Por ejemplo, las embarcaciones o las aeronaves pueden entregarse junto con un paquete de formación para las tripulaciones, o la instalación de una maquinaria puede requerir la prestación de servicios (Miroudot y Cadestin, 2017).

Otro ejemplo ilustrativo es la evolución de la empresa IBM, que ha modificado por completo su producción y ha pasado de producir bienes (equipo informático) a prestar servicios (de informática en la nube e inteligencia artificial). Otra tendencia reciente es la aparición de los productores de bienes "sin fábrica", fenómeno consistente en que las empresas manufactureras tradicionales, como Apple o la fabricante de aparatos británica Dyson, externalizan sus actividades de producción a otras empresas y se centran en los servicios, como el diseño, las ventas y las actividades de coordinación (Bernard y Fort, 2015).

La tecnología es un motor fundamental de estas tendencias, pues obliga a las empresas a innovar y a transformar sus modelos de negocio para poder permanecer en el mercado. Las transformaciones digitales que se están produciendo hacen que la frontera que divide lo que es un bien de lo que es servicio sea cada vez más difusa.

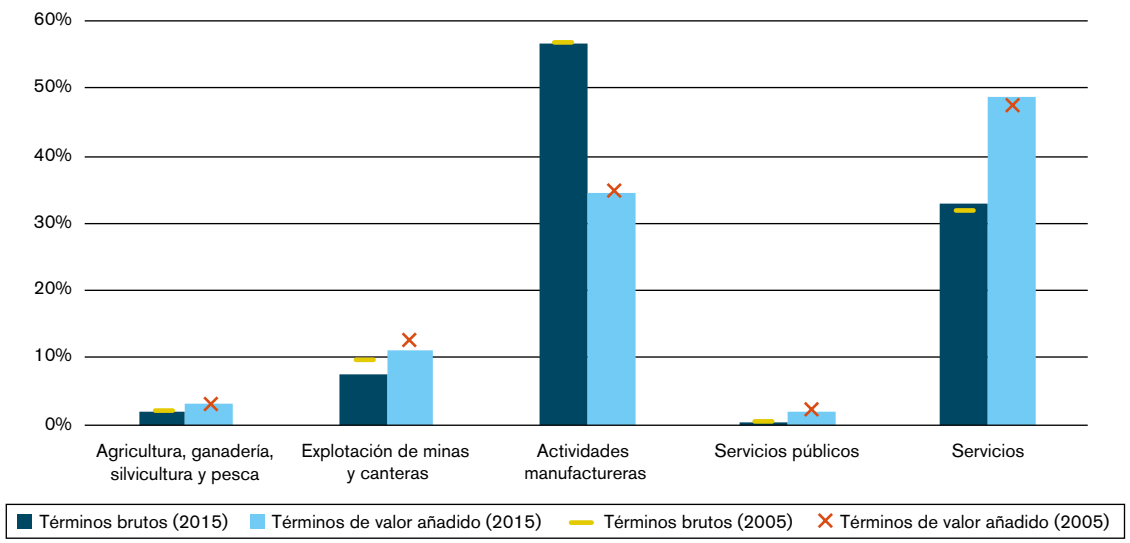
Además, la convergencia tecnológica está dando lugar a dispositivos multifunción, como teléfonos móviles que pueden servir de cámara, de lector electrónico, de colección de música, de consola de juegos, etc.; y las nuevas tecnologías, los sensores, por ejemplo, están añadiendo funciones a los bienes "no interactivos" y convirtiéndolos en digitales (por ejemplo, los componentes de automóviles o un frigorífico inteligente). Estos avances recientes dificultan aún más la medición de los servicios objeto de comercio internacional.

Cuantificar el peso de los servicios en el comercio internacional es cada vez más complejo. Las estadísticas sobre comercio en términos de valor añadido tienen en cuenta los insumos intermedios que aportan los distintos sectores y permiten medir el valor añadido sectorial en las exportaciones de bienes y servicios.[16]

El gráfico B.23 pone de relieve que, en términos de valor añadido, los servicios tienen un peso mucho mayor en el comercio internacional de lo que indican las estadísticas brutas. El valor añadido mediante servicios de las exportaciones internacionales de bienes y servicios representa cerca de la mitad de las exportaciones mundiales, mientras que en 1980 se situaba en torno al 30% (Heuser y Mattoo, 2017). La importancia que revisten los servicios en términos de valor añadido responde a la función que realizan como insumos para otros sectores, por ejemplo el agropecuario y el manufacturero.

Gráfico B.23: Los servicios representan cerca de la mitad de las exportaciones mundiales en términos de valor añadido

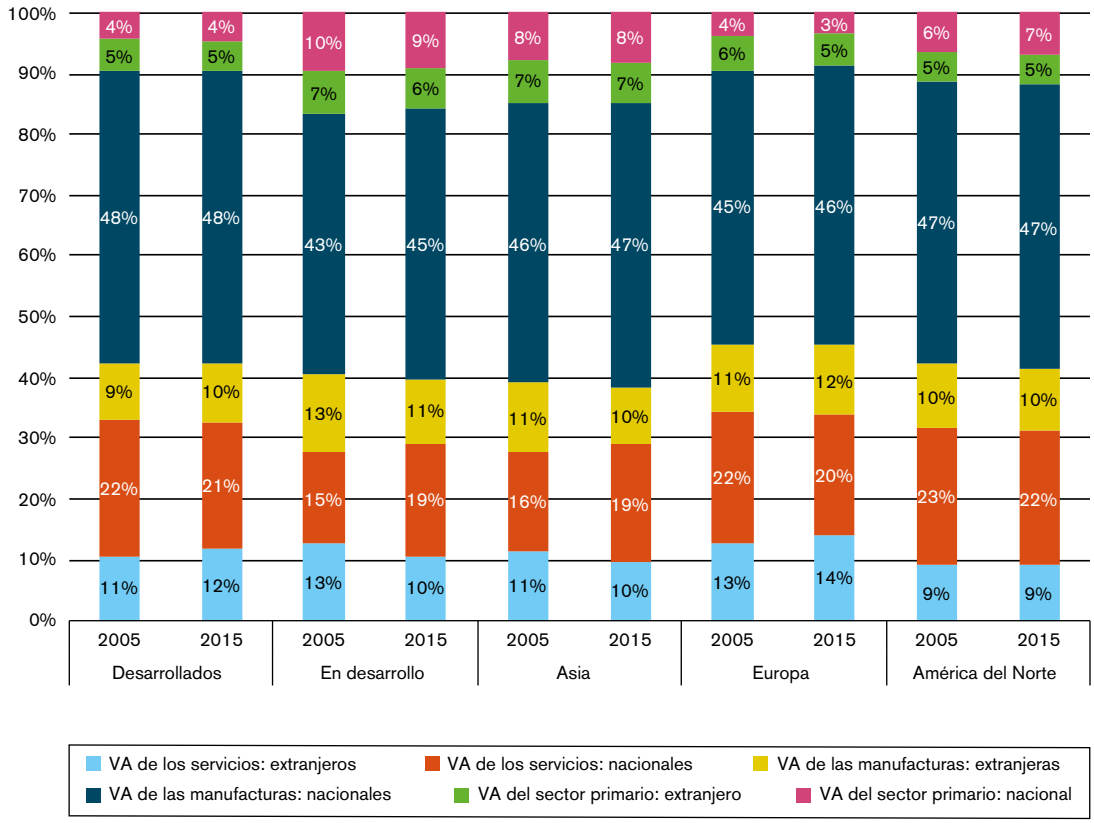
Estructura del comercio mundial en términos brutos y en términos de valor añadido, 2015



Fuente: Base de datos sobre el comercio en términos de valor añadido (TiVA) de la OCDE (2018).[17]

Gráfico B.24: La proporción del valor añadido por los servicios a las exportaciones de manufacturas es mayor en Europa y está aumentando en Asia

Desglose del valor añadido en las exportaciones de los sectores manufacturero y de los servicios, 2005 y 2015



Fuente: Base de datos TiVA de la OCDE (2018).

Nota: El valor añadido por los servicios incluye los servicios de construcción. El valor añadido por el sector primario abarca la agricultura y la ganadería, la minería y los servicios públicos.

(a) El valor añadido por los servicios a las exportaciones de manufacturas

Los servicios utilizados como insumos en la actividad manufacturera se suministran con frecuencia dentro de la propia empresa (en el caso de las multinacionales, por ejemplo) o entre empresas independientes (Low, 2013). Los servicios no solo constituyen insumos importantes a lo largo del proceso de producción, sino también importantes actividades posventa, como la formación, el mantenimiento, el suministro de piezas de repuesto para servicios de reparación, y otros y variados servicios de atención al cliente (Gaiardelli et al., 2007).

El gráfico B.24, que ofrece un desglose de las exportaciones de manufacturas por valor añadido y origen, ilustra la importancia que revisten los servicios para la actividad manufacturera. En las economías desarrolladas, debido a su mayor grado de terciarización, el valor añadido por los servicios representó en 2015 el 33% de las exportaciones del sector manufacturero, mientras que en los países en desarrollo esta participación fue del 29%. El desglose en función de los tres centros de fabricación (Asia, Europa y América del Norte) correspondiente a 2015 indica que Europa registró el mayor contenido de servicios (34%), seguida de América del Norte (31%) y Asia (29%). Aunque entre 2005 y 2015 el valor añadido por los servicios a las exportaciones de manufacturas se mantuvo estable en los países desarrollados, en Asia aumentó, debido sobre todo a un fuerte incremento del contenido de servicios nacionales en las exportaciones del sector manufacturero chino. Entre las distintas economías se observa una mayor heterogeneidad (OMC, 2014).

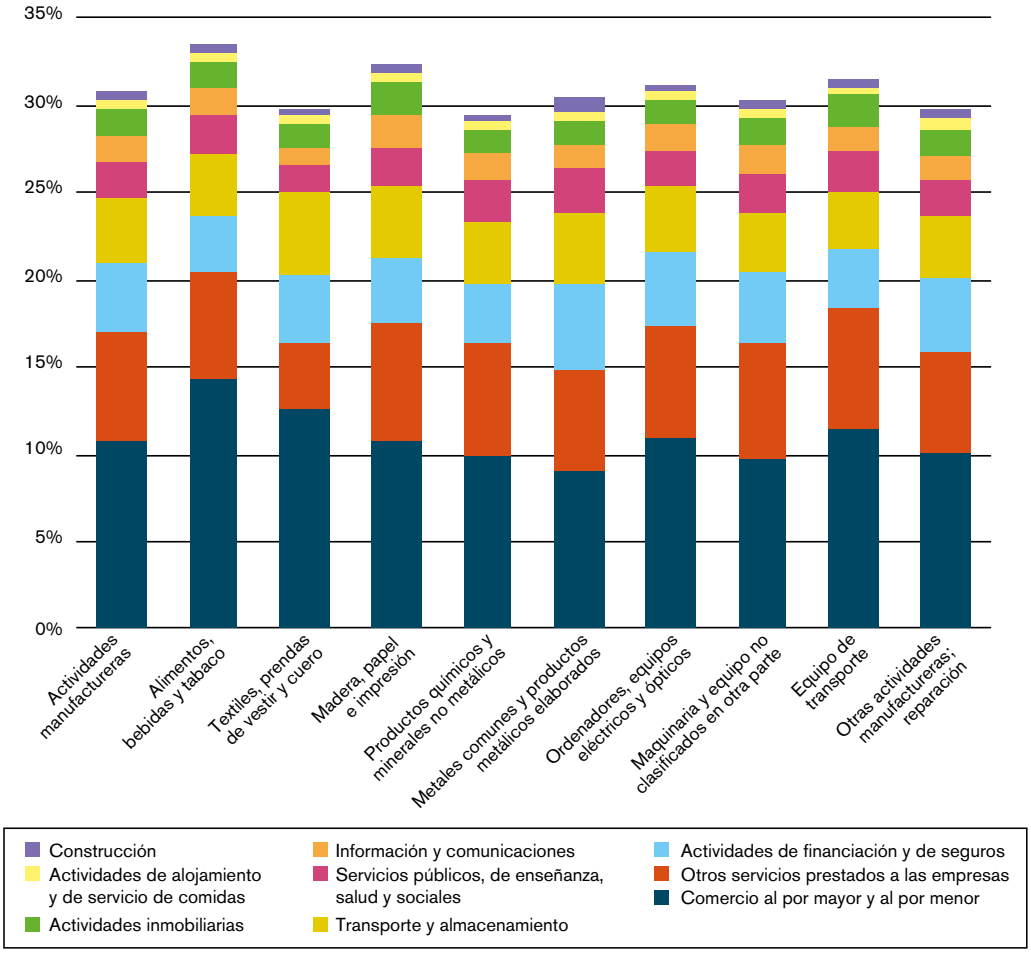
En el gráfico B.25, que ofrece más detalles sobre el contenido de servicios en las exportaciones, ilustra la importancia que revisten los servicios mayoristas y minoristas, otros servicios prestados a las empresas[18], los servicios financieros y los servicios de transporte como insumos para los sectores manufactureros. En cambio, servicios como el alojamiento y los servicios de comidas, los servicios inmobiliarios y los servicios de construcción están más cercanos a la demanda final. Los diversos sectores manufactureros dependen de forma similar de los diferentes tipos de servicios, por lo que crear capacidad de oferta en esos servicios beneficiará a todos los sectores manufactureros.

Se considera que el valor añadido que muestran estos resultados es representa el límite inferior de las estimaciones, ya que en muchos casos los servicios (incluidos los servicios de alto valor añadido, como la I+D y la publicidad) se producen dentro de las propias empresas exportadoras. A diferencia de lo que ocurre con las transacciones entre empresas independientes, la producción interna no queda reflejada en la correspondiente transacción de mercado, de modo que los marcos estadísticos no recogen esos flujos. En consecuencia, es posible que los servicios que se producen en la propia empresa no se cuantifiquen adecuadamente (Low, 2013; Wölfl, 2019).

Utilizando datos procedentes de encuestas de población activa y de la base de datos TiVA de la OCDE y la OMC, Miroudot y Cadestin (2017) estiman que, en una muestra de 31 economías, la

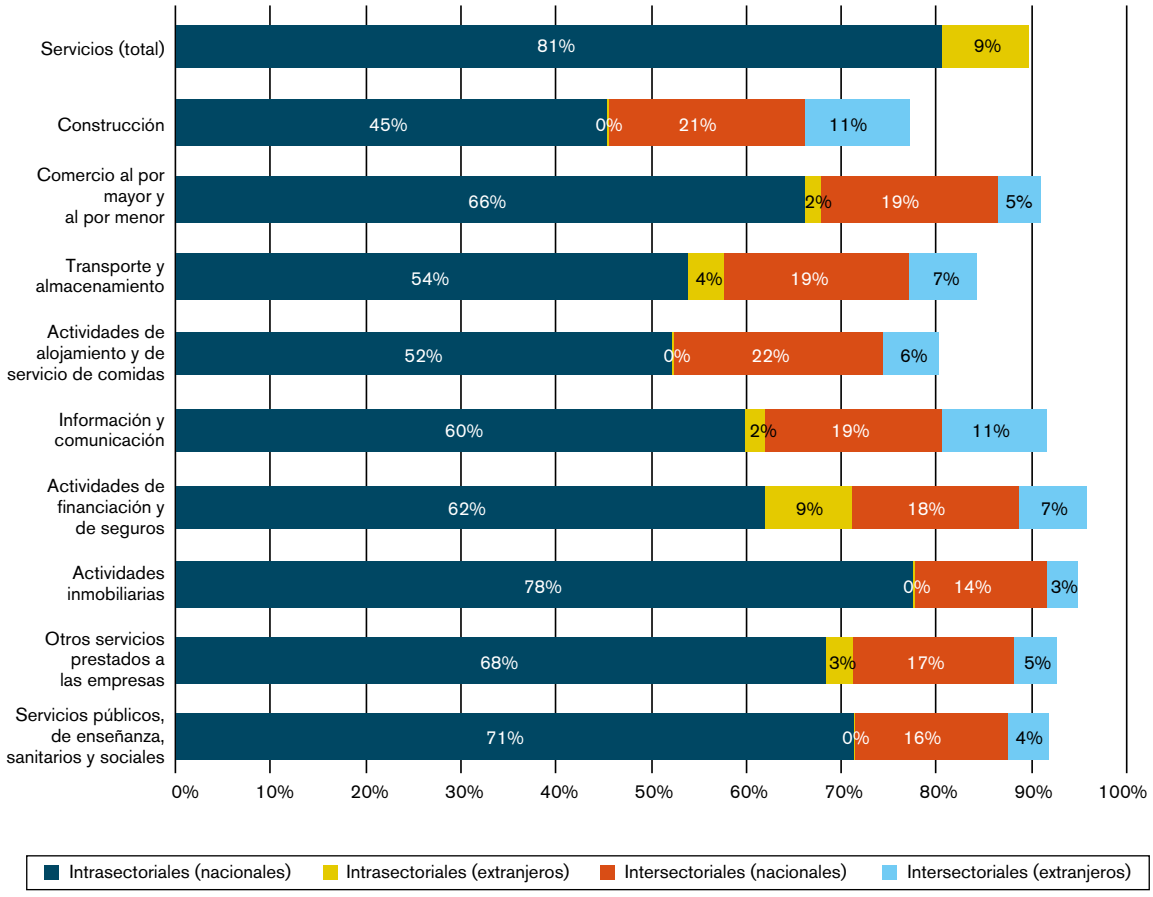
Gráfico B.25. Los servicios revisten una importancia relativa similar para las exportaciones de los diferentes sectores manufactureros

Valor añadido por los servicios a las exportaciones de los sectores manufactureros, 2015



Fuente: Base de datos TiVA de la OCDE (2018).

Gráfico B.26: El valor añadido por los servicios constituye el 90% de las exportaciones de servicios
Desglose de las exportaciones de servicios, por valor añadido por los servicios, 2015



Fuente: Base de datos TiVA de la OCDE (2018).

Nota: A efectos ilustrativos, el desglose no muestra el valor añadido por las actividades manufactureras y primarias a las exportaciones de servicios, lo que explica la diferencia entre el 100% y el valor añadido por los servicios representado en las barras.

participación del valor añadido por los servicios a las exportaciones del sector manufacturero aumenta del 37% al 53% cuando se tienen en cuenta los servicios producidos por las propias empresas. En las distintas economías, entre el 25% y el 60% del empleo en las empresas manufactureras se concentra en funciones de servicios de soporte, como la I+D, la ingeniería, el transporte, la logística, la distribución, el comercialización, las ventas, los servicios posventa, las tecnologías de la información, la gestión y los servicios auxiliares.

(b) El valor añadido por los servicios a la producción de servicios

Las estadísticas sobre comercio en términos de valor añadido también aportan información sobre la fragmentación de los servicios (véase el gráfico B.26). La producción de servicios, por lo menos la que refleja la agregación sectorial de la base de datos TiVA, está menos fragmentada que la de manufacturas. El valor añadido por los servicios representa el 90% de las exportaciones de servicios, mientras que el valor añadido por las actividades manufactureras y primarias representa el 10% restante.

Las exportaciones de servicios dependen en buena medida de la capacidad de oferta interna, pues el contenido de servicios nacionales supone el 81% de las exportaciones. El contenido de servicios extranjeros (insumos de servicios importados) de las exportaciones de servicios es del 9%, un porcentaje ligeramente inferior al contenido de servicios extranjeros de las exportaciones del sector manufacturero (véase el gráfico B.24).

En este contexto, es importante destacar que, dado que las actividades de las filiales extranjeras constituyen valor añadido mediante servicios nacionales, y no extranjeros, las estadísticas de la TiVA no permiten identificar fácilmente el comercio efectuado por medio de la presencia comercial en otro país (modo 3 del AGCS).

El desglose por sectores muestra que las exportaciones de servicios dependen en buena parte de los insumos de servicios procedentes del propio sector, y no tanto de los procedentes de otros sectores de servicios. La proporción del valor añadido intrasectorial en las exportaciones es mayor en los servicios inmobiliarios (78%); los servicios públicos, sanitarios, de enseñanza y sociales (71%); los servicios financiero y de seguros (71%); y otros servicios prestados a las empresas (71%). En cambio, el valor añadido mediante servicios intersectoriales es importante para las exportaciones de sectores como la construcción (32%), los servicios de información y comunicación (30%), y las actividades de alojamiento y de servicio de comidas (28%).

The decomposition at the sector level shows that services exports rely to a large extent on services inputs from within the same sector as compared to inputs from other services sectors. The share of intra-sectoral value-added in exports is highest for the following sectors: real estate (78 per cent); public, health, education and social (71 per cent); finance and insurance (71 per cent); and other business services (71 per cent). In contrast, inter-sectoral services value-added is important for the exports of sectors such as construction (32 per cent), information and communication services (30 per cent), and accommodation and food (28 per cent).

Notas finales

1 En cuanto a los servicios, la variable "ventas" equivale a la producción, excepto en el caso del comercio al por mayor y al por menor, la intermediación financiera y los seguros, y las actividades inmobiliarias.

2 Las filiales son empresas controladas por un inversor extranjero. Si bien tratados internacionales como el AGCS contienen una definición más amplia del control, el marco de las estadísticas de filiales extranjeras recomienda centrarse en el control que se ejerce mediante la propiedad mayoritaria con derecho de voto. Puede consultarse una definición más detallada en Naciones Unidas et al. (2012).

3 La clasificación sectorial de esta sección se ha ajustado en la medida de lo posible al ámbito de aplicación del AGCS.

4 En la actualidad todavía se desconoce el valor del comercio internacional de mercancías efectuado a través del comercio electrónico transfronterizo. La comunidad estadística internacional está tratando de establecer la forma de medirlo.

5 En el presente informe, el conjunto de las "economías en desarrollo" comprende las economías en desarrollo, los PMA y la Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados miembros asociados y los antiguos Estados miembros. Salvo en el caso de los PMA, esta agrupación estadística no afecta a ninguna cuestión relacionada con el nivel de desarrollo de los Miembros de la OMC.

6 Los servicios de TIC abarcan los servicios de telecomunicaciones, los servicios informáticos y las actividades conexas. Los valores estimados incluyen también los servicios audiovisuales y los servicios conexos. Las transacciones internacionales se registran como comercio de propiedad intelectual y servicios conexos cuando se adquieren en otro país con fines comerciales, como la reproducción o la distribución. La compra de material audiovisual y programas informáticos descargados digitalmente, como la música o los juegos reproducidos para consumo propio desde otro país, se registra como comercio de servicios audiovisuales y programas informáticos, respectivamente.

7 Según la clasificación por niveles de ingreso del Banco Mundial, basada en los ingresos nacionales brutos per cápita. Hong Kong (China), Singapur y la República de Corea se clasifican como economías de ingresos elevados; China, como economía de ingresos medianos altos; y la India como economía de ingresos medianos bajos.

8 Las encuestas de empresas del Banco Mundial son encuestas de empresas representativas de la economía no agrícola de un país. Abarcan empresas de tamaño pequeño (de 5 a 20 empleados), mediano (de 20 a 99 empleados) y grande (de más de 100 empleados). Las microempresas (menos de 5 empleados) no participan en la encuesta. Las encuestas empleadas en este informe se llevaron a cabo en 83 economías de todas las regiones durante el período comprendido entre 2013 y 2018 (y en el caso de dos economías, en 2012). Por lo que respecta a los servicios, las encuestas de empresas abarcan las siguientes divisiones de servicios de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU, Rev. 3.1): construcción (45); comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas y efectos personales y domésticos (50 a 52); hoteles y restaurantes (55); transporte, almacenamiento y comunicaciones (60 a 64); e informática y actividades conexas (72). En cuanto a las industrias manufactureras, las encuestas abarcan a empresas comprendidas en las divisiones 15 a 37 de la revisión 3.1 de la CIIU.

9 Esta sección se basa en estadísticas nacionales y no en las encuestas de empresas del Banco Mundial.

10 La Encuesta Anual de Empresas del Reino Unido comprende empresas del Reino Unido con la excepción de Irlanda del Norte. Los servicios de seguros y de reaseguros quedan excluidos de la encuesta.

11 Entendidas como empresas de menos de 500 empleados.

12 Según la definición de la Clasificación Industrial Uniforme del Reino Unido, las actividades manufactureras consisten en la "transformación física y/o química de materiales, sustancias o componentes en nuevos productos" (United Kingdom Department for Business, Energy and Industrial Strategy, 2018). En la Encuesta Longitudinal de Pequeñas Empresas del Reino Unido se mencionan 93 códigos de la Clasificación Industrial Uniforme, de los cuales el sector del tratamiento y revestimiento de metales y el sector de la impresión son los más importantes.

13 En las encuestas de empresas del Banco Mundial, unas 18.600 empresas de servicios y 25.760 empresas manufactureras de diferentes regiones facilitaron información detallada sobre si eran propiedad de mujeres y sobre sus exportaciones como porcentaje de las ventas totales. Las encuestas empleadas en este informe se llevaron a cabo entre 2013 y 2018 (y en el caso de dos economías, en 2012).

14 La participación directa e indirecta de las mujeres en las exportaciones se calcula se establece a partir de la participación de las exportaciones de empresas propiedad de mujeres (mayoritaria o totalmente) en el total de las exportaciones realizadas por empresas de todo tipo (propiedad de mujeres, hombres o ambos sexos).

15 Las estimaciones se basan en las respuestas brindadas por 9.115 MIPYME y no abarcan empresas de financiación y arrendamiento, sucursales, organizaciones sin ánimo de lucro, entidades públicas, escuelas, hospitales y otras organizaciones del sector público.

16 Para una descripción de cómo se realizan estas estimaciones técnicas, véase OMC e IDE-JETRO (2011), capítulo IX.

17 Los servicios representan un tercio de las exportaciones mundiales en valores brutos según la base de datos TiVA de la OCDE, pero menos de un cuarto según las estadísticas de la balanza de pagos. Como la base de datos TiVA de la OCDE se compara con estadísticas nacionales, hay varias diferencias metodológicas (por ejemplo, la asignación al comercio de servicios de los márgenes de comercio y transporte aplicados a los bienes) que pueden explicar la importancia relativamente mayor que reviste el comercio de servicios en esa base de datos.

18 Un sector clave que proporciona insumos extrasectoriales a estos y a otros sectores es el de "otros servicios prestados a las empresas", que engloba las actividades profesionales y técnicas, como la contabilidad, la publicidad, la arquitectura, la ingeniería, los servicios jurídicos, la consultoría de gestión, la investigación de mercado y las actividades de I+D.

C La importancia del comercio de servicios

En la presente sección examinamos cómo puede el comercio de servicios ayudar a los países a lograr un crecimiento rápido e inclusivo.
En la sección C.1 se examina y se intenta cuantificar en qué medida el comercio de servicios beneficia a la economía y promueve el crecimiento.
En la sección C.2 se analiza la contribución del comercio de servicios a la mejora de la competitividad de las empresas nacionales no solo en el sector de los servicios, sino también en el manufacturero.
En la sección C.3 se analiza la forma en que el comercio de servicios promueve la inclusión en diversos aspectos, por ejemplo en términos de competencias, cuestiones de género y localización de las actividades económicas. En la sección C.4 se exponen las conclusiones.

Índice

1. Ganancias asociadas al comercio de servicios 58

2. El comercio de servicios potencia la competitividad de las empresas 73

3. Efectos del comercio de servicios en el empleo y la inclusión 77

4. Resumen y conclusiones 89

Algunos hechos y conclusiones importantes

- Al asignar con mayor eficiencia los recursos, generar mayores economías de escala y ampliar la variedad de servicios ofrecidos, el comercio de servicios aumenta el nivel de bienestar social.
- El comercio de servicios mejora la competitividad de las empresas tanto en el sector de los servicios como en el sector manufacturero.
- Debido a que los proveedores de servicios deben a menudo estar presentes en la zona en que se prestan el servicio, la calidad de las instituciones del país importador cobra más importancia en el comercio de servicios que en el comercio de mercancías.
- Las exportaciones de servicios generan numerosos puestos de trabajo. Sin embargo, hasta la fecha la influencia del comercio de servicios en el nivel general y en la estructura del empleo ha sido pequeña.
- El comercio de servicios puede ayudar a reducir las desigualdades económicas que afectan a las mujeres y a las MIPYME.

1. Ganancias asociadas al comercio de servicios

La presente sección comienza exponiendo las diferencias que existen entre el comercio de servicios y el comercio de mercancías, y cómo influyen estas diferencias en la contribución que hacen los servicios a la economía y al crecimiento. A continuación, se examinan las investigaciones empíricas que han cuantificado los efectos del crecimiento del comercio de servicios en el bienestar económico. También se presentan las estimaciones que el autor ha hecho de las ganancias derivadas del aumento del comercio de servicios utilizando un marco asociado a nuevos modelos de comercio cuantitativos (Arkolakis *et al.,* 2012; Costinot y Rodríguez-Clare, 2014) así como los resultados de los estudios sobre comercio y crecimiento (Feyrer, 2019). Estas estimaciones se complementan con estudios de casos concretos que ilustran cómo ha contribuido el comercio de servicios al crecimiento económico y al desarrollo en una serie de economías de distintas zonas geográficas.

Al igual que sucede con el comercio de mercancías, el comercio de servicios puede mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos, generar mayores economías de escala, ampliar la variedad de servicios ofrecidos a los consumidores y los productores, y poner en marcha un proceso que facilite la expansión y crecimiento de las empresas de servicios más productivas. La transferencia de tecnología y conocimientos especializados de una economía a otra también puede generar beneficios indirectos. Al margen de estas fuentes habituales de ganancia, algunos sectores de servicios tienen características especiales o distintivas (examinadas *infra*) que pueden aumentar los beneficios del comercio de servicios en la economía.

(a) ¿En qué se diferencia el comercio de servicios del comercio de mercancías?

Hay determinados sectores de servicios, como el transporte, las telecomunicaciones, las finanzas y la distribución de agua y electricidad (conocidos generalmente como "servicios de infraestructura" o "destinados a los productores") que desempeñan un papel clave en el funcionamiento del conjunto de la economía. Es inconcebible, por ejemplo, que una fábrica pueda funcionar eficientemente si se producen apagones periódicos, y las empresas experimentan dificultades cuando la comunicación con proveedores y clientes resulta complicada. Los mercados financieros o de capital son los responsables de asignar el ahorro de la economía a sus usos más productivos, así como de asignar el riesgo de inversión a quienes están dispuestos a asumirlo (Arrow, 1970). Si un sector financiero está poco desarrollado o "reprimido"[1] (McKinnon, 1973) y esa función de asignación no funciona adecuadamente, las empresas productivas pueden quedar privadas de un capital muy necesario y el sistema puede canalizar los recursos hacia empresas con pocas perspectivas. El estado y rendimiento de estos sectores que prestan servicios a los productores tienen pues una enorme influencia en la productividad en todo el espectro de la economía moderna.

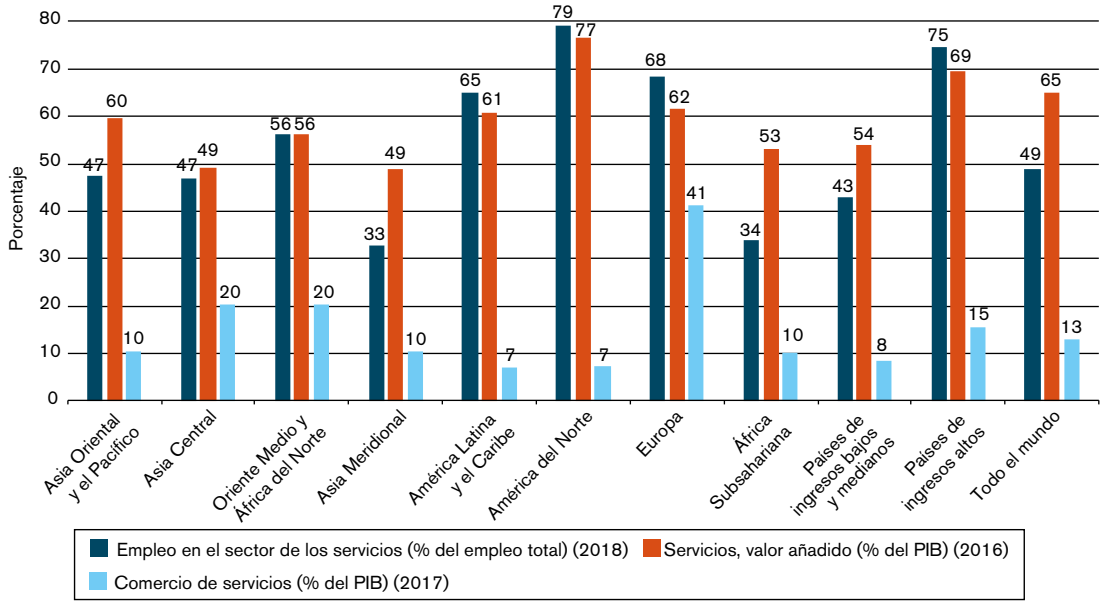
Al margen de estos servicios de infraestructura o destinados a los productores, hay otros sectores de servicios que tienen una enorme repercusión en la productividad de lo que los economistas llaman los factores de producción (por ejemplo, la mano de o bra). La productividad de la mano de obra de un país depende de su nivel de formación, capacitación y salud, atributos que dependen a su vez fundamentalmente de la calidad de los sistemas educativo y de salud nacionales. Cuanto mayor sea la calidad de los servicios prestados en estos sectores, más podrán los trabajadores del país contribuir de manera sustancial al crecimiento económico.

Como señalan Matteo Fiorini y Bernard Hoekman en su artículo de opinión (véase la página 72), una forma de mejorar la eficiencia que podría generar importantes beneficios para la economía consiste facilitar a los proveedores extranjeros un mayor acceso a los servicios de infraestructura, enseñanza y salud. Los datos disponibles que vinculan el aumento del comercio de servicios con la mejora de los resultados en estos sectores y en la economía en su conjunto se examinan con más detalle *infra*.

A ello hay que añadir que el sector de los servicios representa el mayor porcentaje de la economía mundial. Como muestra el gráfico C.1 *infra*, la participación en los servicios oscila entre un 49% en Asia Meridional y un 77% en América del Norte. A nivel mundial, el sector representa cerca de dos tercios del valor añadido. Por lo tanto, es mayor que todos los demás sectores juntos (el sector agropecuario, el sector industrial y el sector de los recursos naturales) en todas las regiones geográficas principales, excepción hecha de Asia Meridional. Este dato da una idea de las enormes ganancias que podría generar en todo el mundo el crecimiento del comercio de servicios.

Aunque suele darse por sentado que el crecimiento de la productividad en el sector de los servicios es inferior al registrado en el sector manufacturero, este supuesto se está cuestionando y matizando cada vez más.

Gráfico C.1: El sector de los servicios representa el mayor porcentaje de la economía mundial
Participación de los servicios en el valor añadido y el empleo, y comercio transfronterizo de servicios, por regiones



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en los indicadores del desarrollo mundial.

En primer lugar, un estudio empírico reciente de Young (2014) sobre las economías de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) estima que la diferencia "real" en la productividad total de los factores en estos dos sectores podría oscilar entre una ventaja del 0,5% a favor de los bienes y una ventaja del 0,4% a favor de los servicios. Si se toma como valor la mitad de este intervalo, una caracterización plausible alternativa del crecimiento en los países de la OCDE es que la tasa de crecimiento de la productividad total de factores ha sido similar en ambos sectores.

En segundo lugar, las mediciones actuales de la productividad no reflejan adecuadamente la contribución indirecta de los servicios a otros sectores (Mercer-Blackman y Ablaza, 2018). La frontera entre las manufacturas y los servicios es a menudo difusa (Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018). Los vínculos entre ambos sectores no solo son estrechos, sino que se van estrechando más con el paso del tiempo. Los datos sobre el comercio en términos de valor añadido de la OCDE y la OMC muestran que la mayoría de las empresas manufactureras emplean insumos de servicios para producir y comercializar sus productos (véase la sección B). Muchas empresas, además, prestan servicios internos.

Por último, es posible observar que la productividad registrada en algunos sectores de servicios está alcanzando o incluso superando los niveles de productividad del sector manufacturero. Ciertos sectores de servicios que pueden ser objeto de comercio internacional transfronterizo, gracias a los avances de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), presentan características que en tiempos se consideraron exclusivas del sector manufacturero, como por ejemplo la presencia de economías de escala (véase el recuadro C.1).

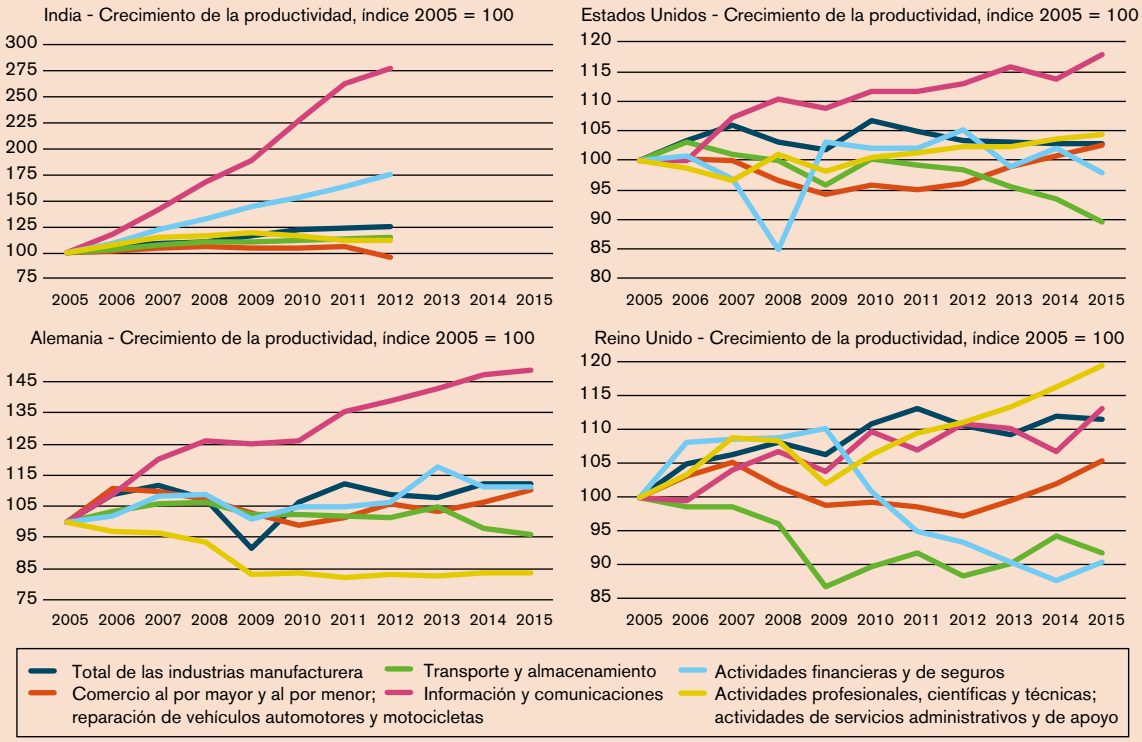
En cuanto al comercio de servicios en sí, un rasgo importante que lo diferencia del comercio de bienes es la "carga de la cercanía" (Francois y Hoekman, 2010). A diferencia del comercio de bienes, muchos servicios requieren un contacto físico cercano entre el proveedor y el consumidor, lo que implica que la distancia física tiene un efecto negativo desproporcionadamente mayor en el comercio de servicios que en el comercio de bienes (Anderson *et al.*, 2014). La carga de la cercanía también puede requerir que la presencia local deba ser mayor en la prestación transfronteriza de servicios que en el suministro de bienes. Por ejemplo, aun cuando un servicio sea susceptible de suministro transfronterizo, es posible que su potencial exportador deba establecer una presencia comercial en el mercado de destino a fin de atraer el interés de los posibles compradores (véase la sección C.2). Sin embargo, debe señalarse que la digitalización reducirá probablemente esta carga, ya que la evolución tecnológica permite suministrar electrónicamente un número cada vez mayor de servicios.

Recuadro C.1: Evolución de la tecnología y productividad en el sector de los servicios

Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) constituyen uno de los principales motores del crecimiento económico mundial (Aboal y Tacsir, 2018). Las innovaciones tecnológicas, junto con los nuevos modelos empresariales, han alterado la naturaleza y la estructura de los servicios. La evolución de las TIC ha permitido que las economías de escala sean importantes para los sectores de servicios basados en las TIC, ya que el costo marginal de suministrar una unidad adicional tiende a cero (Fontagné *et al.*, 2014). La incorporación de los servicios profesionales, científicos y técnicos a la agricultura, la minería, los servicios públicos y la construcción está contribuyendo considerablemente al crecimiento de estos sectores (Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018). Esto explica que exista un interés creciente por identificar sectores de servicios "que pueden basarse en las TIC" (Borga y Howell, 2014), entre los que figuran los servicios financieros y de seguros, los cargos por el uso de la propiedad intelectual, los servicios asociados a los productos audiovisuales y productos conexos, los servicios de telecomunicaciones, los servicios de informática e información, los servicios de investigación y desarrollo, los servicios profesionales y de consultores en administración, y los servicios de arquitectura y de ingeniería.

El gráfico C.2 muestra la evolución reciente del crecimiento de la productividad en determinados sectores de servicios y en el sector manufacturero de Alemania, la India, el Reino Unido y los Estados Unidos. Hay algunas tendencias importantes dignas de mención. En primer lugar, en estas cuatro economías el crecimiento de la productividad en el sector de la información y las telecomunicaciones ha sido mayor que el registrado en el sector manufacturero. En segundo lugar, en el Reino Unido y los Estados Unidos se observa también en las actividades de servicios profesionales esta misma pauta de crecimiento superior al registrado en las manufacturas. En tercer lugar, en la India, la productividad de los servicios financieros y de seguros también ha aumentado más que en las manufacturas. Esta pauta parece acorde con la explicación esbozada por Aboal y Tacsir (2018), que sugiere que el papel desempeñado por los rápidos avances experimentados en el campo de las TIC es mayor en los servicios que en las manufacturas. Este mayor crecimiento de la productividad en los servicios basados en las TIC podría disipar los temores de que el crecimiento secular o a largo plazo del sector de los servicios en muchas economías se producirá a expensas de una desaceleración del crecimiento general.

Gráfico C.2: La productividad total de los factores en algunos sectores de los servicios es superior a la del sector manufacturero Productividad total de los factores en algunos sectores y economías, 2005-2015



Fuente: Cálculos del autor a partir de datos de las bases de datos EU KLEMS (www.euklems.net) y World KLEMS (www.worldklems.net).
Nota: La medida de productividad aquí presentada es la productividad total de los factores (PTF), que estima la variación del volumen de producción asociada un cambio en la utilización de los factores (capital, trabajo e insumos intermedios). Si el crecimiento del volumen de producción es superior al aumento de los factores, la PTF aumenta. La clasificación sectorial difiere de una economía a otra, y la información disponible presenta distintos niveles de agregación.

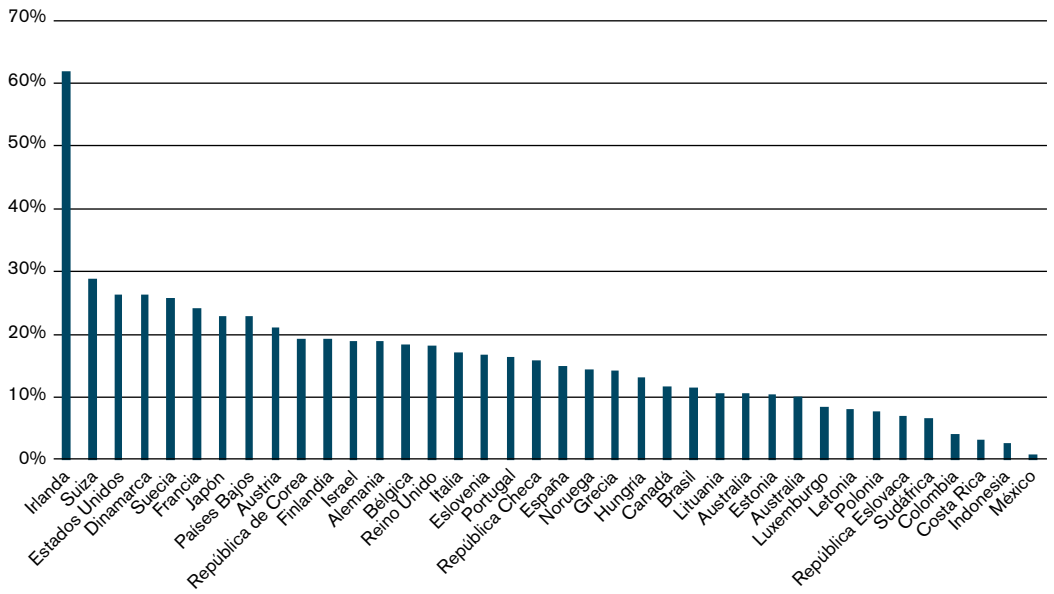
El comercio de servicios resiste mejor las perturbaciones asociadas a los ingresos extranjeros que el comercio de mercancías. Por ejemplo, según Ariu (2016), la crisis financiera mundial de 2008-2009 afectó mucho menos al comercio de servicios que al comercio de mercancías. Su explicación es que los servicios son insumos esenciales en los procesos de producción, de modo que su flujo debe ser continuo y no pueden almacenarse ni modificarse fácilmente en respuesta a una fluctuación de la producción. Por este motivo las empresas, incluso durante la crisis, continuaron importando servicios que constituían insumos fundamentales para su producción.

Por lo general, el sector de los servicios está más expuesto a fallos del mercado y, por lo tanto, más sujeto a la reglamentación pública (Francois y Hoekman, 2010). Entre los fallos del mercado cabe mencionar la presencia de monopolios naturales (transporte ferroviario, distribución de electricidad), las externalidades de red (telecomunicaciones) y las asimetrías de información (atención sanitaria, servicios financieros) (véase el análisis de esta cuestión en la sección E). La intervención pública en los sectores de servicios en que existen fallos del mercado puede mejorar la eficiencia económica. Esta intervención suele adoptar la forma de reglamentaciones que afectan, entre otros resultados económicos, a la competencia y al acceso al mercado. Esto no es quiere decir que no exista una reglamentación nacional en los mercados de mercancías, sino que la normativa parece mucho más visible en los sectores de servicios. La reglamentación, que puede variar mucho de una economía a otra, afecta a la facilidad con que se puede comerciar en los sectores de servicios regulados. Aunque el propósito de los organismos encargados de la reglamentación no sea restringir el comercio, las diferencias normativas pueden crear condiciones que limiten el comercio más de lo deseable (véase el análisis al respecto en la sección E). Esta podría ser una de las razones que explican la escasa participación del comercio transfronterizo de servicios en el comercio mundial, y la necesidad de recurrir a otras formas de abastecer los mercados extranjeros, especialmente mediante la presencia comercial de proveedores extranjeros (modo 3 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios - AGCS).

Por último, podría argumentarse que existe un sólido vínculo entre el comercio de servicios y la productividad (Eaton y Kortum, 2018), relacionado con las exportaciones de servicios de activos intangibles. La creciente participación de los activos intangibles en la inversión empresarial es un hecho a menudo observado. En los países de la OCDE, la inversión en activos intangibles representa por término medio una quinta de la formación bruta de capital; en algunos miembros, como Irlanda, la participación puede llegar al 61% (véase el gráfico C.3). De acuerdo con el influyente artículo de Corrado *et al.* (2009), los activos intangibles incluyen

Gráfico C.3: La participación de los activos intangibles en la inversión empresarial de los países de la OCDE es significativa

Participación de los activos intangibles en la formación bruta de capital fijo de los países de la OCDE, 2016



Fuente: Estadísticas de la OCDE (2017c).

la inversión en: i) información computarizada, ii) propiedad innovadora (que incluye los gastos de I+D) y iii) competencias económicas (que incluye la inversión en marcas y la inversión en capital humano especializado de las empresas). Eaton y Kortum (2018) identifican en las exportaciones de servicios de activos intangibles una serie de características (la utilización no rival, la estrecha conexión con los derechos de propiedad intelectual y un costo de reproducción marginal cercano a cero) que los estudios publicados habían hasta ahora pasado por alto (véase el análisis sobre los servicios relacionados con la propiedad intelectual en la sección B). A medida que la transformación digital se consolida en el sector de los servicios y aumenta la importancia de los productos que incorporan conocimientos en los sectores de servicios, el marco de Eaton y Kortum, a pesar de hallarse aún en una fase embrionaria, ofrece un punto de partida útil para estudiar el comercio de servicios en la economía digital.

(b) El comercio de servicios contribuye al crecimiento: algunas pruebas disponibles

En la anterior subsección sugerimos el crecimiento del comercio de servicios, y en especial de los servicios de infraestructura, de enseñanza, financieros y de salud, puede mejorar su eficiencia y tener importantes beneficios para el conjunto de la economía. En esta sección examinaremos algunas de las pruebas empíricas de que disponemos en relación con esta cuestión. El examen de estas pruebas empíricas se complementará con estudios de casos de diversas economías que ponen de manifiesto las repercusiones positivas que ha tenido para el desarrollo el aumento del comercio de servicios.

(i) Datos empíricos de los estudios publicados

Servicios financieros

Claessens *et al.* (2001) cuantifican la influencia que tiene la participación de la banca extranjera en diversos indicadores que miden la eficiencia del sector bancario nacional. Los autores concluyen que la entrada de bancos extranjeros se asocia a una mayor eficiencia del sistema bancario nacional. Eschenbach y Francois (2002) modelan explícitamente el efecto de una liberalización del sector financiero en el crecimiento. Estiman que, en un país de bajos ingresos que asumiera el mayor grado de apertura media de los servicios financieros que se observa en los países de ingresos elevados (aproximadamente, un 50%), la tasa de crecimiento del PIB per cápita aumentaría entre un 0,4% y 0,6% al año. Mattoo *et al.* (2006), utilizando una ecuación ordinaria de crecimiento en países desarrollados y en desarrollo, muestran que una liberalización completa de los servicios financieros aumentaría un 1,2% la tasa de crecimiento de los países desarrollados y un 2,3% la tasa de crecimiento de los países en desarrollo.

Una vez controlados otros factores determinantes del crecimiento, los países que mantienen una apertura completa de su sector financiero (y de telecomunicaciones) crecen a una tasa un 1,5% superior a los demás países. Un estudio realizado por El Khoury y Savvides (2006) sobre el comercio de servicios financieros y de telecomunicaciones sugiere que su efecto en el crecimiento económico depende del nivel de desarrollo del país. La hipótesis de los autores es que, en las economías de bajos ingresos, el capital humano es relativamente más escaso en el sector de los servicios financieros. Por lo general, la liberalización del sector financiero no permite atraer capital humano del extranjero. Además, los países de ingresos bajos carecen de las estructuras institucionales o normativas necesarias para garantizar un funcionamiento eficaz del sector financiero. Los autores confirman que esta hipótesis efectivamente se verifica en el caso de los servicios financieros, ya que la apertura de este sector solo tiene un efecto positivo en el crecimiento a partir de un determinado umbral de ingresos (USD 2.291 al año).[2]

Telecomunicaciones

Boylaud y Nicoletti (2000), en su análisis del sector de las telecomunicaciones en los países de la OCDE, concluyen que el grado de competencia existente y las perspectivas de una mayor competencia mejoran la eficiencia y calidad de los servicios y reducen los precios. El estudio de El Khoury y Savvides (2006) mencionado supra también contrasta la hipótesis de que el efecto del grado de apertura del comercio de servicios en el crecimiento económico depende del nivel de desarrollo del país en el sector de las telecomunicaciones. Los autores concluyen que, a diferencia de lo que ocurre en el caso de los servicios financieros, la apertura de los servicios de telecomunicaciones tiene un efecto positivo en el crecimiento de las economías de bajos ingresos, si bien este efecto disminuye a medida que aumentan los ingresos per cápita. La explicación que ofrecen de este fenómeno es que, dado que el capital físico es escaso en las economías más pobres y que la apertura del sector de las telecomunicaciones atrae con frecuencia la inversión extranjera directa (IED), la apertura del mercado eleva el crecimiento de la productividad en el sector.

Las políticas que fomentan la IED y la competencia en el sector de las telecomunicaciones se han relacionado con una mayor asequibilidad, calidad y diversidad de los servicios de telecomunicaciones (Lestage *et al.*, 2013). Los países que han introducido normas de calidad (que permiten, entre otras cosas, la competencia) han impulsado el crecimiento de sus mercados y desarrollado su economía digital con más éxito que los demás (Unión Internacional de Telecomunicaciones (UTI), 2017). Partiendo de esta base, no resulta sorprendente que algunos estudios, como los realizados por Mattoo *et al.* (2006) o Eschenbach y Hoekman (2006), concluyan que existe una estrecha relación entre la liberalización del sector de las telecomunicaciones y el aumento de la tasa de crecimiento del PIB.

Distribución de energía eléctrica

Eschenbach y Hoekman (2006) concluyen que existe una elevada correlación entre las reformas reglamentarias en los sectores del transporte, las telecomunicaciones y la energía (así como en las finanzas) y las entradas de IED (el modo 3 del AGCS, relacionado con la presencia comercial en otro país). Una vez controladas las variables explicativas comunes de los estudios sobre crecimiento, la reforma de los servicios contribuye a explicar los mejores resultados económicos registrados en las economías en transición después de 1990. Por ejemplo, Bekhet y Othman (2011) utilizan un método econométrico conocido como modelo de vectores de corrección de errores para verificar la existencia de una relación de causalidad entre el consumo de electricidad y las entradas de IED agregadas o en el conjunto de la economía en Malasia, durante el período comprendido entre 1971 y 2009. Su conclusión es que el aumento de la IED (modo 3 del AGCS) provoca un aumento del consumo de electricidad.

Transporte

Fink *et al.* (2002) concluyen que tanto las políticas públicas como las prácticas privadas influyen en los precios del transporte marítimo. La liberalización del comercio reduciría los precios del transporte un 9% y generaría un ahorro de USD 850 millones. La inaplicación de los "acuerdos de transporte privado" reduciría los precios del transporte un 25% y, solo en los envíos a los Estados Unidos, supondría un ahorro de USD 2.000 millones.

Servicios de salud

Algunas investigaciones anteriores sobre la relación existente entre la IED y los resultados de la asistencia sanitaria parecen mostrar que la primera está asociada a una menor esperanza de vida en la economía receptora (Nagel *et al.*, 2015). Sin embargo, este estudio solo abarca 14 economías de altos ingresos. Nagel *et al.* (2015) utilizan un análisis de cointegración para examinar los efectos de la IED (modo 3 del AGCS) sobre la salud en un conjunto mucho más amplio de economías (179) entre 1980 y 2011. Los autores concluyen que la relación entre la IED y la salud no es lineal, sino que depende del nivel de ingresos. La IED tiene un efecto positivo en la salud en los niveles de ingresos bajos que solo se convierte en negativo para los niveles de ingresos más altos. Por ejemplo, Alam *et al.* (2016) utilizan un modelo de vectores de corrección de errores para comprobar si existe una relación causal entre la IED y la salud en el Pakistán. Concluyen que tanto la apertura del comercio como la IED aumentan la salud de la población, medida a través de la esperanza de vida a largo plazo.

Complementariedad entre el comercio de mercancías y el comercio de servicios

Un estudio reciente de Ariu *et al.* (2019) aporta pruebas sobre la complementariedad existente entre el comercio de mercancías y el comercio de servicios. Una de las formas que adopta esta complementariedad es que la apertura de un sector (por ejemplo, el de los servicios) aumenta el comercio no solo en ese sector, sino también en el sector no afectado por la apertura (en el ejemplo, el de las mercancías). Los autores muestran las ganancias que pueden derivarse de una reducción de los obstáculos al comercio en un sector (como el de los servicios), porque los beneficios se reflejan más allá de ese sector. Además, los resultados de este estudio sugieren que los beneficios derivados de una apertura simultánea de ambos sectores son superiores a los asociados a una apertura del comercio de mercancías y del comercio de servicios por separado.

(ii) Estudios de casos concretos

Para complementar el repaso de los estudios empíricas, examinamos a continuación diversos estudios de casos que describen las repercusiones positivas que ha tenido el aumento del comercio de servicios en el desarrollo de Etiopía, la India, Kenya, Mauricio, México y Filipinas. Dada la diversidad geográfica de las economías analizadas, estos estudios de caso revisten particular interés, ya que sugieren tal vez la existencia de un vínculo sólido entre el aumento del comercio de servicios y el desarrollo.

El transporte aéreo en Etiopía

Etiopía ha promovido su crecimiento económico mediante el aumento del comercio de servicios de transporte. La exitosa expansión de la red regional de Ethiopian Airlines y la abundante capacidad de carga han permitido transportar de manera mucho más barata y rápida que antes productos nacionales de exportación de elevado valor o para los que el tiempo resulta un factor importante. El impulso registrado por el sector de la flor cortada se debe a esta mejora de los servicios de transporte; las exportaciones de flores cortadas del país al resto del mundo aumentaron de USD 12 millones en 2005 a USD 662 millones en 2014 (Hoekman y te Velde, 2017).

Los servicios de TIC en la India

El sector de los servicios de TIC en la India es otro ejemplo de cómo contribuye el comercio de servicios al desarrollo económico. Gracias a una combinación de bajos salarios, una oferta abundante de trabajadores moderadamente cualificados, el buen dominio del idioma inglés por parte de la mano de obra y el establecimiento de polígonos de tecnología de soporte lógico, la India se ha convertido en un destacado exportador mundial de servicios de TIC. En 2014, las exportaciones indias de servicios de TIC ascendieron a un total de USD 103.000 millones, y la contribución del sector al PIB de la economía india fue del 9,5%. El sector de las TIC de la India, que da empleo a cerca de 3,5 millones de trabajadores indios, ha creado numerosos puestos de trabajo para las mujeres y en las ciudades periféricas (Hoekman y te Velde, 2017).

Los servicios financieros en Kenya

Kenya es un buen ejemplo de país en desarrollo que, en un contexto de apertura o liberalización del comercio, ha recurrido al comercio de servicios para ampliar el sector de los servicios financieros. La apertura del sector financiero, el establecimiento de centros financieros diversificados, los avances en el campo de la tecnología móvil y la reforma del régimen fiscal han permitido a Kenya ampliar su sector financiero, impulsar el comercio de servicios financieros y convertirse en un líder y centro regional en este ámbito. La participación de la banca extranjera y una adecuada reglamentación han sido motores importantes de este cambio. A finales de 2017 el sector bancario de Kenya estaba compuesto por 42 bancos comerciales, de los cuales 15 eran de plena titularidad extranjera y representaban el 30,1% del total de los activos bancarios (OMC, 2019). Durante los últimos años, los bancos e instituciones financieras de Kenya han explotado las posibilidades de prestación de servicios bancarios en su propia región y han registrado una importante expansión. Nueve bancos tienen filiales en activo en otros países de la Comunidad de África Oriental (CAO). Entre 2011 y 2016, el número de sucursales de bancos kenyanos en el extranjero aumentó de 211 a 297 (OMC, 2019).

Esta transformación ha permitido a Kenya generar puestos de trabajo altamente cualificados y bien remunerados en el sector financiero. Además, las reformas emprendidas en Kenya han convertido el sector de los servicios financieros en un componente importante de la economía; en concreto, el sector representa actualmente el 2,8% del empleo formal total del país y el 4,6% del total de sus exportaciones de servicios (Hoekman y te Velde, 2017). Un factor importante que explica el éxito que ha tenido Kenya en el fomento de la inclusión financiera ha sido la expansión del sector de la banca móvil. M-PESA, una filial de Safaricom, continúa siendo el principal agente, ya que presta servicio a unos 19 millones de usuarios y registra unas transacciones diarias por un valor aproximado de USD 150 millones. Los servicios ofrecidos se han ampliado e incluyen ahora préstamos y productos de ahorro (OMC, 2019).

Los servicios de salud, de turismo y financieros en Mauricio

Mauricio ha reducido los obstáculos al comercio en el sector de las TIC, lo que le ha permitido experimentar efectos beneficiosos similares a los de la India. La apertura de la reglamentación relativa a este sector ha permitido al país prestar servicios de TIC de manera más eficiente y competitiva en el plano internacional. El valor de las exportaciones de TIC aumentó de USD 300 millones en 2005 a USD 1.300 millones en 2015. Durante el mismo período, la participación de los servicios de TIC en las exportaciones totales de servicios se duplicó, pasando del 18,5% al 37% (Hoekman y te Velde, 2017).

A fin de promover el turismo sanitario, Mauricio ha realizado también importantes inversiones en infraestructura de apoyo, construyendo instalaciones sanitarias. Gracias a estas inversiones, entre 2005 y 2011 el número de pacientes extranjeros que reciben atención sanitaria en Mauricio se multiplicó por 15. El objetivo del Gobierno para 2020 es aumentar hasta 100.000 el número de pacientes extranjeros, lo que elevaría los ingresos derivados del turismo sanitario a cerca de USD 1.000 millones (United States International Trade Commission (USITC), 2015).

Además de los esfuerzos realizados para impulsar el sector de las TIC y el turismo sanitario, el país

también se ha centrado en la exportación de servicios financieros para promover su crecimiento económico. En 1988, con la esperanza de transformar su economía en un centro financiero internacional, Mauricio autorizó las actividades bancarias extraterritoriales. Esta iniciativa ha desempeñado desde entonces un papel crucial en el desarrollo del sector de los servicios financieros del país. Entre octubre de 2002 y 2011, más de 20.000 empresas se registraron en el sector bancario extraterritorial, y entre 1976 y 2010, la participación del sector terciario (incluidos los servicios turísticos y financieros) aumentó del 50% al 70% del PIB (Zafar, 2011). El Gobierno de Mauricio espera que esta participación siga aumentando y estimule el crecimiento económico.

Los servicios de turismo en México

Faber y Gaubert (2019) han analizado las repercusiones del turismo en distintas localidades mexicanas y en el país en su conjunto. Los autores concluyen que las entradas de turistas internacionales y nacionales generan grandes e importantes beneficios para las economías locales de las "regiones turísticas", beneficios que no se observan en las regiones menos turísticas. Por ejemplo, un crecimiento del 10% en los ingresos de los hoteles locales de un municipio determinado aumenta un 2,5% el empleo total de ese municipio y un 4% su PIB nominal. Además, estas ganancias se deben en parte a importantes efectos indirectos positivos en el sector manufacturero. Faber y Gaubert estiman que un aumento de los ingresos de los hoteles locales del 10% genera un aumento del PIB manufacturero local del 3,9%.

Son varios los mecanismos que explican estos efectos indirectos intersectoriales. El desarrollo del turismo en una zona determinada aumenta la demanda que este sector hace de otros insumos de servicios (por ejemplo, servicios jurídicos, de contabilidad y de consultores). La expansión de estos sectores de servicios complementarios en la zona permite a las empresas manufactureras locales aprovechar estos insumos de servicios para mejorar su propia productividad. Además, el aumento de los ingresos derivados del turismo puede flexibilizar las condiciones de concesión de créditos en una zona, lo que puede ayudar a las empresas manufactureras a obtener préstamos para financiar sus necesidades de capital circulante. Las empresas manufactureras de la zona también pueden beneficiarse del acceso a una red comercial y de contactos más amplia asociada a la expansión del sector turístico. Por último, las condiciones económicas favorables creadas por la expansión del turismo en esas regiones pueden impulsar a las empresas manufactureras de las regiones no turísticas a trasladarse allí. Esto implica que, aunque el turismo genere ganancias considerables en el ámbito local, estas ganancias se pierden en el plano nacional, ya que el desplazamiento de las empresas manufactureras de las regiones no turísticas a las turísticas reduce en las primeras los efectos de aglomeración positivos en el sector manufacturero.[3]

Los servicios de contratación externa de procesos empresariales en Filipinas

Filipinas constituye un ejemplo más de cómo el comercio de servicios puede transformar la economía y catalizar el desarrollo económico. En este caso, el responsable fue el comercio de servicios de contratación externa de procesos empresariales, que puede definirse como la transferencia a terceros del ejercicio de funciones basadas en servicios que antes se llevaban a cabo en el seno de una empresa, o de modo más general, en una organización (UNCTAD, 2005). Esta estrategia supone que las empresas extranjeras contratan sus procesos empresariales con un proveedor de servicios domiciliado en Filipinas, que puede ser una empresa totalmente local o totalmente extranjera, o una empresa local con participación de socios extranjeros. El sector de los servicios de contratación externa de procesos empresariales, que está integrado por diversos subsectores (centros de contacto, servicios auxiliares, transcripción de datos, servicios de animación, desarrollo de programas informáticos y servicios de ingeniería), se ha convertido en un componente fundamental de la economía filipina.

En 2015, el sector de los servicios de contratación externa de procesos empresariales generó ingresos por valor de USD 22.000 millones (el 7,3% del PIB de Filipinas) y dio trabajo a 1,2 millones de empleados a tiempo completo (Price *et al.*, 2016). La participación de este sector nacional en el mercado mundial de servicios de contratación externa de procesos empresariales se ha triplicado, pasando del 4% en 2004 al 12,3% en 2014, y se espera que alcance el 19% en 2020 (Errighi *et al.*, 2016). El éxito internacional del sector se debe en gran medida a que el país cuenta con una mano de obra joven, formada y con un buen dominio del idioma inglés, así como a un costo de la vida relativamente bajo que permite remunerar a los trabajadores con salarios competitivos a nivel internacional (Shead, 2017). Además, Errighi *et al.* (2016) concluyen que, dada su tasa de crecimiento, los servicios de contratación externa de procesos empresariales desplazarán en poco tiempo a las remesas procedentes del extranjero como el sector que más contribuya al PIB de Filipinas.

El comercio en términos de valor añadido

Por último, los datos sobre el comercio medido en términos de valor añadido pueden ilustrar los estrechos vínculos existentes (tanto en las fase iniciales como en las finales) entre las exportaciones de un sector de servicios y muchos otros sectores de bienes y servicios de la economía nacional (véase el recuadro C.2).

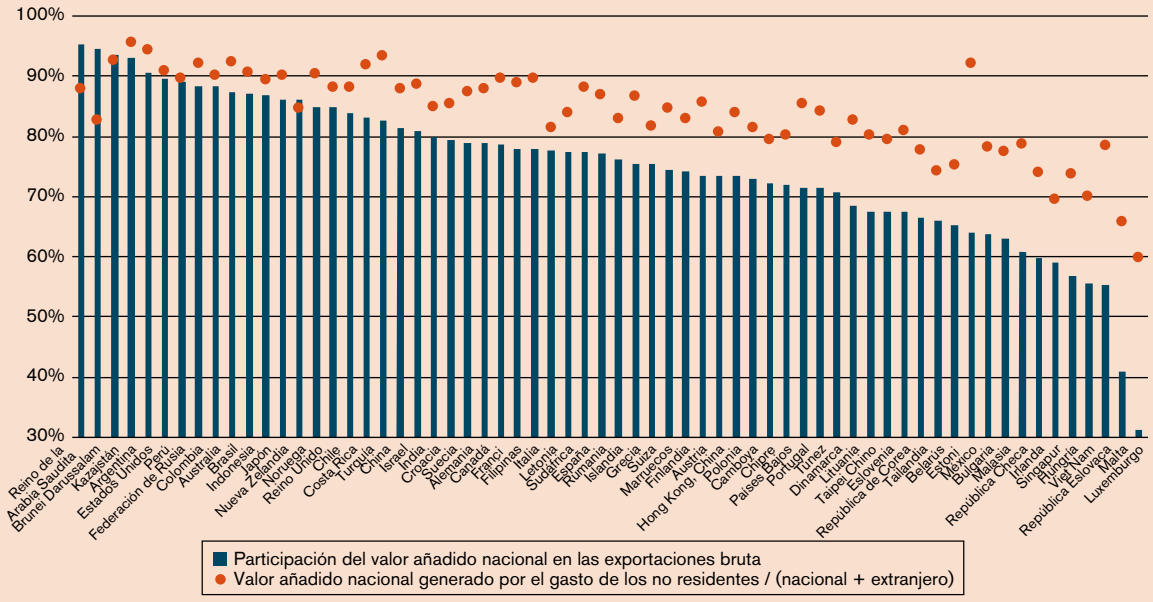
Recuadro C.2: Evaluación de las repercusiones de las exportaciones de servicios turísticos mediante el comercio medido en términos de valor añadido

El turismo es uno de los sectores que más se benefician (y más dependen) de la globalización. La evaluación de las repercusiones globales del turismo en la economía es de gran importancia para los responsables de la formulación de políticas, en especial en los países menos adelantados (PMA) y otras economías en desarrollo donde el turismo es un importante motor del crecimiento (véase, por ejemplo, OMC, 2018 c)). Para medir mejor esos efectos, el Comité de Turismo de la OCDE llevó a cabo trabajos exploratorios con objeto de estimar el origen del valor añadido generado por las actividades turísticas, combinando las tablas de la OCDE sobre insumos-productos entre países con las estadísticas de la cuenta satélite de turismo (CST).[4]

La evaluación del sector turístico sobre la base del criterio del valor añadido, en lugar de a partir de estadísticas comerciales tradicionales, permite comprender mejor el nexo entre el turismo y la globalización. A diferencia de la CST, que mide únicamente los efectos directos, los indicadores del comercio en términos de valor añadido también reflejan las repercusiones indirectas del turismo en la economía (tanto en las fases iniciales como en las finales). Además, proporcionan información útil sobre el valor añadido nacional y extranjero de las actividades turísticas en un formato normalizado que permite hacer comparaciones entre las 64 economías actualmente incluidas en la base de datos TiVA (véase oe.cd/tiva).

En los gráficos que se presentan a continuación se muestran estimaciones preliminares basadas en la base de datos TiVA. Debido a las limitaciones de los datos disponibles, esas estimaciones utilizan el "gasto de los hogares no residentes" como indicador aproximado del turismo, lo que implica que su cobertura es más amplia que la que ofrecen las clasificaciones de la CST y otras estadísticas tradicionales sobre turismo.[5] Hasta la fecha, los resultados globales (véase el gráfico C.4) sugieren que, en casi todas las economías incluidas en la base de datos TiVA, la participación del valor añadido nacional en el gasto en turismo es superior a la participación del valor añadido nacional en las exportaciones brutas totales. Este resultado parece contradecir el viejo estereotipo de que los niveles de "fuga" son mucho más elevados en el turismo internacional que en otros sectores de exportación.

Gráfico C.4: La participación del valor añadido nacional es mayor en el sector turístico que en las exportaciones totales Valor añadido nacional/coeficiente de exportación del gasto en turismo de los hogares no residentes y del conjunto de la economía, 2015



Fuente: Base de datos de la OCDE sobre insumos-productos entre países, 2018.

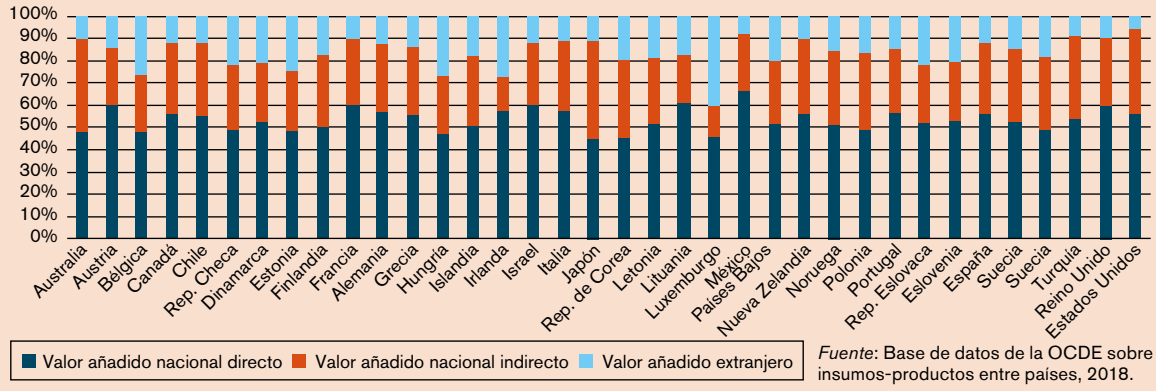
Recuadro C.2: Evaluación de las repercusiones de las exportaciones de servicios turísticos mediante el comercio medido en términos de valor añadido *(continuado)*

En las economías abarcadas por el estudio de la OCDE, 1 dólar EE.UU. de gasto de los hogares no residentes generó en 2015, por término medio, 0,89 centavos de dólar EE.UU. en valor añadido nacional y 0,11 centavos de dólar EE.UU. en valor añadido extranjero. El valor añadido nacional directo (es decir, el derivado de los sectores que prestan servicios al turismo) representó por término medio el 56% del gasto total en turismo en 2015, mientras que la participación del valor añadido indirecto (el derivado de otros sectores nacionales suministradores) ascendió al 34% (véase el gráfico C.5). Esta última cifra muestra el importante papel que desempeñan las cadenas de suministro nacionales en la creación de productos y servicios que compran los turistas. La participación del valor añadido nacional indirecto en el gasto en turismo varía significativamente de un país a otro; por ejemplo, asciende al 14% en Luxemburgo, al 42% en Australia y al 44% en el Japón.

En cuanto al valor añadido extranjero del gasto en turismo de los no residentes, la participación más elevada se registró en Luxemburgo (40%), una economía muy integrada en las cadenas de producción regionales e internacionales. El desglose del contenido de valor añadido extranjero del gasto en turismo por origen geográfico pone de relieve las cadenas de suministro regionales de bienes y servicios vendidos por el sector turístico. Por ejemplo, las actividades relacionadas con el turismo en los países de la Unión Europea obtienen la mayoría de sus insumos extranjeros de otros países europeos. En cuanto al origen del valor añadido nacional indirecto del gasto en turismo, estos nuevos resultados ponen de relieve el papel predominante de los sectores de servicios, y en especial, como muestra el gráfico C.6, la importante contribución de los servicios de distribución, los servicios de transporte y los servicios prestados a las empresas.

Gráfico C.5: Las cadenas de suministro nacionales desempeñan un papel importante en los productos y servicios que compran los turistas

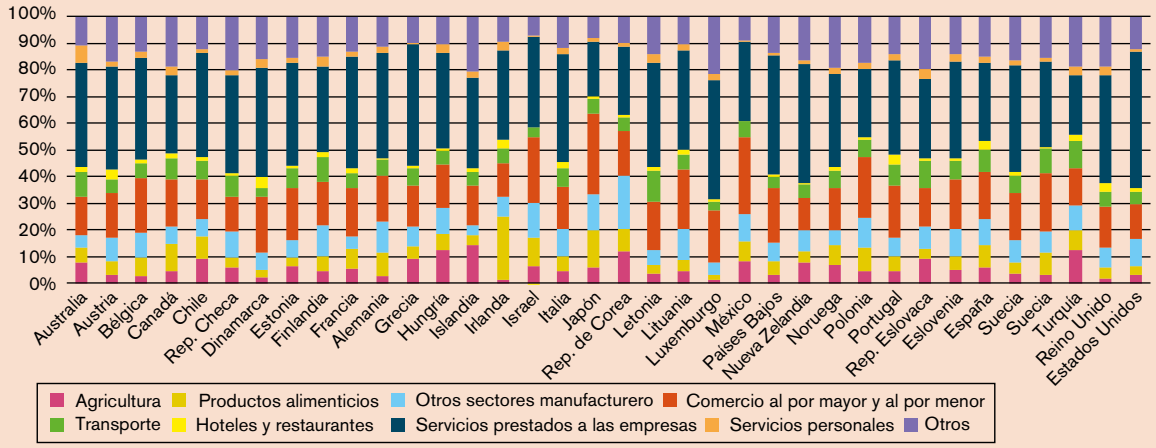
Componentes del valor añadido del gasto en turismo, 2015 (participación porcentual en el gasto en turismo)



Fuente: Base de datos de la OCDE sobre insumos-productos entre países, 2018.

Gráfico C.6: La importante contribución al turismo de otros sectores de servicios

Participación en el total del valor añadido nacional indirecto del gasto en turismo, 2015



Fuente: Base de datos de la OCDE sobre insumos-productos entre países, 2018.

(c) El aumento del nivel de bienestar asociado al comercio de servicios

En la sección anterior se han facilitado datos útiles que muestran la contribución del comercio de servicios al crecimiento económico y al desarrollo. Sin embargo, como sugiere el estudio de caso de México (véase la página 65), estos resultados podrían dar una visión parcial de sus repercusiones en el conjunto de la economía. Para poder realizar afirmaciones definitivas sobre los beneficios derivados del aumento del comercio de servicios, es necesario que evaluemos qué repercusiones tiene en el conjunto de la economía y en el bienestar del consumidor medio. En términos sencillos, se entiende por bienestar económico el derivado del consumo de todos los bienes y servicios que produce una economía. Dada una cantidad fija de recursos (tierra, capital y trabajo), cuanto más eficientemente se asignen y orienten esos recursos a los usos más productivos, mayor será el nivel de producción y consumo, y mayor será también el bienestar económico. Por lo tanto, los cálculos realizados y analizados en esta subsección reflejan en qué medida el aumento del comercio de servicios puede generar estos beneficios.

Chadha *et al.* (2000) han estudiado los efectos de una reducción del 33% en los equivalentes arancelarios a los obstáculos al comercio de servicios en una muestra de 15 economías en desarrollo y cinco economías desarrolladas. Los autores estiman que el aumento en el nivel de bienestar es del 2% en los países desarrollados y del 2,5% en los países en desarrollo.

Konan y Maskus (2006) utilizan un modelo de equilibrio general computable (EGC) para investigar los efectos que podría tener la eliminación de los obstáculos al comercio de servicios en Túnez. Tanto el nivel de bienestar como el PIB aumentan más de un 7%, es decir, tres veces más que las ganancias estimadas que se derivarían de una liberalización del comercio de mercancías. Tres cuartas partes de la ganancia asociada a la liberalización de los servicios se explicaría por el aumento de la presencia comercial. Esta liberalización eleva los ingresos de los hogares un 4%, mientras que la apertura del suministro transfronterizo los aumenta en un 1%.

Rutherford *et al.* (2006) utilizan un modelo de EGC para evaluar las repercusiones globales de la adhesión de Rusia a la OMC, y estiman que las ganancias derivadas de la apertura de la IED representan en torno al 70% de todas las ganancias asociadas a su adhesión a la OMC.

En otro estudio basado en un modelo de EGC, Francois *et al.* (2003) estiman los beneficios económicos globales de una posible conclusión satisfactoria de la Ronda de Doha. El escenario utilizado presume una reducción del 50% en los "equivalentes arancelarios" que afectan al comercio de servicios.[6] Los autores concluyen que los servicios constituyen una importante fuente de ganancias (más de USD 50.000 millones a nivel mundial), de las que los principales beneficiarios serían la India y los Estados Unidos.

Por último, en un estudio reciente de Atkin *et al.* (2018) se concluye que la entrada de supermercados extranjeros en el sector minorista de México se tradujo en un aumento importante y significativo del nivel de bienestar del hogar medio, equivalente al 6% de los ingresos iniciales del hogar. Este aumento del bienestar provino de la reducción de los precios minoristas en los establecimientos de los supermercados extranjeros y sus competidores nacionales, de la disponibilidad de nuevas variedades de productos y de los diferentes servicios de compra ofrecidos por los minoristas extranjeros. Sin embargo, el aumento del bienestar se concentró en los hogares más ricos, ya que son estos quienes otorgan mayor importancia a la variedad de productos y servicios de compras ofrecidos por los minoristas extranjeros.

Para complementar este breve repaso de los estudios publicados, en la siguiente sección utilizaremos los resultados de un estudio reciente sobre los costos del comercio (Egger *et al.*, 2018) y el método de cálculo propuesto por Arkolakis *et al.* (2012) para estimar los beneficios derivados del comercio transfronterizo de servicios (para una explicación más técnica del método y los datos empleados para estos cálculos, véase el recuadro C.3).

El método utilizado por Arkolakis *et al.* es útil, porque los autores pueden demostrar que, en un importante subconjunto de modelos sobre el comercio, el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio de servicios puede calcularse a partir de un número muy reducido de estadísticas. Sin embargo, el estudio de Arkolakis *et al.* (2012) ha sido objeto de críticas por parte de quienes sostienen que su enfoque no contempla algunas de las vías a través de las cuales el comercio puede aumentar el nivel de bienestar y que, por lo tanto, subestima las ganancias derivadas del comercio. El enfoque de estos autores no tiene en cuenta, por ejemplo, cómo afecta la apertura del comercio a las decisiones de las empresas de entrar o salir de los mercados nacionales y de exportación, decisiones que abren una nueva vía de aumento del nivel de bienestar (Melitz y Redding, 2015).

Recuadro C.3: Métodos para estimar el nivel de bienestar

Para complementar el análisis llevado a cabo en el texto principal, en este recuadro se exponen características técnicas adicionales de los métodos utilizados para calcular las estimaciones del nivel de bienestar presentadas en la sección C.

Método y datos utilizados por Arkolakis et al. (2012)

Una de las principales conclusiones del estudio de Arkolakis et al. (2012) es que, en un importante subconjunto de modelos sobre el comercio, el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio de servicios puede calcularse a partir de un número muy reducido de estadísticas. En el caso más sencillo (un único sector, sin bienes intermedios y en condiciones de competencia perfecta) el aumento del nivel de bienestar solo depende de la participación del gasto destinado a productos nacionales y de la elasticidad del comercio. La elasticidad del comercio mide cuánto disminuye el comercio cuando los costos variables del comercio aumentan un 1%. Arkolakis et al. (2012) también proponen métodos alternativos para calcular el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio cuando la economía está compuesta por múltiples sectores o cuando hay productos finales e intermedios. Los cálculos realizados en el presente informe se basan en una fórmula que refleja una economía compuesta por múltiples sectores, de modo que es posible distinguir las ganancias derivadas del comercio de servicios de las derivadas del comercio de mercancías. En condiciones de competencia perfecta, el aumento del bienestar asociado al comercio para un condado j vienen dadas por la siguiente expresión:

$$\widehat{W}_j = \prod_{s=1}^{S} (\hat{\lambda}_{jj}^{s})^{\eta_j^s / \varepsilon^s}$$

donde $\widehat{W}_j$ es la variación porcentual del nivel de bienestar en el país j asociado al crecimiento del comercio durante un determinado período; S es el número total de sectores (tanto de mercancías como de servicios); $\hat{\lambda}_{jj}^{s}$ es la variación porcentual en la participación del gasto destinado a los productos o servicios nacionales en el sector; s; η_j^s es la participación en el consumo del sector s en el país j; y ε^s es la elasticidad del comercio en el sector s.

Este método requiere utilizar elasticidades del comercio para cada sector. Afortunadamente, Egger et al. (2018) estimaron estas elasticidades para unas 40 economías incluidas en la versión de 2013 de la Base de Datos Mundial de Insumos-Productos (WIOD). Los autores estiman 35 elasticidades del comercio para cada uno de los sectores de la WIOD, cuya clasificación se basa en la tercera revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU Rev.3 - la CIIU es una clasificación uniforme de las actividades económicas, elaborada por la División de Estadística de las Naciones Unidas). La clasificación comprende 16 sectores de bienes y 19 sectores de servicios. Para estimar los niveles de bienestar, hemos utilizamos la versión de 2016 de la base de datos WIOD, que se basa en la CIIU Rev.4. La concordancia desarrollada por Gouma et al. (2018) se utiliza para asignar las 35 elasticidades sectoriales del comercio a los correspondientes sectores incluidos en la versión 2016 de la base de datos WIOD. Esta base de datos abarca el período 2000-2014. Además, es importante tener en cuenta que, en esta base de datos, el comercio de servicios solo abarca los modos 1 y 2 del AGCS (Timmer et al., 2015), por lo que las estimaciones subestimarán las ganancias derivadas del comercio de servicios.

Como señalamos antes, hay un método alternativo para calcular el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio que diferencia entre el comercio de productos intermedios y el comercio de productos finales. En condiciones de competencia perfecta, la ecuación correspondiente es:

$$\widehat{W}_j = (\hat{\lambda}_{jj})^{1/\varepsilon\beta}$$

donde β es la participación de los productos intermedios en el costo de producción. Una ventaja de este enfoque es que las elasticidades del comercio estimadas por Egger et al. (2018) se basan en datos sobre el comercio de productos intermedios. Lamentablemente, este método de cálculo alternativo parte de la hipótesis de que en la economía existe un único bien compuesto, integrado por una combinación de bienes y servicios. Como se deduce de la ausencia en la ecuación del índice de identificación sectorial s, no es posible diferenciar el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio de servicios (que es el objeto de nuestro interés) del aumento global del nivel de bienestar derivado del comercio.

Método utilizado por Feyrer (2019)

En un sentido técnico, el método empleado por Feyrer no se utiliza para calcular el aumento en el nivel de bienestar, sino para analizar la relación entre un cambio en las corrientes comerciales y una variación del nivel

Recuadro C.3: Métodos para estimar el nivel de bienestar *(continuado)*

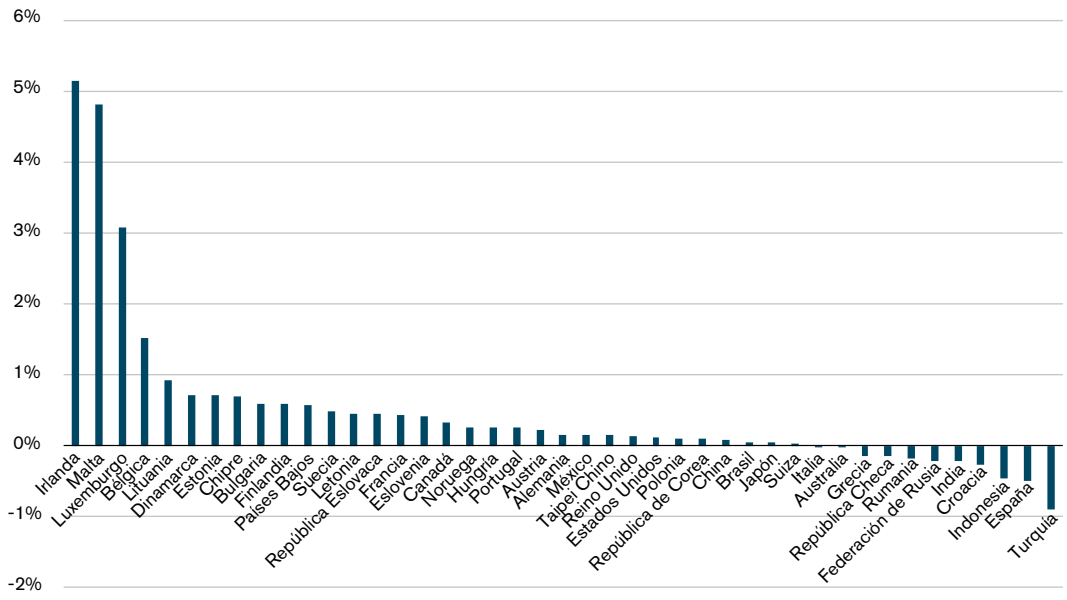
de ingresos. En la medida en que se presume el aumento de los ingresos eleva el nivel de bienestar, el enfoque es útil para complementar las estimaciones sobre el nivel de bienestar de Arkolakis et al. (2012). Basándose en un estudio anterior de Frankel y Romer (1999), Feyrer se propone establecer una relación causal entre el comercio y los ingresos. Como es bien sabido en este tipo de estudios, es probable que exista una relación bidireccional de causalidad entre el comercio y los ingresos. En consecuencia, para confirmar la existencia de un vínculo causal entre ambos es preciso identificar alguna variable que esté vinculada al comercio pero no a los ingresos. Feyrer elige como variable las mejoras en la tecnología aeronáutica, que han impulsado el volumen de comercio mundial transportado por aire con el paso de los años, en especial entre pares de países con rutas aéreas relativamente cortas en comparación con las rutas marítimas. Utilizando este "instrumento" para evitar el inconveniente que plantea la relación endógena del comercio y los ingresos, Feyrer concluye que el comercio tiene un importante efecto causal en el PIB per cápita, con una elasticidad cercana a 1/2; en otras palabras, un aumento del 1% en el comercio de una economía se traduce en un aumento del 0,5% de su PIB per cápita. Esta estimación de la elasticidad se utiliza para calcular, en una muestra compuesta por unas 148 economías, cuánto aumentó el PIB per cápita entre 2000 y 2014 debido al comercio de servicios.

Los resultados de las estimaciones se muestran en el gráfico C.7, que refleja la variación del nivel de bienestar asociada al comercio transfronterizo de servicios entre 2000 y 2014. Esta variación oscila entre una disminución del 0,9% en Turquía y un aumento del 5,1% en Irlanda. El aumento medio (aritmético o no ponderado) del bienestar asociado al comercio de servicios durante este período es del 0,5%. Probablemente no es casualidad que las tres economías que registraron un mayor aumento del nivel de bienestar durante dicho período sean Irlanda, Luxemburgo y Malta. La ya elevada participación de las importaciones de servicios en estos países aumentó significativamente entre 2000 y 2014. En Irlanda, pasó del 23,6% al 39,8%; en Luxemburgo, del 41,3% al 48,2%; y en Malta, del 31,3% al 40,5%.

Si se observan las 43 economías comprendidas en el gráfico C.7, en 2014 la participación media (aritmética) de las importaciones de servicios fue solo del 9,8%, frente a una participación del 48,4% en el caso de las mercancías. En otras palabras:

Gráfico C.7: En la última década, el nivel de bienestar ha aumentado en muchas economías gracias al crecimiento del comercio transfronterizo de servicios

Aumento del bienestar asociado al comercio transfronterizo de servicios (variación porcentual anual durante el período 2000-2014)



Fuente: Datos de base, procedentes tablas sobre insumos-productos (Base de Datos Mundial sobre Insumos y Productos - WIOD); elasticidades del comercio en los distintos sectores, tomadas de Egger et al. (2018); y cálculos de los autores.

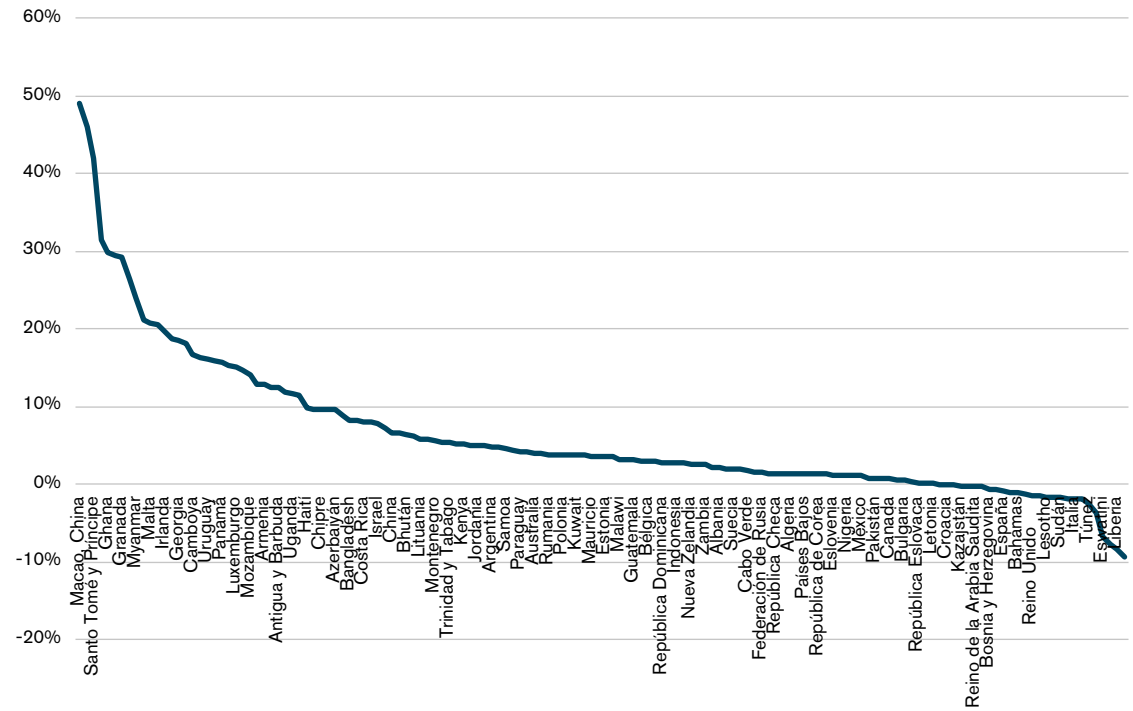
los servicios representan alrededor de una quinta parte del comercio transfronterizo de mercancías. Estos cálculos sugieren que una mejora de la comerciabilidad transfronteriza podría traducirse en un importante aumento de los niveles de bienestar en muchas economías.

Las críticas a Arkolakis *et al.* (2012), y el hecho de que los datos de la Base de Datos Mundial de Insumos-Productos (WIOD) solo abarque los modos 1 y 2 del AGCS (véase Timmer, Dietzenbacher *et al.*, 2015), sugieren que es mejor interpretar los cálculos como un límite inferior de las estimaciones del aumento del bienestar asociado al comercio transfronterizo de servicios. Partiendo de esta base, es importante considerar enfoques alternativos que complementen estos resultados. Un estudio reciente de Feyrer (2019) sugiere que es posible obtener un conjunto alternativo de estimaciones que contrastan con los resultados que se muestran en el gráfico C.7. Feyrer concluye que el comercio tiene un efecto significativo, positivo y causal en el PIB per cápita, con una elasticidad cercana a 1/2; en otras palabras, un aumento del 1% en el comercio de una economía se traduce en un aumento del 0,5% de su PIB per cápita. Podemos utilizar esta estimación de la elasticidad para calcular, en una muestra compuesta por unas 148 economías, cuál fue el crecimiento del PIB per cápita asociado al aumento del comercio de servicios durante el período 2000-2014. Aunque una variación del PIB per cápita no equivale exactamente a una variación del nivel de bienestar, es probable que una y otra estén estrechamente relacionadas.

Los resultados de los cálculos se muestran en el gráfico C.8. Durante el período 2000-2014, el comercio transfronterizo de servicios provocó un crecimiento medio del PIB per cápita del 6,3% en las economías de la muestra. Conviene señalar que algunos de las economías que registraron mayores ganancias eran economías en desarrollo y PMA (por ejemplo, Macao (China), Santo Tomé y Príncipe, Timor-Leste). Dado que estas economías no figuran en la base de datos WIOD, no ha sido posible incluirlas en el análisis ni, por lo tanto, identificarlas como aquellas en que más aumentó el nivel de bienestar durante el período 2000-2014. Lo notable, sin embargo, es que algunas de las economías donde más aumentaron los ingresos per cápita a consecuencia del comercio de servicios (como Irlanda, Luxemburgo y Malta) son las mismas economías que figuran en el gráfico C.7 como aquellos en que más aumentó el nivel de bienestar. Este resultado proporciona cierta confianza en la fiabilidad de ambos

Gráfico C.8: En la última década, el PIB per cápita ha aumentado en muchas economías gracias al crecimiento del comercio transfronterizo de servicios

Variación porcentual anual del PIB per cápita asociada al comercio transfronterizo de servicios, 2000-2014



Fuente: Datos basados en los indicadores del desarrollo mundial y cálculos de los autores.

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Matteo Fiorini,
(Instituto Universitario Europeo de Florencia)
y Bernard Hoekman, (Instituto Universitario Europeo de Florencia y Centre for Economic Policy Research)

Las políticas en materia de comercio de servicios y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible se centra en 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS) de carácter general, que incluyen desde reducir la pobreza hasta mejorar la salud pública y proteger el medio ambiente. Estos objetivos se establecen para todos los países, tanto de las economías ingresos elevados como los países en desarrollo.

Los servicios pueden contribuir a la consecución de los ODS a través de al menos dos mecanismos (Helble y Shepherd, 2019). El primero de ellos es el crecimiento económico. La consecución de muchos de los ODS requiere aumentar los ingresos per cápita. Dado que los servicios representan dos tercios o más del PIB total en la mayoría de las economías, para aumentar los ingresos per cápita será necesario incrementar la productividad de las actividades de servicios. El segundo mecanismo es más directo. Muchas de las metas específicas asociadas a los ODS instan a mejorar el acceso a los servicios o prestar servicios de mayor calidad. De hecho, muchos ODS y sus correspondientes metas hacen referencia a servicios específicos. Por ejemplo, el ODS 1 ("Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo") hace referencia a los servicios financieros, identificando como una de sus metas específicas el acceso a "los servicios financieros, incluida las microfinanciación". El acceso a los servicios financieros también se menciona como uno de los instrumentos para "poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible" (ODS 2); "garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades" (ODS 3); "promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos" (ODS 8); y "construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación" (ODS 9).[7]

El comercio y la inversión son instrumentos que permiten mejorar el acceso a servicios de mayor calidad, más variados y más baratos, y pueden mejorar los resultados de los sectores de servicios nacionales a través de la presión de la competencia y la difusión de conocimientos. Por consiguiente, el comercio de servicios y las políticas de inversión pueden contribuir al cumplimiento de numerosos ODS. Fiorini y Hoekman (2018a) muestran que la apertura de las políticas en materia de comercio de servicios se asocia a una mayor disponibilidad (un mejor acceso) de diversos servicios que ocupan un lugar destacado en varios ODS y sus correspondientes metas; entre estos servicios figuran no solo los servicios financieros, sino también los servicios de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y los servicios de transporte. La naturaleza intangible de los servicios implica que los proveedores extranjeros deben generar al menos parte del valor añadido de su actividad económica (y a menudo una gran parte) en el país importador (consumidor). Es decir, la mejora del acceso a los servicios está a menudo asociada a un componente de inversión. Una consecuencia de este hecho es que la actividad de los proveedores extranjeros se verá afectada por el entorno empresarial local, de modo que la magnitud de los posibles efectos positivos de un régimen de comercio e inversión más abierto puede depender de la calidad de las instituciones de la economía importadora (Beverelli et al., 2017).

Hace tiempo que se considera que el comercio y la política comercial son uno de los mecanismos para aplicar una estrategia de desarrollo sostenible. Sin embargo, la redacción de los ODS tiende a hacer hincapié en las medidas que facilitan o promueven las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo, lo que resulta muy limitado. Es necesario prestar más atención a las políticas que afectan el comercio de servicios y a la entrada de inversiones realizadas por los proveedores de servicios, ya que ambos pueden condicionar la disponibilidad y calidad de diversos servicios que son importantes para determinados ODS. Además, es importante complementar esa mayor atención a las políticas en materia de comercio de servicios con medidas destinadas a mejorar la calidad de la reglamentación sectorial y la gobernanza económica. Estos elementos ayudarán a apreciar en qué medida el comercio y la inversión en el sector de los servicios pueden contribuir a avanzar en la consecución de los ODS.

métodos, ya que aunque la magnitud absoluta de las ganancias difiere (lo que es lógico, dado que el gráfico C.7 refleja el nivel de bienestar, mientras que el gráfico C.8 se centra en el PIB per cápita), la clasificación de las economías que mayores ganancias han registrado es relativamente similar en uno y otro caso.

Del repaso de los estudios publicados y de nuestras propias estimaciones sobre el aumento del nivel de bienestar asociado al comercio de servicios se desprende un rango relativamente estrecho de posibles resultados (véase el cuadro C.1). Los estudios basados en modelos de EGC sugieren que el aumento del nivel de bienestar asociado a la apertura del comercio de servicios oscila entre un 2% y un 7%. Si se utiliza el marco de Arkolakis *et al.* (2012) y las estimaciones de las elasticidades del comercio de Egger *et al.* (2018), el aumento de las corrientes del comercio de servicios durante el período 2000-2014 se tradujo en un incremento medio del nivel de bienestar del 0,5% en las 43 economías incluidas en la base de datos WIOD. Por último, si se utiliza la estimación de elasticidad del PIB per cápita con respecto al comercio de Feyrer (2019), el aumento medio del PIB per cápita asociado al comercio de servicios durante ese mismo período habría sido del 6,3% en unas 148 economías.

2. El comercio de servicios aumenta la competitividad de las empresas

En esta sección se examinan las múltiples formas en que el comercio de servicios, que abarca los cuatro modos de suministro del AGCS, puede influir en la capacidad de las empresas para competir a nivel internacional. En términos generales, la competitividad internacional puede definirse como la capacidad de una empresa de suministrar productos y servicios de manera más eficaz y eficiente que sus competidores extranjeros. Esta capacidad depende de los costos y los precios relativos, de la productividad y de otros indicadores del rendimiento de la empresa en el plano internacional. En la sección se analizan los efectos directos e indirectos que el comercio de servicios en un sector determinado tiene en las empresas de servicios de todos los sectores, así como los efectos indirectos del comercio de servicios en las empresas manufactureras, dado que los servicios se utilizan como insumos en el proceso de fabricación y pueden también estar incorporados al producto final.

(a) Efectos directos e indirectos en la competitividad de las empresas de servicios

El comercio de servicios puede determinar la competitividad de las empresas a través de varios canales. Un importante canal directo en el que se aprecia este impacto es el efecto positivo que el comercio de servicios tiene en la productividad de las empresas de servicios. El número de estudios publicados sobre el comercio internacional y la productividad de las empresas ha aumentado desde que Bernard y Jensen (1995) documentaron las importantes diferencias sectoriales que existían entre las empresas manufactureras exportadoras y las no exportadoras. Los autores constataron que las empresas con un mayor nivel de productividad tenían más probabilidades de participar en el comercio. Otros estudios han ampliado el análisis sobre el comercio y la productividad al sector de los servicios, y en casi todas las economías estudiadas se ha observado una correlación positiva entre la participación en el comercio de servicios y la productividad de las empresas: por ejemplo, Breinlich y Criscuolo (2011) para las empresas británicas, Kelle *et al.* (2013) para las empresas alemanas y Malchow-Møller *et al.* (2015) para las empresas belgas. Temouri *et al.* (2013), utilizando datos de empresas que prestan servicios a otras empresas del Reino Unido, Francia y Alemania y definiendo la productividad como el valor añadido por empleado, también constatan que las empresas orientadas a la exportación eran más productivas que las no exportadoras. Por último, Morikawa (2018) observa

Cuadro C.1: Aumento del nivel de bienestar (PIB per cápita) asociado al comercio de servicios

Fuente de la estimación	Intervalo o media	Observaciones
Estudios basados en modelos de EG	Entre un 2% y un 7%	
Cálculos del autor a) Método de Arkolakis *et al.* (2012)	Media: 0,5%	Economías abarcadas: 43 Período: 2000-2014
b) Método de Feyrer (2019)	Media: 6,3%	Economías abarcadas: 148 Período: 2000-2014

que la productividad total de los factores en las empresas exportadoras japonesas es un 17% mayor en las empresas de servicios exportadoras que en las no exportadoras.

Según Nielsen y Taglioni (2004), el canal a través del cual la apertura del comercio de servicios afecta positivamente a la productividad de las empresas es el aumento de la eficiencia productiva resultante de la competencia de las importaciones. Las economías de escala que se derivan del acceso a más oportunidades de exportación desempeñan un papel menor, aunque observable empíricamente. Según Robinson *et al.* (2002), la apertura de los servicios también da lugar a la transferencia de tecnología de los países más desarrollados a los menos desarrollados, lo que aumenta la productividad.

La capacidad de las empresas de servicios para competir a nivel internacional también depende en parte de su rentabilidad, especialmente cuando incorporan insumos de servicios. Una amplia gama de servicios participa en calidad de insumos en la producción de servicios. Miroudot *et al.* (2013) observan que los costos del comercio de servicios son mucho más altos que los del comercio de bienes, lo que se analiza con más detalle en la sección D. Los autores encuentran pruebas econométricas de que los sectores de servicios que soportan costos comerciales más bajos, ya sea de importación o exportación, tienden a ser más productivos y a registrar un mayor crecimiento de la productividad que sus competidores. Asimismo, confirman el hecho de que el rendimiento de una empresa depende de la rentabilidad del entorno general de servicios en el que opera, tanto si esos servicios se incorporan directamente como insumos en el proceso de producción, lo que afecta al costo marginal de producción (como los costos de electricidad o telecomunicaciones), como si se incorporan indirectamente (a través de los sistemas de educación, sanidad o transporte), lo que afecta a la competitividad de las empresas en el conjunto de la economía. Como se explica en la sección C.1, los estudios publicados reconocen la contribución de esos servicios de infraestructuras, si bien su contribución a nivel de la empresa es más difícil de evaluar.

(b) Efectos indirectos en la competitividad de las empresas manufactureras

Al margen de su influencia en las empresas de servicios, el comercio de servicios también puede potenciar la competitividad de las empresas aumentando la productividad de las empresas manufactureras. Este efecto indirecto del comercio de servicios es particularmente importante porque los servicios se utilizan a menudo como insumos en el proceso de fabricación. Jones (2011) explica que la productividad en el sector manufacturero depende de la disponibilidad de insumos de alta calidad. Por consiguiente, unos servicios de más calidad, al mejorar los insumos utilizados en las fases iniciales del proceso de fabricación, pueden aumentar la productividad de ese proceso en las fases ulteriores. Además, el comercio es un mecanismo importante para mejorar los insumos disponibles de una empresa manufacturera, ya sea porque reduce el precio de los insumos o porque aumenta la variedad de insumos disponibles (Topalova y Khandelwal, 2011). Según Bourlès *et al.* (2013), la mejora de los servicios puede adoptar cuatro formas:

i) la disponibilidad de nuevos servicios;

ii) la expansión de los servicios existentes a regiones que no disponían de ellos;

iii) una mejora de los servicios existentes que reduzca los costos de producción; y

iv) la reducción del poder de mercado en el sector de los servicios, ya que el aumento de la calidad y variedad de los servicios fomenta la innovación y la competencia.

Hay varios estudios que han examinado el papel de los servicios como insumos en la fabricación y su influencia en el proceso de producción. Liu *et al.* (2018) demuestran que el desarrollo de los servicios financieros y los servicios prestados a las empresas puede ser una fuente de ventaja comparativa en el sector manufacturero, y concluyen que la importación de servicios financieros puede compensar en parte la debilidad del sector financiero nacional. Los autores consideran el uso directo de estos servicios, así como su uso indirecto en el sector manufacturero, como servicios incorporados en insumos intermedios. Bas y Causa (2013) corroboran la conclusión de que los servicios financieros son cruciales para la competitividad del sector manufacturero y, además, consideran que los beneficios de una infraestructura financiera sólida son mayores para las empresas que se encuentran más lejos de la frontera tecnológica a nivel de la industria, especialmente en los países en desarrollo. En un estudio sobre los países de la OCDE, Nordås y Kim (2013) observan que la densidad de los servicios de telecomunicaciones y la fiabilidad del suministro de electricidad son insumos cruciales para la competitividad del sector manufacturero, y en particular para aumentar el grado de diferenciación de los productos, los precios unitarios obtenidos en los mercados de exportación y la duración del comercio. Bas (2014), utilizando la India como caso práctico, encuentra pruebas empíricas de que la fiabilidad de los servicios de telecomunicaciones, electricidad y transporte es importante para la competitividad del sector manufacturero.

El análisis de los datos de empresas de la República Checa de Arnold *et al.* (2011) revela que existe una clara relación positiva entre la reforma del sector de los servicios y los resultados de las empresas nacionales en el sector manufacturero de transformación. Al parecer, la apertura del comercio de los sectores nacionales de servicios (principalmente a través de una presencia comercial) es el canal clave a través del cual la liberalización de los servicios puede contribuir a mejorar el rendimiento de los sectores manufactureros. Asimismo, utilizando datos de empresas correspondientes al período 1993-2005, Arnold *et al.* (2016) constatan que las reformas en el sector bancario, las telecomunicaciones, los seguros y el transporte tuvieron importantes efectos positivos en la productividad de las empresas manufactureras indias.

Este resultado es corroborado por Bas (2014), que constata que la apertura de los servicios en la India elevó entre un 6% y un 8,5% la probabilidad de exportar para las empresas manufactureras, y que la reforma de los servicios en la India propició un aumento del 5% en la participación de las empresas manufactureras en las exportaciones. Asimismo, Francois y Woerz (2008) observan que una mayor apertura del comercio de servicios aumenta la productividad de las manufacturas en las industrias de las economías de la OCDE que hacen un uso intensivo de mano de obra cualificada.

Fernandes y Paunov (2008) concluyen que la IED en servicios a los productores, un indicador aproximado de la presencia comercial, mejora la productividad de las empresas manufactureras en Chile. Tomando China como ejemplo, Bas y Causa (2013) plantean que, si la reglamentación financiera china mejorara hasta alcanzar el nivel medio observado en las economías de la OCDE, la productividad del sector manufacturero en la economía china aumentaría un 6,5%. Por último, a un nivel más agregado, Amiti y Wei (2009) observan que las importaciones de servicios de los países de ingresos altos aumentan la productividad de los sectores manufactureros.

La relación entre el comercio de servicios y la productividad de las manufacturas no es uniforme. El efecto positivo depende del sector en el que opere la empresa manufacturera y del nivel de ingresos de la economía. En concreto, Nordås y Kim (2013) señalan que los sectores manufactureros en que las empresas son más sensibles a la calidad y disponibilidad de los servicios son los textiles y el vestido, la electrónica y el automóvil. La confección de prendas de vestir es un sector con un elevado volumen de negocio y un bajo margen de beneficio, y su competitividad depende de la fiabilidad de los servicios logísticos, de transporte y viajes. La mejora de la fiabilidad del suministro eléctrico y la reducción de los plazos de exportación son importantes para los países de ingresos bajos y medios que desean entrar en las cadenas de valor mundiales del sector de la electrónica. Un suministro fiable de electricidad está fuertemente asociado a una fabricación competitiva en todos los sectores manufactureros y grupos de ingresos.

Además de garantizar un suministro fiable de energía al sector manufacturero para que las fábricas puedan funcionar sin interrupciones, Nordås y Kim (2013) subrayan la importancia que tiene el sector eléctrico para el funcionamiento de una Internet industrial en rápido crecimiento en la que los sensores supervisan y controlan los procesos de fabricación y los sistemas de gestión de la cadena de suministro. La inversión en la distribución de electricidad (por ejemplo, en redes inteligentes) es esencial para la competitividad, especialmente en los países de ingresos altos donde la tecnología de producción y los procesos empresariales son más sensibles a las interrupciones del suministro eléctrico. El estudio concluye que las industrias de alta tecnología utilizan más servicios prestados a las empresas que otros servicios, y que el uso más generalizado de los servicios empresariales está relacionado con el aumento de los precios de exportación obtenidos en los principales mercados.

Otro canal a través del cual el comercio de servicios puede aumentar la competitividad de una empresa es la diferenciación de productos, que consiste en dotar a un determinado producto de características distintivas que lo hagan más atractivo que sus competidores potenciales. Si se hace correctamente, la diferenciación proporciona a los consumidores un producto por el que están dispuestos a pagar un plus y permite a las empresas reforzar su posición en un determinado mercado. Unos servicios eficientes aumentan la diferenciación de los productos.

Ante una mayor competencia extranjera, las empresas pueden añadir servicios o combinarlos con sus productos a fin de diferenciar esos productos (Lodefalk, 2017). Los fabricantes de éxito se distinguen de sus competidores mediante servicios como la imagen de marca y la propiedad intelectual. Estas prácticas fueron puestas de manifiesto por Vandermerwe y Rada (1988), que introdujeron el término "servitización de las empresas" para describir el proceso de creación de valor mediante la adición de servicios a los bienes. Ariu *et al.* (2019) han estudiado la complementariedad de la demanda de bienes y servicios y la manera en que las empresas manufactureras pueden explotarla para aumentar las exportaciones. Concluyen que la inclusión de servicios en los productos permite a las empresas manufactureras belgas aumentar los ingresos de

exportación en un 25%. Asimismo, las empresas que prestaron servicios simultáneamente aumentaron tanto la cantidad como los precios de sus productos, lo que es indicativo del éxito de la diferenciación.

Una forma en que las empresas pueden diferenciar los productos utilizando los servicios consiste en adaptar el producto a las necesidades concretas del consumidor (Nordås, 2008). La introducción de iTunes junto con el iPod de Apple es un ejemplo pertinente. Según Amit y Zott (2012), al emparejar el dispositivo de música con el servicio iTunes, que permitía a los consumidores comprar música instantáneamente y a distancia, Apple explotó la complementariedad entre la demanda de un bien y la demanda de un servicio. De este modo, Apple monopolizó prácticamente el mercado de reproductores MP3, y tras esta innovación sus ingresos y el precio de sus acciones aumentaron drásticamente. Su éxito no se debió únicamente a la invención de un nuevo aparato, sino también a la introducción de un programa informático que permitía mantener una relación continua con el consumidor.

Otra posibilidad para diferenciar los productos a través de los servicios es que las empresas añadan sistemas "inteligentes" que se comuniquen con el fabricante en tiempo real para aportar valor añadido al cliente. La mejora de los bienes mediante su combinación con servicios "inteligentes" permite a las empresas obtener mayores beneficios gracias a la diferenciación de los productos (Cernat y Kutlina-Dimitrova, 2014). Un ejemplo pertinente es el Echo de Amazon, un altavoz que incorpora un asistente digital. Con la ayuda del asistente digital del Echo, denominado "Alexa", que incorpora tecnología de reconocimiento de voz, y comunicándose con él, se pueden llevar a cabo tareas como, por ejemplo, activar una alarma, crear un recordatorio para una actividad determinada, conocer la duración de un trayecto o comprar un producto. Son y Oh (2018) observan que la introducción de estos altavoces, que incorporan inteligencia artificial, se ha traducido en un aumento de las compras de contenido digital. La introducción del altavoz Echo ha permitido a Amazon diferenciar su producto con éxito; no solo es un altavoz, sino también un asistente digital con capacidades que van más allá de las de un reproductor de música tradicional.

(c) El papel de las instituciones y del entorno reglamentario

El efecto positivo que el comercio de servicios puede tener en la competitividad de las empresas depende de la calidad de las instituciones[8] y del entorno reglamentario del país importador. El establecimiento de un clima económico propicio para la inversión y la actividad empresarial puede aumentar los efectos positivos del comercio de servicios. Beverelli *et al.* (2017) explican que la calidad institucional del país importador determina la influencia positiva que la apertura del comercio de servicios puede tener en la productividad de sus manufacturas. Los autores constatan que una reducción idéntica de las restricciones al comercio de servicios en el Canadá y en Tanzanía aumentaría la productividad del sector manufacturero del Canadá en un 16,7%, pero solo un 3,9% en Tanzanía. La capacidad de las economías para introducir políticas reglamentarias nacionales que complementen la apertura del comercio de servicios es una fuente de ventaja comparativa para los productos manufacturados elaborados (Van der Marel, 2014).

La dependencia de los beneficios del comercio de servicios respecto de la calidad de las instituciones se refleja en el factor de proximidad. Un bien puede producirse en el Pakistán y venderse en Suecia, pero esto no necesariamente es así en el caso de los servicios, que por lo general no son almacenables (Parry *et al.*, 2011). Por consiguiente, para que se produzca una transacción comercial de servicios el proveedor de servicios y el consumidor de los servicios deben estar muy cerca. Este hecho es evidente cuando se tiene en cuenta que la mayor parte del comercio de servicios se realiza principalmente a través del modo 3 (establecimiento de una presencia comercial en el mercado de destino). Andrenelli *et al.* (2018) hacen hincapié en la importancia del factor de proximidad; observan que la mayoría de los servicios utilizados como insumos en el sector manufacturero se encuentran en el país de producción. A través del factor de proximidad, la calidad institucional repercute en el comercio de servicios por dos canales distintos.

Cuando una empresa decide exportar servicios a un país determinado, su decisión de entrar en el mercado depende de la calidad institucional del mercado importador. Un marco institucional de mala calidad podría disuadir a las empresas de entrar en ese mercado concreto, lo que daría lugar a una influencia ex ante (es decir, antes de que se produzca el hecho) de esas instituciones en la decisión comercial de la empresa. En Antras y Helpman (2004) y en Grossman y Helpman (2005) se desarrollan modelos teóricos que explican las decisiones de exportación de las empresas multinacionales en función de las diferencias institucionales nacionales. En general, una mejor gobernanza económica y un mejor entorno reglamentario contribuyen a la calidad institucional (Fiorini y Hoekman, 2017). En particular, una mejor gobernanza económica se refleja en el establecimiento de un mayor número de filiales de empresas exportadoras en países extranjeros (Bernard *et al.*,

2010). Así pues, el factor de proximidad asociado al comercio de servicios en el modo 3 tiene un efecto ex ante en la decisión de una empresa de exportar a un país determinado, que depende de la calidad institucional del importador.

Una vez que una empresa ha adoptado la decisión de exportar a un determinado país, la calidad institucional del país importador determinará la rentabilidad de la empresa, ya que es allí donde se encuentra la demanda y se presta el servicio. Varios estudios establecen un vínculo entre la productividad de las empresas y su entorno institucional. Sirviéndose del estudio de un caso concreto de América Latina, Gaviria (2002) explica que la corrupción y la delincuencia pueden reducir la competitividad de las empresas. Dollar *et al.* (2005) han investigado la influencia del entorno de inversión en el rendimiento de las empresas en Asia Meridional. Los autores concluyen que las condiciones que perjudican el clima de inversión -por ejemplo, los cortes de electricidad o las largas demoras en el establecimiento de una conexión telefónica- tienen un efecto negativo en la productividad de las empresas y en la remuneración de los factores (los salarios, en el caso del factor trabajo, y las rentas, en el caso del factor capital). Lensink y Meesters (2014) analizan la forma en que unas instituciones debidamente desarrolladas propician el funcionamiento eficiente de los bancos comerciales. Borghi *et al.* (2016) observan que existe una correlación positiva entre la productividad de las compañías eléctricas de la Unión Europea y la calidad de las instituciones.

Las instituciones también afectan a la estructura del mercado y, por tanto, al grado de competencia en los mercados. Francois y Wooton (2001) han estudiado cómo influye la estructura del mercado en la distribución de las ganancias asociadas a la apertura del comercio en el sector del transporte. Demuestran que en América Latina, Asia Meridional y África Subsahariana y Meridional los efectos de la plena liberalización de la industria marítima dependen en gran medida del grado de competencia. Una industria más competitiva se traduce en que una mayor proporción de las ganancias derivadas de la liberalización del comercio recae en los consumidores y los productores, más que en las empresas o los cárteles del sector marítimo.

3. Efectos del comercio de servicios en el empleo y la inclusión

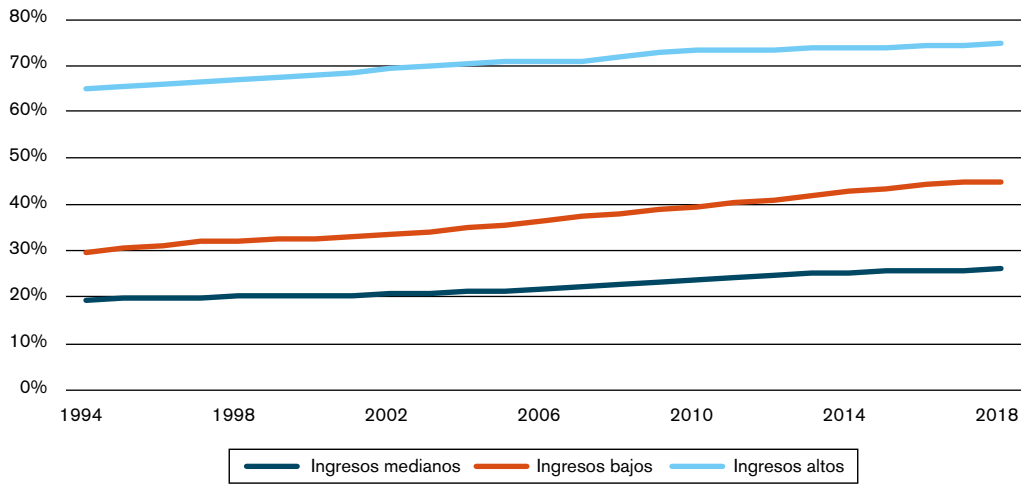
El comercio de servicios ha crecido rápidamente en los últimos decenios, gracias principalmente al progreso tecnológico y a la apertura del comercio. En la sección B mostramos que el valor del comercio de servicios prácticamente se ha duplicado entre 2005 y 2017. Para las economías con una ventaja comparativa en la esfera de los servicios, esto supuso un incremento del número de puestos de trabajo en las empresas exportadoras de servicios. Por ejemplo, en los Estados Unidos, el número de empleos relacionados con las exportaciones de servicios aumentó en un 40% entre 2005 y 2015, según la base de datos Trade in Employment (TiM) de la OCDE. Asimismo, el comercio de servicios permite a las empresas importar funciones empresariales completas, desde la contabilidad hasta los servicios de TI. Incluso los proyectos de bajo valor se negocian a través de plataformas como Upwork o MTurk de Amazon, que facilitan las transacciones entre clientes y proveedores de servicios de diferentes economías.

Esto supone notables beneficios para las empresas y los consumidores en términos de precios más bajos y una oferta de productos más variada. Una de las conclusiones de la sección C.2 es que el comercio de servicios puede potenciar considerablemente la productividad de las empresas que utilizan los servicios como insumos, además de aumentar la calidad de los factores de producción mediante la mejora de los servicios de enseñanza y del rendimiento de los mercados financieros. En la sección C.2 también se demostró que el comercio de servicios mejora el bienestar, los ingresos y el crecimiento.

Además, la participación del sector de los servicios en el empleo total está aumentando en todo el mundo. Los cambios estructurales debidos a la innovación, los cambios demográficos, el aumento de los ingresos y otros factores (véase la sección D) siguen atrayendo a los trabajadores hacia el sector de los servicios, como se ilustra en el gráfico C.9. Esto conlleva, por ejemplo, que en las economías de ingresos altos el comercio de servicios podría beneficiar a una mayor proporción de trabajadores que el comercio de bienes y a un porcentaje cada vez mayor de trabajadores de las economías de ingresos bajos y medianos.

Estos beneficios potenciales contrastan con la preocupación que despiertan las repercusiones del comercio de servicios en el mercado laboral de las economías desarrolladas. Existe la opinión generalizada de que la deslocalización de servicios, es decir, la importación de servicios que antes se producían internamente, podría provocar pérdidas significativas de puestos de trabajo, lo que tiene su origen en una serie de estimaciones amplias sobre el número de puestos de trabajo susceptibles de ser deslocalizados. Esas estimaciones se basan normalmente en la descripción del tipo de tareas

Gráfico C.9. La participación de los servicios en el empleo total ha aumentado en todo el mundo
Empleo en el sector de los servicios, como porcentaje del empleo total, 1994-2018



Fuente: ILOSTAT. Categorías de ingresos según el Banco Mundial.

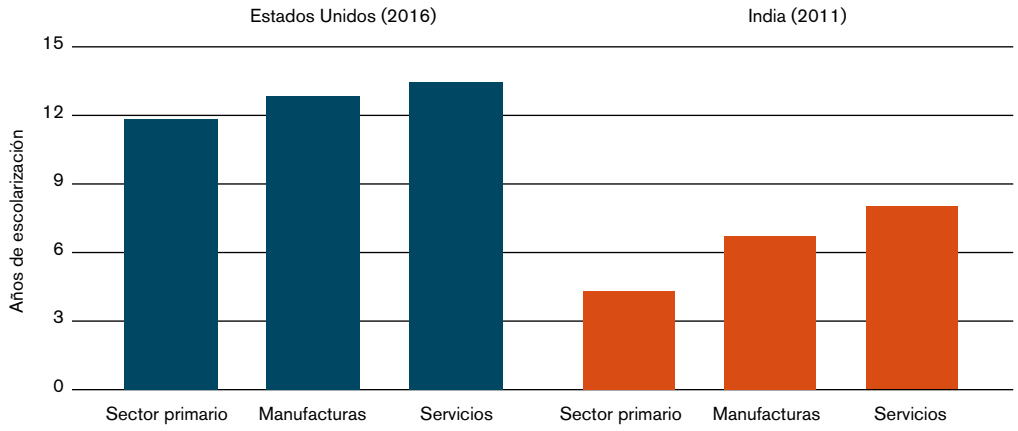
asociadas a los empleos o en la capacidad de llevarlas a cabo en un lugar distinto de aquel en el que se consumen. Un estudio apunta, por ejemplo, que casi el 30% de los puestos de trabajo de los Estados Unidos son susceptibles de deslocalización, entre otras cosas porque el progreso tecnológico permite a las empresas separar la prestación de servicios de su consumo y aprovechar las diferencias de costos laborales entre las economías avanzadas y las economías en desarrollo (Blinder, 2009).

Asimismo, existe la preocupación de que el comercio de servicios, pese a crear puestos de trabajo, podría dar pie a una mayor desigualdad tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo. Desde la perspectiva de los países en desarrollo, muchos empleos del sector de los servicios, especialmente los empleos sujetos a una elevada intensidad comercial, requieren cualificaciones relativamente mayores que las labores agrícolas o manufactureras. Esto se refleja en el aumento de las cualificaciones exigidas en muchos servicios, como ilustra el gráfico C.10, donde se indica el promedio de años de escolarización por trabajador en el sector primario, el sector manufacturero y los servicios en los Estados Unidos y la India. Sin embargo, desde la perspectiva de las economías desarrolladas, muchos de los empleos afectados por las importaciones de servicios, como la teneduría de libros, hacen un uso relativamente menos intensivo de las cualificaciones que los empleos relacionados con las exportaciones de servicios, como la comercialización o la consultoría. En consecuencia, el comercio de servicios podría beneficiar predominantemente a los trabajadores muy cualificados, tanto en las economías en desarrollo como en las desarrolladas.

Además, la distribución geográfica y la composición por sexos de los servicios son diferentes de las de la agricultura o el sector manufacturero. Esto añade otra posible capa de desigualdad. Aunque la proporción relativamente alta de empleo femenino en los servicios podría significar que el comercio de servicios contribuye a reducir las diferencias de empleo y salarios relacionadas con el género, la concentración de los servicios en las ciudades podría ampliar la brecha existente entre las zonas rurales y las urbanas.

En esta subsección se examinan los vínculos entre el comercio de servicios y el empleo y se analiza la cuestión de la inclusión. En primer lugar, se analizan las repercusiones del comercio de servicios en el empleo total y los salarios. En segundo lugar, se aborda la importancia de las cualificaciones y la geografía en el contexto del potencial del sector de los servicios para hacer el comercio más inclusivo. En tercer lugar, se examina brevemente el futuro de la relación entre el comercio de servicios y el mercado de trabajo. Es necesario advertir que los estudios sobre las repercusiones del comercio de servicios en el mercado de trabajo son menos habituales que los estudios sobre el sector manufacturero, especialmente para las economías en desarrollo. En particular, rara vez se han examinado los efectos de la exportación de servicios.

Gráfico C.10. Por término medio, el sector servicios requiere más años de educación
Promedio de años de escolarización de los trabajadores, por sectores agregados, 2016 y 2011



Fuente: Cálculos de la OMC basados en la base de datos IPUMS (Integrated Public Use Microdata Series) de los Estados Unidos para 2016 y en datos de la Oficina Nacional de Encuestas por Muestreo de la India para 2011.

El examen de los estudios publicados hasta ahora revela que, hasta la fecha, los efectos del comercio de servicios en el mercado de trabajo han sido relativamente modestos, tanto en lo que respecta al total del empleo como a la inclusión. Si bien hay algunas pruebas de que el comercio de servicios beneficia especialmente a los trabajadores más cualificados y a los trabajadores de las ciudades, los efectos no son grandes en términos cuantitativos, y las investigaciones sobre el sesgo en favor de los trabajadores más cualificados no son concluyentes. La constatación de que los efectos del comercio de servicios son relativamente pequeños no guarda relación con el modo de suministro. Aunque la mayoría de los estudios se centra en la prestación transfronteriza de servicios, los estudios existentes sobre el consumo en el extranjero o la presencia comercial llegan a conclusiones similares, lo que probablemente indica que el comercio de servicios, al igual que el comercio de mercancías, tiene efectos tanto positivos como negativos en el empleo, por lo que los resultados netos en materia de empleo tienden a ser pequeños.

Sin embargo, a medida que la tecnología siga avanzando, es posible que el comercio transfronterizo de servicios aumente en un futuro. En particular, los puestos de trabajo muy cualificados podrían ser objeto de deslocalización a medida que sea posible prestar servicios a distancia y se elimine la limitación de la presencia física de los servicios. Los ejemplos abarcan desde médicos que operan a distancia hasta contables o ingenieros que ofrecen servicios de asesoría a distancia. Esto podría magnificar el impacto del comercio de servicios en el futuro y someter a un porcentaje mucho más elevado de la mano de obra a la competencia internacional.

Si bien en esta subsección no se examina el papel de la política en la mejora de la inclusividad del comercio transfronterizo de servicios, es evidente que tiene una importancia capital. El artículo de opinión de Rupa Chanda (véase la página 86) analiza qué papel pueden desempeñar las políticas complementarias para incrementar la probabilidad de que el crecimiento del comercio de servicios dé lugar a resultados más inclusivos.

(a) La repercusión del comercio de servicios en el empleo total y los salarios

El comercio de servicios tiene efectos diferentes sobre el empleo y los salarios que, por el momento, parecen equilibrarse mutuamente, lo que da lugar a pequeños efectos netos comparables a los del comercio de mercancías. Por un lado, la deslocalización de bienes o servicios, al sustituir la mano de obra nacional por insumos extranjeros, puede reducir la demanda de trabajo. Por otro lado, las importaciones pueden reducir los costos y aumentar la productividad, lo que podría aumentar la demanda de trabajo si la reducción de los precios se traduce en una mayor demanda de producción (Grossman y Rossi-Hansberg, 2008). Además,

las importaciones de servicios pueden permitir a las empresas aumentar su escala sin sustituir sus propias funciones básicas. Más que adquirir el mismo servicio que antes se prestaba internamente, las importaciones pueden proporcionar servicios complementarios que mejoren los procesos propios de las empresas o que las ayuden a gestionar los períodos de máxima demanda, por ejemplo en la fase ascendente del cíclico económico (Bergin *et al.*, 2011). Por último, las exportaciones de servicios pueden aumentar la demanda de mano de obra nacional.

Por consiguiente, los datos empíricos sobre la repercusión del comercio de servicios en los salarios medios de las economías avanzadas son contradictorios y, por lo general, indican que los efectos son pequeños. Por ejemplo, un estudio sobre Italia revela que, si bien la disparidad salarial aumenta a resultas del comercio de servicios, de modo que algunos trabajadores ganan y otros pierden, los salarios medios no se ven afectados de manera significativa (Borghi y Crino, 2013). Los estudios sobre Alemania, el Reino Unido y los Estados Unidos (Eppinger, 2019; Geishecker y Görg, 2011; Liu y Trefler, 2019) arrojan conclusiones similares.

Tampoco el empleo agregado se ve afectado en gran medida por el comercio de servicios. Por ejemplo, en un estudio sobre la repercusión de las importaciones de servicios de los Estados Unidos procedentes de China y la India en el mercado de trabajo estadounidense se constatan efectos negativos en los niveles de empleo, pero dado que las estimaciones son muy imprecisas, no se puede descartar un efecto nulo. Antes bien, el estudio sostiene que el comercio de servicios ha llevado a algunos trabajadores a cambiar de ocupación, lo que ha modificado la composición de la fuerza de trabajo (Liu y Trefler, 2019). Esto concuerda con los estudios realizados sobre Bélgica, Irlanda, Italia, España, el Reino Unido y los Estados Unidos, en los que se constata que los efectos sobre el nivel de empleo son escasos o inexistentes, mientras que la incidencia en la estructura del empleo es más notoria, como se describe en la subsección siguiente (Amiti y Wei, 2005a; 2005b; Crinò, 2010b; Fuster *et al.*, 2019; Görg y Hanley, 2005; Hijzen *et al.*, 2011; Ornaghi *et al.*, 2017).

Un estudio sobre Alemania revela incluso un efecto positivo significativo de las importaciones de servicios procedentes de economías no pertenecientes a la OCDE sobre el empleo de las empresas, lo que sugiere que, en algunos casos, el aumento de la productividad puede compensar con creces la sustitución de mano de obra (Eppinger, 2019). En consonancia con la demanda máxima o el canal de la complementariedad, un estudio concluye que la deslocalización de los servicios de TI, gestión, comercialización o transporte puede aumentar el empleo en las mismas zonas del país que emprende la deslocalización (Nordås, 2019). Los datos descriptivos de la Offshoring Research Network, una iniciativa de la Universidad de Duke, parecen respaldar esta conclusión. En concreto, estos datos indican que, de las 486 iniciativas de deslocalización incluidas en la muestra, solo 183 comportaron la deslocalización de toda la función empresarial, mientras que en 303 casos solo se deslocalizaron determinadas actividades de una función a fin de permitir una mayor especialización (Elia *et al.*, 2017).

Los estudios sobre los efectos de las exportaciones de servicios son considerablemente menos habituales que los estudios sobre los efectos de las importaciones, pero también revelan efectos relativamente pequeños. El mencionado estudio de Liu y Trefler (2019) sobre el efecto del comercio de servicios de los Estados Unidos con China y la India concluye, por ejemplo, que las exportaciones de servicios compensan parcialmente los efectos de las importaciones de servicios. Utilizando una metodología alternativa, otro estudio sugiere que las crecientes exportaciones de servicios crearon 2,78 millones de puestos de trabajo en los Estados Unidos entre 1995 y 2011 y contrarrestaron el descenso de la demanda de trabajo asociado al comercio de mercancías. Si se contabilizan las importaciones de servicios, el número se reduce a poco más de un millón de puestos de trabajo (Feenstra y Sasahara, 2018).

En cuanto a los países en desarrollo, los datos siguen siendo relativamente escasos. Dado que el efecto negativo de la deslocalización de los servicios en la sustitución de la mano de obra es menos significativo en los países en desarrollo, ya que estos tienden más a ser economías receptoras de la deslocalización que economías "deslocalizadoras", parecería más probable que se produjera un efecto positivo. Los datos disponibles apuntan a que la deslocalización aumenta la volatilidad del empleo, pero también mejora las condiciones de trabajo en los países en desarrollo. Por ejemplo, los sectores de México que practican la deslocalización experimentan unas fluctuaciones en el empleo cuyo tamaño duplica las fluctuaciones correspondientes en los Estados Unidos, lo que sugiere que las principales empresas estadounidenses utilizan las importaciones de servicios para afrontar las oscilaciones del ciclo económico, no para sustituir de forma permanente las funciones desempeñadas internamente. Algunas

empresas indias de externalización de procesos empresariales registran una rotación anual del personal del 100%, pero también ofrecen mejores condiciones de trabajo y contratación en lo que se refiere a salarios, horas de trabajo y prestaciones no salariales (Bergin *et al.*, 2011; Messenger y Ghosheh, 2010).

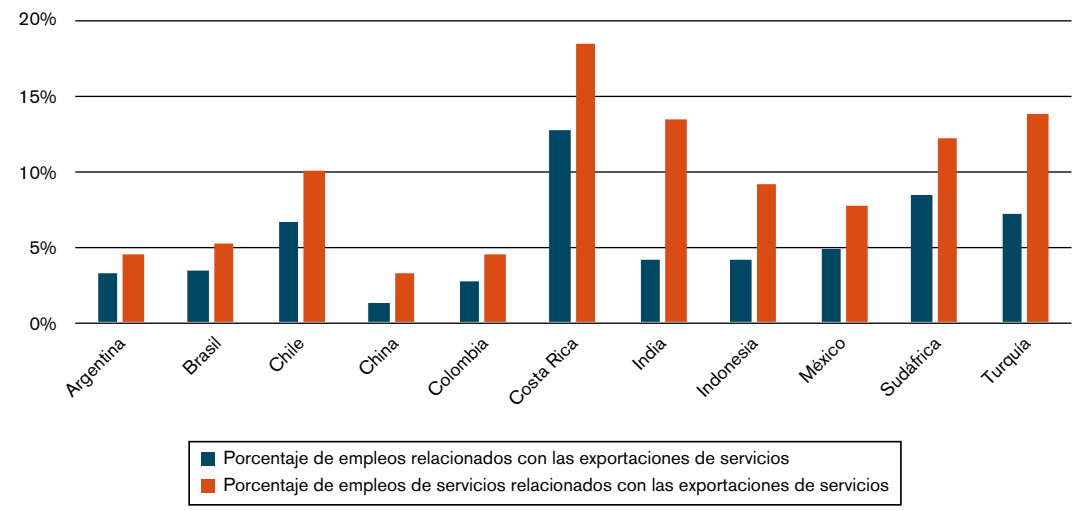
Las estadísticas descriptivas destacan que el comercio de servicios genera un gran número de empleos en algunos países en desarrollo; por ejemplo, el sector de las TIC de la India emplea a 3,5 millones de trabajadores (Hoekman y te Velde, 2017). El gráfico C.11 muestra el número de empleos que generan las exportaciones de servicios en relación con el empleo total y el número de puestos de trabajo del sector de los servicios. En varias economías, entre ellas Chile, Costa Rica, la India, Sudáfrica y Turquía, las exportaciones representan más del 10% del empleo del sector de los servicios. Obviamente, estas cifras no indican si las exportaciones de servicios hacen que aumente el número de empleos o si simplemente absorben recursos de otros sectores, pero ilustran la importancia del comercio de servicios en el empleo nacional.

Una de las razones por las que los estudios publicados no han observado hasta la fecha más que efectos limitados del comercio de servicios sobre el empleo podría ser que, por lo general, se centran únicamente en el comercio transfronterizo de servicios y pasan por alto otros modos de suministro de servicios. En la sección B se ha señalado que hay otros modos del comercio de servicios que son importantes desde el punto de vista económico y, en el caso de la presencia comercial en otro país, incluso más importantes que el comercio transfronterizo. Por lo tanto, es posible que los efectos sobre el empleo cambien cuando se incluyan en la evaluación el consumo en el extranjero, la presencia comercial y el movimiento temporal de personas físicas como proveedores de servicios.

Faber y Gaubert (2019) analizan los efectos del turismo en México y señalan que el sector ha tenido importantes beneficios en el empleo total y los salarios de los municipios expuestos, en comparación con las regiones menos turísticas. Los autores observan que un aumento del 10% en las ventas de turismo local está asociado con un aumento del 2,5% del empleo local y unos efectos indirectos positivos sustanciales en la industria manufacturera local. Sin embargo, debido a que las ganancias regionales en materia de empleo y salarios podrían producirse a expensas de las regiones menos turísticas, no está claro que el turismo aumente el empleo y los salarios agregados. Esto concuerda con los resultados de estudios anteriores basados en modelos de equilibrio general, en los que los efectos sobre el empleo nacional variaban considerablemente y las hipótesis de partida impedían extraer conclusiones generales (Dwyer y Forsyth, 1998).

Gráfico C.11. Las exportaciones transfronterizas de servicios generan un elevado porcentaje del empleo en los países en desarrollo

Porcentaje de empleos (de servicios) relacionados con las exportaciones de servicios, 2015



Fuente: Base de datos Trade in Employment de la OCDE. Las estimaciones corresponden a 2015. Servicios definidos en las divisiones 45 a 98 de la CIIU Rev.4 (es decir, se excluyen los servicios públicos).

En otro estudio reciente se examinan los efectos de las importaciones minoristas a través de la IED, en particular la entrada de Walmart en México, pero no se observan efectos significativos en el empleo. Aunque los salarios reales aumentan debido a la disminución de los precios, el aumento del empleo en los nuevos establecimientos minoristas de propiedad extranjera queda contrarrestado por la contracción de los establecimientos locales (Atkin *et al.*, 2018).

Desde la perspectiva del país exportador, los efectos de la IED en el empleo dependen de si el servicio puede prestarse a través de las fronteras. Si puede prestarse, la IED en el sector de los servicios podría sustituir al empleo nacional. En caso contrario, este efecto sustitutivo no sería posible, ya que los servicios no se prestan a través de las fronteras. Sin embargo, en ambos casos el aumento de la productividad y de los ingresos por ventas de las filiales extranjeras puede beneficiar al empleo nacional. En consonancia con esto, varios estudios, utilizando datos de Estonia, Francia y el Japón (Hijzen *et al.*, 2011; Masso *et al.*, 2010; Tanaka, 2012), señalan pequeños efectos positivos en el empleo para las empresas matrices. Nuevamente, sin embargo, no es posible inferir con certeza los efectos agregados de estos datos a nivel de las empresas. En cualquier caso, esto no modifica la conclusión de que, por el momento, los efectos del comercio de servicios sobre el empleo total y los salarios nominales siguen siendo pequeños.

(b) El carácter inclusivo del comercio de servicios

Como se ha mencionado anteriormente, el comercio de servicios tiene un efecto modesto en el empleo y los salarios a nivel nacional, pero esto no necesariamente significa que no tenga efectos sustanciales a un nivel más desagregado. Por ejemplo, puesto que los sectores de servicios que hacen un uso intensivo del comercio tienden a agruparse en unos pocos lugares, el comercio de servicios podría dar lugar a marcadas diferencias interregionales. Del mismo modo, el comercio de servicios podría aumentar la demanda de trabajadores más cualificados en detrimento de los trabajadores poco cualificados, ya que muchos sectores de servicios requieren más competencias que la industria manufacturera o la agricultura, como pone de relieve el gráfico C.9. En este caso, un efecto neto nulo sobre el empleo ocultaría diferencias marcadas entre los distintos grupos de cualificaciones.

(i) La brecha de cualificaciones

La mayoría de los estudios sobre la influencia del comercio de servicios en el mercado de trabajo indica que el comercio de servicios favorece a los trabajadores más cualificados. Los datos de Italia y los Estados Unidos muestran, por ejemplo, que el empleo de trabajadores con educación universitaria en ocupaciones de alta cualificación o de oficina aumenta en relación con el empleo de baja cualificación cuando aumentan las importaciones de servicios en las empresas o industrias que requieren esas ocupaciones de alta cualificación (Crinò, 2010a; Crinò, 2010b). Análogamente, un estudio del Reino Unido muestra que las importaciones de servicios a nivel de la industria aumentan los salarios reales de los trabajadores más cualificados, pero reducen los salarios reales de los trabajadores de cualificación baja y mediana de la misma industria (Geishecker y Görg, 2011). Este efecto en el empleo se confirma en dos estudios comparativos de países de la OCDE (Cassette *et al.*, 2012; Crinò, 2012), de los cuales el segundo subraya que los efectos son cuantitativamente pequeños. Más allá del comercio transfronterizo de servicios, un estudio sobre los efectos del turismo también ha puesto de manifiesto que los trabajadores más cualificados han resultado favorecidos (Petit, 2017).

Sin embargo, los datos más recientes muestran que los efectos también pueden invertirse. Por ejemplo, los datos de Bélgica sugieren que las importaciones de servicios tienen un impacto negativo en el crecimiento del empleo de los trabajadores con un elevado nivel de educación en el sector de los servicios (Ornaghi *et al.*, 2017). Liu y Trefler (2019), tras examinar las importaciones de servicios de los Estados Unidos procedentes de China y la India en industrias con mano de obra muy cualificada, constatan un descenso relativo del salario medio de los trabajadores más cualificados de las industrias expuestas, aunque solo del 1%. Liu y Trefler también muestran, sin embargo, que las importaciones de servicios hicieron aumentar en un 7% la incidencia de la "degradación profesional", es decir, el cambio de los trabajadores a una ocupación peor remunerada, y que estos trabajadores experimentaron pérdidas de ingresos de hasta un 47%. Sin embargo, esto se vio contrarrestado por un incremento del 6% de las promociones de categoría profesional.

Criscuolo y Garicano (2010) diferencian las ocupaciones no por las cualificaciones que requieren, sino por su exposición a las licencias profesionales, lo que introduce otro nivel de desigualdad. Los autores muestran que los trabajadores de profesiones que requieren una licencia se benefician de las importaciones de servicios en términos tanto de salario

como de empleo, mientras que los trabajadores cuya actividad no requiere una licencia sufren pequeñas pérdidas salariales, y sus beneficios en el empleo son menores que los de los trabajadores con licencia.

Los datos sobre la desigualdad en los países en desarrollo son tan escasos como los relativos al empleo o los salarios agregados. Los estudios existentes sobre la India y Filipinas confirman la hipótesis de que el comercio de servicios beneficia a los trabajadores muy cualificados, ya que hace un uso relativamente intensivo de las cualificaciones (Amoranto *et al.*, 2010; De y Raychaudhuri, 2008; Mehta y Hasan, 2012; UNCTAD, 2013). Un efecto colateral positivo de esto es, por supuesto, que el comercio de servicios aumenta los incentivos para que los trabajadores de los países en desarrollo amplíen su formación. Los datos de la India sugieren que la apertura de las telecomunicaciones, las finanzas y los seguros, así como las exportaciones de servicios del sector de la externalización de procesos empresariales, han elevado el nivel de educación en la India (Jensen, 2012; Nano *et al.*, 2019; Oster y Steinberg, 2013; Shastry, 2012). Shastry (2012) observa que, a raíz del aumento del nivel educativo, el aumento de la prima a la cualificación fue menos pronunciado en la India. Sin embargo, es importante advertir que los estudios sobre los países en desarrollo tienden a considerar la liberalización de los servicios de manera más general (por ejemplo, incluyendo la apertura de ciertos sectores de servicios a los inversores privados nacionales), o bien no son particularmente rigurosos.

(ii) La brecha entre el entorno rural y el urbano

Otro aspecto de la inclusividad relacionado con el comercio de servicios es la divergencia económica entre regiones rurales y urbanas. Los datos muestran que, debido a las similitudes en las necesidades de competencias del sector, resulta beneficioso para las empresas de servicios agruparse o concentrarse con miras compartir esas competencias (Diodato *et al.*, 2018). Dado que los trabajadores muy cualificados se concentran cada vez más en las ciudades, para los sectores de servicios que hacen un uso intensivo de las cualificaciones (por ejemplo, los de las finanzas, la comercialización o la consultoría) resulta también más conveniente establecerse también en ciudades (Brinkman, 2014). En la industria de la publicidad, por ejemplo, se ha demostrado que los efectos de la conexión en red en los servicios disminuyen rápidamente en el espacio, lo que supone un incentivo más para reducir la distancia a fin de preservar esos efectos y favorece la concentración (Arzaghi y Henderson, 2008). Las fuerzas de dispersión, como los alquileres elevados, son menos restrictivas para las empresas de servicios, que tienden a necesitar menos espacio que las empresas manufactureras o agrícolas. Por consiguiente, las empresas de servicios que hacen un uso intensivo de las cualificaciones tienen una razón de peso para concentrarse en las ciudades.

Tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, los avances tecnológicos en las comunicaciones y el transporte han permitido a las industrias de servicios que no están limitadas por la necesidad de una presencia física (esto es, la mayoría de los servicios entre empresas) capitalizar esas fuerzas de aglomeración y agruparse en las ciudades. Los datos de la India indican que la mayoría de los trabajadores de las ciudades del país trabaja en el sector de los servicios (Topalova, 2007). En los Estados Unidos, las empresas que producen lo que un estudio considera servicios comercializables están ubicadas principalmente en las zonas costeras densamente pobladas (Gervais y Jensen, 2019). Esta situación se ilustra en el gráfico C.12, en el que se traza la importancia de los servicios entre empresas y de la industria manufacturera para el empleo en las zonas de cercanías de los Estados Unidos, es decir, sus mercados de trabajo locales. Mientras que la industria manufacturera proporciona empleo en muchas zonas de cercanías, los servicios a los productores están muy concentrados en las zonas urbanas. Análogamente, el gráfico C.13 muestra que, en la India, los servicios desempeñan una función mucho más importante en los distritos urbanos que en los rurales.

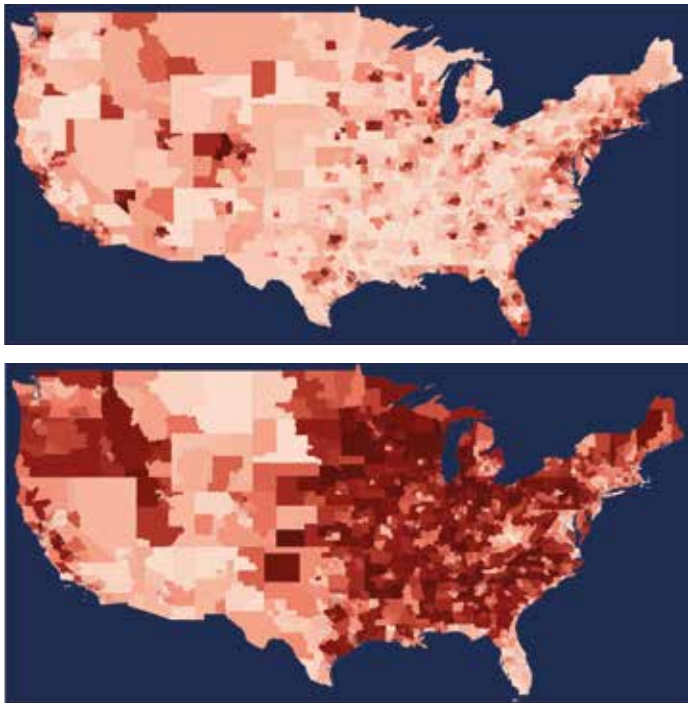
Este patrón de concentración regional de los servicios prestados a los productores sugiere que un aumento en el comercio de servicios, al fomentar el empleo y los salarios principalmente en las ciudades, podría agrandar la brecha entre las zonas urbanas y rurales. Un estudio reciente de los Estados Unidos revela que los mercados de trabajo de ese país que presentaban una mayor proporción inicial de empleo en servicios que requieren una elevada cualificación crecieron sustancialmente más rápido que la media nacional. Esto podría explicar por sí solo el 30% del aumento del total de la prima salarial a la educación universitaria en los Estados Unidos entre 1980 y 2010 (Eckert, 2019).

(iii) Oportunidades para las mujeres y las MIPYME

Es importante señalar que el comercio de servicios también puede ayudar a cerrar las brechas que existen en el seno de las economías. En la sección B, por ejemplo, se puso de relieve que los niveles de empleo femenino son significativamente más altos en varios sectores de servicios que en la industria manufacturera. Por consiguiente, cabe esperar que las mujeres se

Gráfico C.12. El empleo en los servicios entre empresas está mucho más concentrado en determinados lugares que el empleo en las industrias manufactureras

Porcentaje del empleo en los servicios entre empresas (izquierda) y en el sector manufacturero (derecha) en el empleo total de una región, 2016



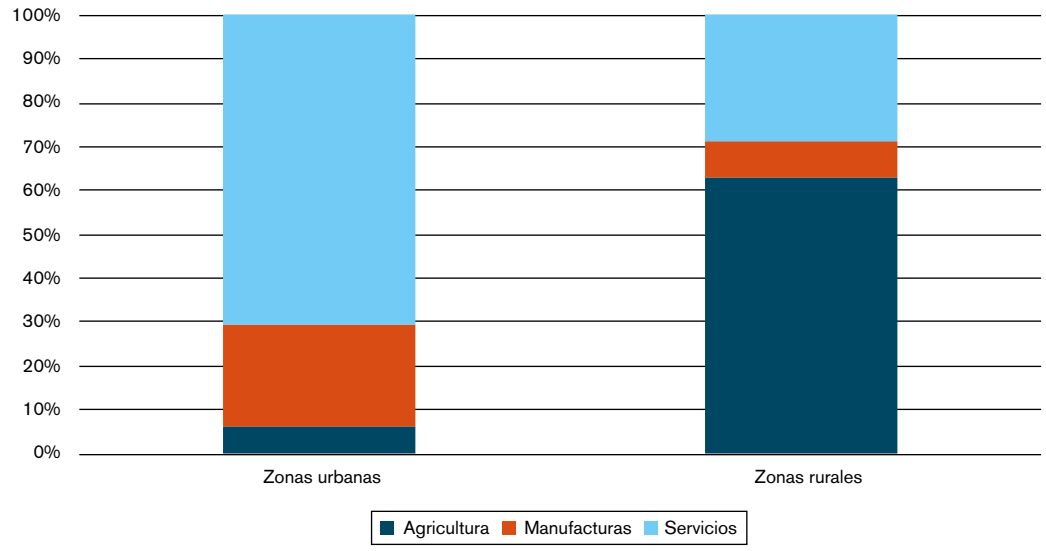
Porcentaje de los servicios profesionales en el empleo
Porcentaje mínimo: 0,042669; porcentaje máximo: 0,337961

Porcentaje del sector manufacturero en el empleo
Porcentaje mínimo: 0,0016798; porcentaje máximo: 0,2285461

Fuente: Cálculos de los autores basados en la Encuesta comunitaria de los Estados Unidos de 2016. Los servicios entre empresas se refieren a los sectores 51 a 56 del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (NAICS). Zonas de cercanías según la definición de Autor et al. (2013)

Gráfico C.13. El empleo en el sector de los servicios es mayor en las zonas urbanas que en los distritos rurales de la India

Empleo rural y urbano en la India, desglosado por sectores agregados, 2011



Fuente: Cálculo de los autores basado en los datos de la Oficina Nacional de Encuestas por Muestreo de la India de 2011.

beneficien más de las exportaciones de servicios que de las exportaciones de manufacturas. Si bien no hay datos disponibles sobre la distribución por sexos del empleo o de los aumentos salariales derivados del comercio de servicios, un estudio sobre la India sugiere que la apertura de los servicios, al aumentar los niveles de formación de las mujeres más que los de los hombres, ha contribuido a reducir las diferencias en materia de educación entre ambos sexos (Nano *et al.*, 2019).

El comercio de servicios también puede ofrecer oportunidades para las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME). En un estudio de Lejárraga *et al.* (2014) centrado en las MIPYME de más de 100 economías se constató, por ejemplo, que ciertos obstáculos al comercio son menos restrictivos para las MIPYME de servicios que para las MIPYME manufactureras. Por ejemplo, el acceso a la financiación afecta menos a las MIPYME de servicios que a las MIPYME manufactureras, dado que los servicios tienden a tener costos fijos más bajos, como las inversiones en maquinaria o fábricas. Al examinar datos más detallados sobre las MIPYME francesas, los autores observan que el tamaño de la empresa está menos relacionado con la condición de exportador en las empresas del sector de servicios que en las del sector manufacturero. Asimismo, como se resaltó en la sección B, es probable que un aumento del comercio de servicios favorezca menos a las grandes empresas que un aumento del comercio de manufacturas.

(c) El comercio de servicios y el mercado de trabajo en el futuro

Otra razón por la que el comercio de servicios tiene una repercusión relativamente pequeña en los resultados agregados del mercado de trabajo es que, a pesar de su rápido crecimiento, el comercio de servicios, y en especial la prestación transfronteriza de servicios, sigue representando solo una pequeña parte del comercio total. La mayoría de los servicios todavía se comercializa en cantidades muy limitadas. Por ejemplo, aunque el turismo médico existe, el tiempo y los costos del viaje, así como las diferencias en materia de reglamentación, dificultan su generalización.

Los obstáculos de políticas y estructurales relacionados con las características de los servicios, como el requisito de una presencia física, han limitado el crecimiento del comercio de servicios. Como se analiza más detalladamente en la sección D, los costos comerciales relacionados con las políticas tienden a ser relativamente altos para la prestación de servicios, exceptuando a veces respecto al consumo en el extranjero y la presencia comercial en otro país. Por ejemplo, la concesión de licencias profesionales puede hacer casi imposible la prestación de servicios transfronterizos en ausencia de acuerdos de reconocimiento mutuo. Del mismo modo, los visados de trabajo para la circulación temporal de trabajadores siguen estando restringidos en la mayoría de las economías.

Sin embargo, los avances en las tecnologías digitales, al reducir los obstáculos estructurales relacionados con la distancia física, podrían ampliar la escala y el alcance del comercio de servicios. Esto podría reducir drásticamente los costos sumamente elevados del comercio de servicios y tener importantes repercusiones en la prestación transfronteriza de servicios en particular. Aunque ya existen muchas de estas tecnologías, su combinación podría ampliar su potencial, lo que a veces se ha denominado innovación combinatoria (Baldwin, 2019).

Un ejemplo es la combinación de la tecnología de videoconferencia con la tecnología de traducción en tiempo real. Las videoconferencias pueden eliminar la necesidad de una presencia física, especialmente cuando las nuevas tecnologías de redes, como la 5G, aumenten considerablemente la calidad y fiabilidad de las redes. Sin embargo, actualmente la tecnología solo puede conectar a personas, a nivel nacional o internacional, que compartan un mismo idioma o que hablen diferentes idiomas. Solo si se combina con la traducción en tiempo real podría esta tecnología permitir interacciones mundiales e internacionalizar el mercado de servicios de consultoría y otros muchos servicios.

Estas innovaciones pueden promover considerablemente la prestación de servicios a distancia, lo que a veces recibe el nombre de telemigración o teletrabajo internacional (Baldwin, 2019). Aunque esta forma de prestación de servicios ya existe a través de plataformas como Upwork[9], su potencial no se ha aprovechado plenamente debido a las limitaciones tecnológicas existentes en la actualidad. Otras razones que explican el escaso desarrollo de la prestación de servicios a distancia son, por ejemplo, las dificultades contractuales que plantean las diferentes jurisdicciones, la falta de confianza en los proveedores extranjeros, la falta de claridad en cuanto a la calidad y el tamaño de la red, y la poca difusión de ciertas tecnologías en todas las regiones de los países y en todo el mundo.

A medida que estos obstáculos desaparezcan, es probable que las tecnologías digitales impulsen

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Rupa Chanda,
(Catedrática de Economía del Banco de la Reserva de la India, Instituto Indio de Gestión, Bangalore)

Por un comercio de servicios inclusivo: el papel de las políticas nacionales complementarias

Es bien sabido que el comercio de servicios es esencial para el desarrollo sostenible, el crecimiento económico y el progreso social. El comercio de servicios puede facilitar el crecimiento y el desarrollo inclusivos mediante la creación de oportunidades de empleo, el aumento de los ingresos, la promoción del acceso, la mejora de la calidad de los servicios, el fomento de la innovación y la contribución a la competitividad de toda la economía mediante vínculos fundamentales con otros sectores de la economía (véase FMI et al., 2018; Fiorini y Hoekman, 2018b; CESPAP, 2013).

El aumento de la IED en servicios de infraestructura clave como el transporte, las telecomunicaciones y la energía puede promover el crecimiento inclusivo al aumentar la capacidad y favorecer el acceso a esos servicios esenciales. El comercio de servicios de salud a través del movimiento de profesionales de la salud, el turismo médico o la telemedicina puede ayudar a superar las deficiencias en materia de infraestructura y calidad de la atención sanitaria, lo que facilita un acceso más equitativo a la atención sanitaria. El comercio de servicios turísticos puede generar enormes externalidades sociales y económicas positivas mediante la creación de puestos de trabajo y el aumento de los ingresos para los trabajadores de todas las cualificaciones, la mejora de la infraestructura y las normas, la creación de vínculos entre las zonas rurales y urbanas y la mejora de la conectividad. El comercio de servicios de tecnologías de la información y externalización de procesos empresariales, al mejorar el acceso tanto a los bienes como a los servicios, puede aumentar la eficiencia y la productividad de toda la economía y ayudar a superar las diferencias geográficas, de género y de otra índole a nivel nacional e internacional.

Pero la materialización de estos objetivos de sostenibilidad e inclusividad no es automática ni está garantizada: depende del entorno de política y reglamentario nacional, que determina en qué medida y cómo se distribuyen los beneficios del comercio de servicios y cómo se mitigan los resultados adversos. En ausencia de políticas y reglamentos nacionales sólidos, el comercio de servicios podría agravar la brecha entre regiones, entre personas cualificadas y menos cualificadas, entre zonas urbanas y rurales, entre ricos y pobres, y entre aquellos que tienen acceso a los servicios y los que no lo tienen, y por lo tanto acentuar las desigualdades.

Sectores como la salud y la educación ilustran bien este carácter condicional de los beneficios del comercio de servicios. El comercio de servicios de salud puede contribuir a lograr la cobertura sanitaria universal y el acceso a servicios sanitarios esenciales de calidad (ODS 3.8) y a mejorar la financiación de la salud. Además, puede contribuir al desarrollo de la mano de obra sanitaria en los países en desarrollo (ODS 3.9c) gracias a la entrada de divisas, las afiliaciones transfronterizas y las asociaciones que posibilitan la transferencia de conocimientos, tecnología y mano de obra, así como la mejora de las cualificaciones y las normas. La IED en hospitales y el consiguiente desarrollo de establecimientos de salud privados pueden ayudar a reducir la carga de los recursos públicos (Chanda, 2017).

Sin embargo, estos beneficios son potenciales y no están garantizados automáticamente. El comercio y la inversión en servicios de salud podrían tener efectos indeseables en la igualdad y el acceso si los turistas médicos ricos se llevan los mejores recursos a expensas de los pacientes nacionales, si dan lugar a una fuga de cerebros interna de los trabajadores de los hospitales públicos a hospitales de inversores extranjeros que ofrecen una mejor remuneración y una gestión de mayor calidad, o si provocan el desvío de los recursos a segmentos de la atención sanitaria muy especializados en detrimento de los servicios básicos y preventivos.

Por consiguiente, el hecho de que el comercio de servicios de salud promueva un acceso más equitativo a la atención sanitaria o agrave las desigualdades dependerá de las políticas y reglamentaciones nacionales, es decir, de la forma en que los recursos generados por las exportaciones de servicios de salud o el aumento de la IED en esos servicios se distribuyan en la economía, de quiénes sean los beneficiarios de tales recursos y de la medida en que las políticas de apoyo relacionadas con los seguros de salud, la fijación de precios, los mecanismos de subvenciones cruzadas, los vínculos entre el sector público y el privado, la capacitación de los recursos humanos y la gestión de los centros públicos de salud, entre otras cosas, eviten resultados distorsionadores y no equitativos. Sin medidas complementarias que aborden cuestiones relativas a las normas, las infraestructuras, los recursos humanos y la tecnología en el sector de la salud, el comercio de servicios de salud podría no ser inclusivo.

Las políticas que propician el desarrollo y la gestión de los recursos humanos en el sector de la salud pueden contribuir en gran medida a abordar el problema de la fuga de cerebros. Una asignación más eficiente del gasto en el sector de la salud y una mejor gobernanza de la reglamentación pueden ayudar a priorizar el gasto en función de las necesidades locales y las condiciones de la demanda, y mitigar consecuencias adversas que pueden derivarse del comercio y la IED en este sector, como la concentración en los segmentos más rentables, el dualismo y el desplazamiento de los pacientes locales (Chanda, 2002; 2017; Hanefield et al., 2018).

En el contexto de los servicios de enseñanza los problemas son similares. Si bien la apertura del sector a los proveedores de enseñanza extranjeros puede aumentar la capacidad y crear empleo, y que la entrada de estudiantes extranjeros puede mejorar los ingresos, también pueden dar lugar a la especulación, al aumento de los costos, la concentración excesiva en las especializaciones comerciales y la disminución de plazas disponibles para los estudiantes nacionales. Asimismo, podría diluir la calidad y las normas si los organismos de reglamentación pertinentes no adoptan las debidas precauciones con respecto a la admisibilidad de los estudiantes extranjeros y los proveedores de enseñanza extranjeros, así como al reconocimiento de las titulaciones y a la empleabilidad.

Por lo tanto, el comercio y la inversión deben ir acompañados de una capacidad adecuada para reglamentar la actividad de los proveedores de servicios de enseñanza, así como de políticas nacionales complementarias en materia de tasas, normas, asociaciones y reconocimiento, entre otras cosas.

Pero para que los países puedan cosechar los beneficios mencionados y mitigar los efectos adversos sobre la igualdad y la inclusividad, primero deben tener la capacidad de participar en el comercio de servicios.

Las políticas nacionales vuelven a ser fundamentales para configurar la capacidad de los países de participar en el comercio de servicios, así como las oportunidades y dificultades a las que se enfrentan a este respecto. Los países que no cuenten con las competencias, las normas, los recursos humanos, la infraestructura y las políticas de apoyo que se requieren en estas esferas podrían no aprovechar las oportunidades que brinda el comercio de servicios (Waite y Nino, 2004). Las políticas y reglamentaciones restrictivas en materia de comercio de servicios pueden impedir que los países participen en el mercado mundial de servicios (Braga et al., 2019).

Esta cuestión es especialmente relevante en el contexto del comercio de servicios profesionales, en el que muchos países en desarrollo desean promover las exportaciones de servicios mediante la movilidad transfronteriza temporal de los proveedores de servicios, pero posiblemente carecen de políticas nacionales de apoyo a la educación y la formación, las normas, las cualificaciones, los sistemas de acreditación y certificación y el marco reglamentario.

Para exportar servicios profesionales sería necesario que los países modernizaran sus normas y sistemas nacionales para adaptarlos a las normas aceptadas internacionalmente, concertaran acuerdos de reconocimiento mutuo, abrieran ciertos segmentos a los proveedores extranjeros para que se pudiesen establecer asociaciones, y modificaran la reglamentación interna a fin de ofrecer condiciones de igualdad a las empresas nacionales.

Del mismo modo, para que los países puedan aprovechar las crecientes oportunidades de exportación de servicios que brindan las tecnologías de la información y puedan cosechar los beneficios asociados en lo que respecta al empleo, los ingresos, la tecnología y la conectividad, son fundamentales las políticas nacionales relativas a las telecomunicaciones, la protección de datos, y la infraestructura de TI y su accesibilidad.

Por lo tanto, es esencial desarrollar políticas de apoyo que desarrollen los recursos humanos y la capacidad en materia de infraestructuras y reglamentación para el comercio de servicios.

En resumidas cuentas, el comercio de servicios es como cualquier otra forma de comercio, y los beneficios que conlleva no pueden tener lugar en el vacío. Para participar en el comercio de servicios y garantizar que sea inclusivo es preciso desarrollar unas políticas y un marco reglamentario adecuados.

el comercio de servicios y potencien su papel en el mercado de trabajo, lo que no solo acentuará probablemente los efectos que ya se han observado, sino que puede dar lugar a otros efectos. Si las profesiones que antes estaban protegidas por obstáculos estructurales al comercio de servicios se ven expuestas a la competencia extranjera, los efectos del comercio de servicios sobre las cualificaciones, el género o las diferencias entre las zonas rurales y urbanas pueden cambiar. Por ejemplo, los aparatos de limpieza que funcionan a distancia podrían permitir a los trabajadores no cualificados de países en desarrollo beneficiarse del comercio. La cirugía a distancia y otras aplicaciones similares en el campo de la medicina podrían generar una nueva competencia para los trabajadores muy cualificados de las economías desarrolladas.

A este respecto, es importante señalar que la prestación de servicios a distancia es complementaria a la automatización y, por lo tanto, amplía el alcance de las profesiones expuestas a los cambios tecnológicos. Existen varias estimaciones sobre el porcentaje puestos de trabajo que la automatización pone en peligro. Un estudio sostiene, por ejemplo, que el 47% de los puestos de trabajo en los Estados Unidos podrían ser automatizados y destaca tres características concretas que impiden la automatización: la inteligencia creativa, la inteligencia social y la percepción y manipulación (Frey y Osborne, 2017).

Los avances en la prestación de servicios a distancia conllevan que tales características ya no siempre protegen los puestos de trabajo de los cambios tecnológicos, pues las máquinas operadas por personas podrían reunir esas tres características. Como ejemplos de profesiones con menos probabilidades de ser informatizadas, Frey y Osborne (2017) enumeran a los psicólogos y nutricionistas, profesiones que dependen de la interacción social. Si bien puede ser muy difícil programar o adiestrar a la inteligencia artificial para que posea tales competencias, es mucho más probable que los profesionales de esas esferas comiencen a ofrecer sus servicios a distancia a través de una presencia virtual.

Naturalmente, es difícil prever qué puestos de trabajo desaparecerán efectivamente, ya que el abaratamiento de las actividades complementarias podría tener un efecto positivo en el empleo de las demás actividades. Como ya se ha dicho, la reducción de los costos de deslocalización puede provocar una mejora de la especialización de las actividades profesionales en las distintas economías, más que sustituirlas. Por ejemplo, si las cirugías habituales pueden realizarse a distancia desde el extranjero, los médicos nacionales pueden realizar cirugías más especializadas y reducir los plazos de espera de determinadas operaciones. Otros trabajos probablemente seguirán requiriendo una presencia física en un futuro próximo, como las profesiones asistenciales, en las que la mecanización no puede sustituir adecuadamente la interacción humana, o profesiones como la peluquería, en las que es improbable que una inversión en tecnología costosa sea rentable a corto o medio plazo.

Además, las políticas siguen siendo un obstáculo muy importante para la prestación de servicios a distancia. Como ya se ha mencionado, las licencias profesionales que solo pueden obtener los proveedores nacionales pueden suponer un obstáculo considerable, aun cuando la tecnología permita el comercio transfronterizo de servicios. En el gráfico C.14 se muestra la proporción de trabajadores con licencia para una determinada profesión en los Estados Unidos en 2018. Uno de los sectores donde más se exige la posesión de una licencia es el sector de los profesionales de la salud, tanto médicos como auxiliares. Por lo tanto, aunque la cirugía y el asesoramiento a distancia sean técnicamente posibles, queda por ver si la normativa se adapta para permitir el suministro transfronterizo de tales servicios. Por otra parte, los servicios de limpieza prestados a distancia o los servicios de consultoría a distancia en las esferas de las ciencias informáticas o las matemáticas se ven menos afectados por la reglamentación y, por lo tanto, están más expuestos a una posible competencia extranjera en el futuro.

4. Resumen y conclusiones

El comercio de servicios, como el de bienes, al propiciar una asignación más eficiente de los recursos, ampliar la variedad de servicios que consumidores y productores pueden adquirir y facilitar la expansión de las empresas de servicios más productivas, aumentará el nivel de bienestar de la sociedad.

La presente sección se ha basado en estudios empíricos, casos prácticos y cálculos propios para aportar pruebas diversas sobre cómo puede el comercio de servicios promover el crecimiento y el desarrollo. El hecho de que algunos sectores de servicios, como el transporte, las telecomunicaciones y la energía, sean esenciales para el funcionamiento de toda la economía mientras que otros, como la salud, las finanzas y la educación, incidan en la

Gráfico C.14. La proporción de profesionales con licencia de los sectores de servicios difiere mucho de un sector a otro

Porcentaje de profesionales en determinados sectores de servicios que poseen una licencia, Estados Unidos, 2018

Fuente: Estadísticas de la población activa de la Encuesta sobre el Estado de la Población de 2018 de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos.

calidad de los factores básicos de producción implica que el aumento del comercio de servicios puede reportar grandes beneficios económicos a la economía mundial. La escasa participación que el comercio transfronterizo de servicios tiene actualmente en muchas economías pone de manifiesto este potencial.

Una vía importante a través de la cual el comercio de servicios beneficia a las sociedades es la mejora de la competitividad de las empresas, definida como la capacidad de estas para competir en los mercados internacionales. Esto puede ocurrir de forma directa, ya que el comercio de servicios aumenta la productividad de las empresas de servicios. Un segundo beneficio indirecto es el aumento de la productividad de las empresas manufactureras y otras empresas de servicios cuando los servicios se utilizan ampliamente como insumos en esos sectores. Otra forma en que el comercio de servicios puede aumentar la competitividad de las empresas es a través de la diferenciación de los productos mediante, por ejemplo, la prestación de un servicio con un producto manufacturado.

El efecto positivo que el comercio de servicios puede tener en la competitividad de las empresas depende de la calidad de las instituciones del país importador. El establecimiento de un clima económico propicio para la inversión y la actividad empresarial puede aumentar los efectos positivos del comercio de servicios, lo que pone de relieve la importancia de establecer políticas complementarias y reducir al mismo tiempo los obstáculos al comercio de servicios.

Hasta la fecha, la repercusión del comercio de servicios en los resultados agregados del mercado de trabajo ha sido pequeña. La mayoría de los datos indican que el comercio de servicios no afecta significativamente al empleo total ni a los salarios medios, aunque algunos estudios registran efectos positivos.

En cambio, el comercio de servicios sí ha afectado a la composición de la mano de obra, y varios estudios sugieren que los trabajadores altamente cualificados de las ciudades tienden a ser los principales beneficiarios, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Sin embargo, la magnitud de estos efectos es relativamente pequeña.

El comercio de servicios también puede beneficiar a las mujeres y a las MIPYME, porque el empleo en los sectores de servicios está más equilibrado en lo que respecta al género que en la industria manufacturera o la minería, y porque los servicios se ven menos afectados por ciertos obstáculos al comercio, como el acceso a la financiación.

Por último, el progreso tecnológico, al eliminar los obstáculos existentes al flujo transfronterizo de servicios, podría ampliar el comercio de servicios. Este hecho podría modificar sustancialmente las conclusiones actuales sobre la influencia que tiene el comercio de servicios en el mercado laboral.

Notas finales

1 Se entiende por "represión financiera" las medidas que un Gobierno adopta para gestionar la asignación de capital mediante la imposición de límites a los tipos de interés abonados a los ahorradores y la reducción del costo de los préstamos concedidos a agentes económicos favorecidos (generalmente, el propio Gobierno, las empresas y las instituciones financieras estatales, y los sectores industriales favorecidos).

2 En su artículo, los autores no precisan si se trata de dólares constantes.

3 Dicho en pocas palabras, la aglomeración hace referencia a la idea de que el aumento del número de empresas en una determinada zona geográfica eleva la productividad de las empresas establecidas en ella. Las dos razones más frecuentemente esgrimidas para explicar este fenómeno son las relacionadas con la demanda y los costos: el traslado de una empresa de la localidad A a la localidad B, al ampliar el tamaño del mercado y la oferta disponible de bienes intermedios, aumenta la rentabilidad de las empresas establecidas en la localidad B.

4 Véase OCDE (2019). Recientemente, la UNCTAD también ha analizado el sector turístico a partir del comercio en valor añadido; véase la comparación entre Sudáfrica y Túnez e Indonesia y Tailandia en UNCTAD (2017b), páginas 48 a 55.

5 Estos indicadores abarcan los productos y servicios adquiridos directa o indirectamente por todos los ciudadanos de otros países que se desplazan a una economía determinada no en viaje de negocios, incluidos los trabajadores transfronterizos, los estudiantes extranjeros y los pasajeros en tránsito.

6 Para estimar estos equivalentes ad valorem de los costos del comercio de servicios, los autores utilizan una ecuación de gravedad.

7 Para consultar las metas más detalladas de cada uno de los ODS, véase https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals.

8 Si bien "instituciones" es un término amplio, en la literatura se define como "los factores que definen la calidad de la gobernanza económica, como el control de la corrupción, el estado de derecho, la calidad de la reglamentación, el cumplimiento de los contratos y, en general, el clima empresarial y de inversión" (Beverelli *et al.*, 2017).

9 https://www.upwork.com/

D El comercio de servicios en el futuro

Esta sección pretende ofrecer algunas orientaciones sobre cómo evolucionará la estructura del comercio. Para comenzar, se presentan mediante un enfoque novedoso las tendencias recientes de los costos del comercio relacionados con los servicios y se señalan los factores que afectan a esos costos. A continuación, se examinan las principales tendencias futuras en cuanto a tecnología, demografía, ingresos y cambio climático para explicar de qué modo pueden influir estas en las decisiones de los países sobre con qué servicios e interlocutores comerciar, así como sobre su forma de comerciar. Por último, se cuantifica la posible repercusión de estas tendencias en el comercio de servicios empleando el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Índice

1. Los costos del comercio 94

2. Principales tendencias que afectarán al comercio de servicios 112

3. Cuantificación futura del comercio de servicios 136

4. Observaciones finales 150

Apéndice D.1: Los costos del comercio y su desglose 153

Apéndice D.2: Simulaciones 155

Algunos hechos y conclusiones fundamentales

- Los costos del comercio son esenciales para determinar si un país comercia, así como el volumen de su comercio.
- Los costos del comercio de servicios prácticamente duplican los del comercio de mercancías, pero entre 2000 y 2017 disminuyeron un 9% gracias a las nuevas tecnologías, la reducción de los obstáculos de política y la inversión en infraestructuras.
- Son cuatro las tendencias que afectarán principalmente al comercio de servicios en el futuro: las tecnologías digitales, los cambios demográficos, el aumento de los ingresos y los efectos del cambio climático.
- El análisis realizado mediante el Modelo de Comercio Mundial de la OMC sugiere que la participación de los servicios en el comercio mundial podría aumentar un 50% de aquí a 2040. Si los países en desarrollo son capaces de adoptar las tecnologías digitales, su participación en el comercio mundial de servicios podría aumentar en torno a un 15%.

Predecir de qué manera puede evolucionar el comercio de servicios en el futuro no es una tarea fácil. La teoría económica tradicional apunta a la tecnología y a la abundancia relativa de los factores de producción (es decir, trabajo y capital) en los diferentes países como los factores determinantes de la estructura del comercio. Un país con una abundancia relativa de mano de obra tendrá una ventaja comparativa y, por tanto, se especializará en los bienes y servicios cuya producción requiera un uso intensivo de mano de obra. Según predice la teoría económica más reciente, las grandes economías desarrollarán una ventaja en la exportación de aquellos productos que consuman más. Por consiguiente, el comercio no solo depende de los factores de producción y de la tecnología, sino también las preferencias y las pautas de consumo. Esta afirmación es válida tanto para el comercio de mercancías como para el comercio de servicios.

Ahora bien, cuando el comercio de servicios se realiza a través de la presencia comercial en otro país, la ventaja comparativa radica en las empresas. Una empresa que se establezca en el extranjero utilizará su propia tecnología, creada en su economía de origen, y la asociará a la mano de obra y al capital de la economía anfitriona. Este es el caso, por ejemplo, de una compañía hotelera extranjera, con una gestión muy eficiente, que construya un hotel en una isla tropical. El comercio de servicios también lo llevan a cabo las personas que se trasladan temporalmente al extranjero para prestar un servicio. En ese caso, la ventaja comparativa reside en la persona. Un ejemplo de ello es el médico que se desplaza de forma temporal al extranjero para realizar una intervención empleando la infraestructura física del país de destino.

1. Los costos del comercio

Para comprender cómo pueden evolucionar los costos del comercio en el futuro, debemos entender en primer lugar qué factores determinan principalmente los costos del comercio de servicios y cuál ha sido su evolución hasta el momento.

En la presente sección se emplea un nuevo método para medir los costos del comercio que parte de la comparación entre el comercio nacional y el comercio internacional, con el fin de reflejar los múltiples obstáculos que afronta una empresa cuando decide vender u obtener sus servicios en otro país.[1] Este índice se ha elaborado a partir de un estudio reciente de la OMC sobre los costos del comercio en la economía mundial (Egger *et al.*, 2018) y se basa en datos que abarcan el suministro transfronterizo (modo 1 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, GATS), por ejemplo, a través de Internet; el consumo en el extranjero (modo 2), como en el caso del turismo; y la presencia de personas físicas en el territorio de otro Miembro (modo 4), por ejemplo, consultores. Debido a la falta de datos, no se incluye la presencia comercial en otro país (modo 3), por ejemplo, el establecimiento de una filial en un país extranjero para dar servicio al mercado nacional.[2]

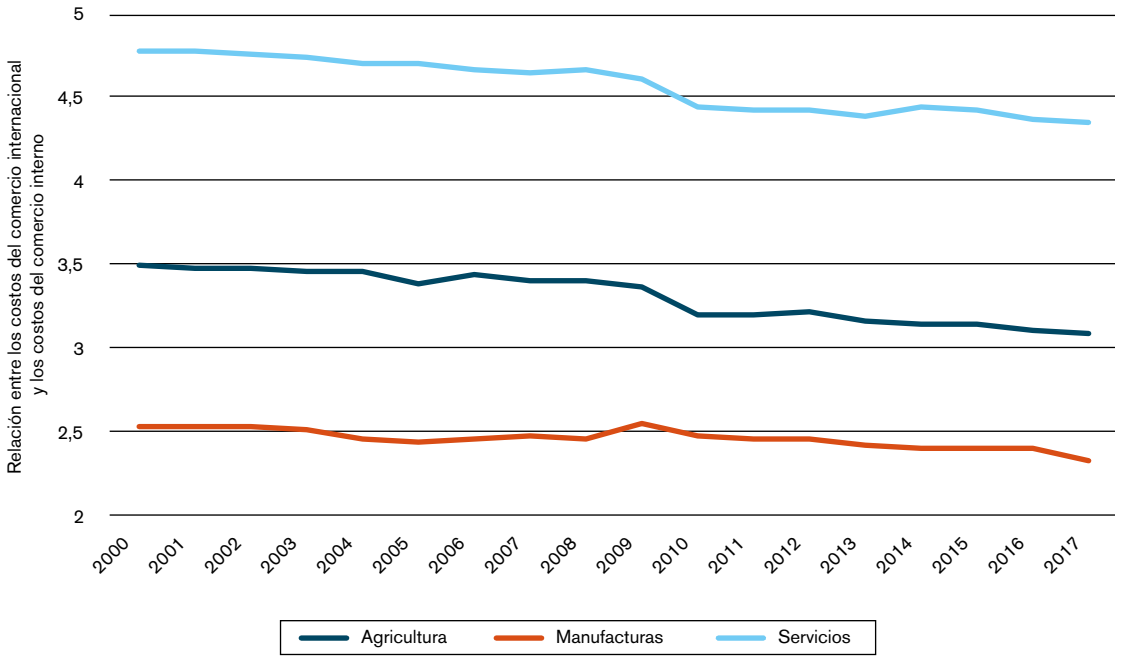
Según este enfoque metodológico, los costos del comercio de servicios comprenden los obstáculos de política comercial, los costos derivados de las medidas reglamentarias internas y los costos de información y transacción relacionados con las diferencias culturales e institucionales. Los costos de transporte y viajes también influyen, ya que el intercambio de servicios normalmente requiere la proximidad de proveedores y consumidores (Bhagwati, 1984; Francois, 1990; Hill, 1977; Sampson y Snape, 1985). Además, los costos del comercio también incluyen toda política que repercuta de manera desproporcionada en los exportadores y los importadores, por ejemplo, por su efecto en la competitividad de la empresa o en la disponibilidad de financiación del comercio. Por último, dado que el comercio de servicios está relacionado, en muchos casos, con el comercio de bienes[3], los costos específicos de este último pueden incidir también en el comercio de servicios.

(a) Los costos del comercio son más elevados en el sector de los servicios

El gráfico D.1 ilustra que los costos del comercio son relativamente más elevados en el sector de los servicios. Nuestras estimaciones revelan que los costos del comercio en el sector de los servicios son mayores que en los sectores manufacturero y agropecuario. Esta constatación coincide con estudios similares publicados (véase, por ejemplo, Fontagné *et al.*, 2011; Gervais, 2018; Miroudot *et al.*, 2013). Los costos estimados del comercio -definidos como la media de los costos de exportación y los costos de importación- representan la relación entre los costos del comercio internacional y los costos del comercio interno. Por tanto, que en 2017 el costo estimado del comercio de servicios fuera de 4,3 quiere decir que el comercio internacional es aproximadamente cuatro veces más costoso que el comercio interno.[4]

También conviene señalar que los costos del comercio de servicios han disminuido a lo largo de los dos últimos decenios. Entre 2000 y 2017, los costos del comercio en los sectores de servicios experimentaron un descenso acumulado de en torno al 9%, aproximadamente la misma proporción que

Gráfico D.1: Los costos del comercio de servicios son los más elevados
Costos del comercio por grandes sectores, 2000-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC.

Nota: Los resultados se basan en datos de 43 economías. Véase el apéndice D.1 para consultar las fuentes de los datos y una explicación de la metodología empleada en las estimaciones. El valor de los costos del comercio representa la relación entre los costos del comercio internacional y los costos del comercio interno.

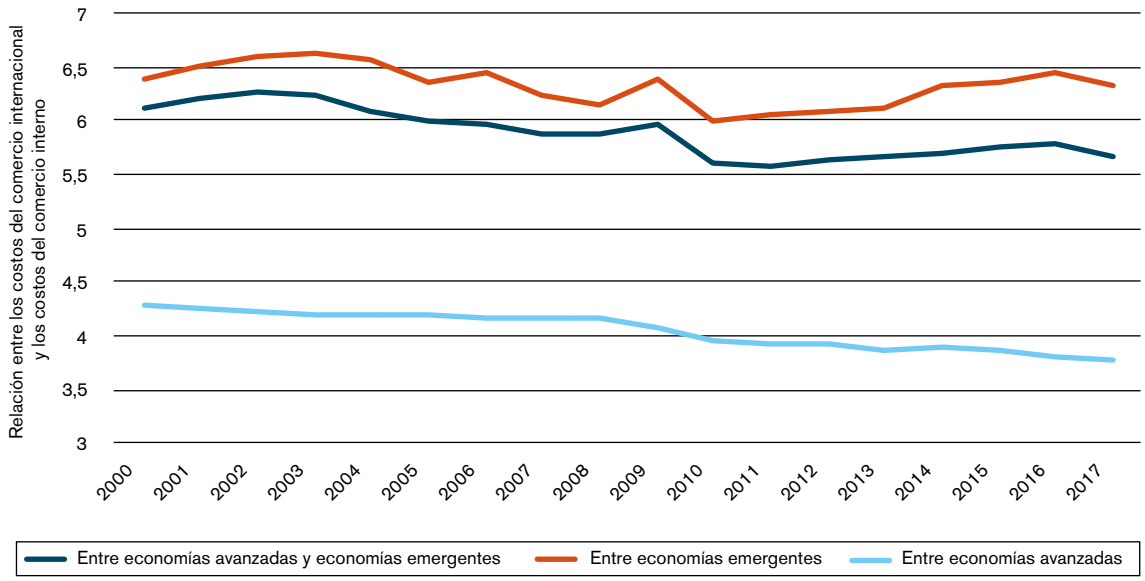
en el sector manufacturero. En concreto, durante la crisis financiera de 2008-2009 los costos del comercio de servicios y de manufacturas registraron un leve incremento, pero la tendencia a la baja prosiguió tras 2010. Nuestros cálculos difieren de las estimaciones convencionales, que sugieren por lo general que los costos del comercio de servicios se han mantenido relativamente estables. Hemos podido distinguir esta tendencia gracias a que nuestras estimaciones de los costos del comercio son más precisas que las estimaciones existentes, pues nuestros resultados son fruto de la utilización de un conjunto de parámetros de elasticidad estimados que varían en función del sector.[5]

Los costos del comercio también varían en función de los niveles de ingresos. El gráfico D.2 ofrece un desglose de los costos del comercio de servicios en economías de diferentes niveles de ingresos.[6] Los costos del comercio de servicios son menores entre las economías avanzadas y mayores entre las economías emergentes. En 2017, los costos del comercio entre las economías emergentes fueron un 66% más elevados que entre las economías avanzadas. En las economías emergentes, los costos del comercio disminuían a un ritmo más acelerado antes de la crisis financiera, pero tras la crisis dejaron de disminuir e incluso llegaron a aumentar.

Además, los costos del comercio varían considerablemente entre los distintos sectores de servicios. Los gráficos D.3 y D.4 ilustran la evolución de los costos por sectores. Por lo general, en muchos sectores dichos costos vienen experimentando una tendencia a la baja desde 2000.

Los sectores de servicios con unos costes comerciales bajos son, entre otros, el transporte y la logística, el comercio al por mayor, otras actividades empresariales y profesionales, los servicios de correo y telecomunicaciones, la intermediación financiera y otros servicios, como los servicios comunitarios, ambientales, culturales y personales. No es de extrañar que los costos del comercio sean más bajos en los servicios de transporte, logística y viajes, pues con frecuencia la actividad en estos sectores conlleva transacciones transfronterizas. En los servicios de comercio al por mayor, al igual que en otras actividades empresariales y profesionales, los costos del comercio han experimentado un descenso notable.

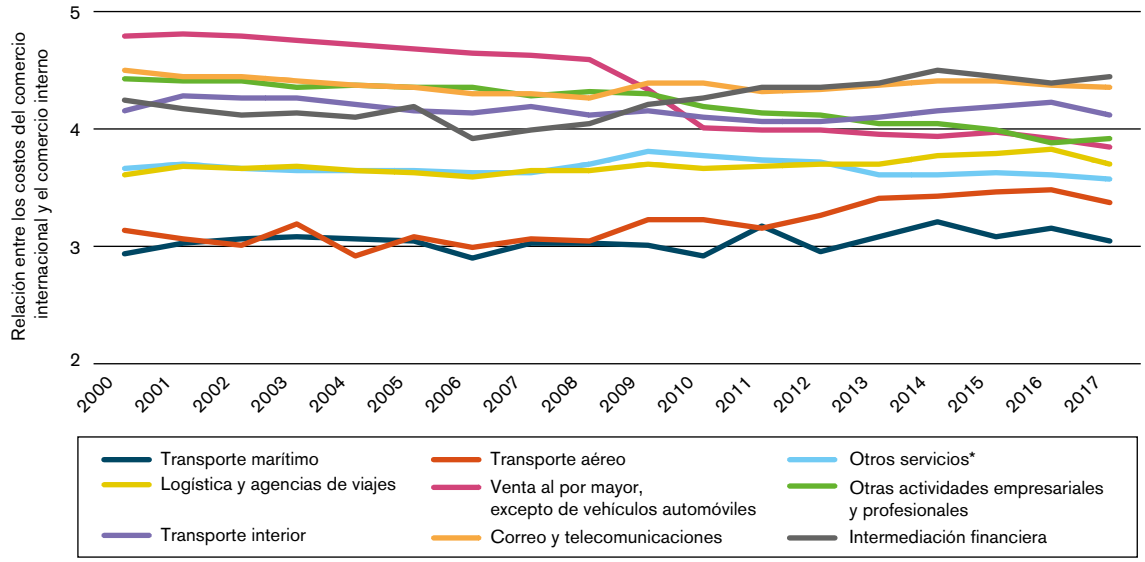
Gráfico D.2: Los costos del comercio de servicios más bajos se registran en las economías avanzadas
Costos del comercio de servicios por economías de diferentes niveles de ingresos, 2000-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC.

Nota: Los resultados se basan en datos de 43 economías. Véase el apéndice D.1 para consultar las fuentes de los datos y una explicación de la metodología empleada en las estimaciones. El valor de los costos del comercio representa la relación entre los costos del comercio internacional y los costos del comercio interno.

Gráfico D.3: Sectores de servicios con unos costos del comercio bajos
Costos del comercio de servicios por sectores, 2000-2017

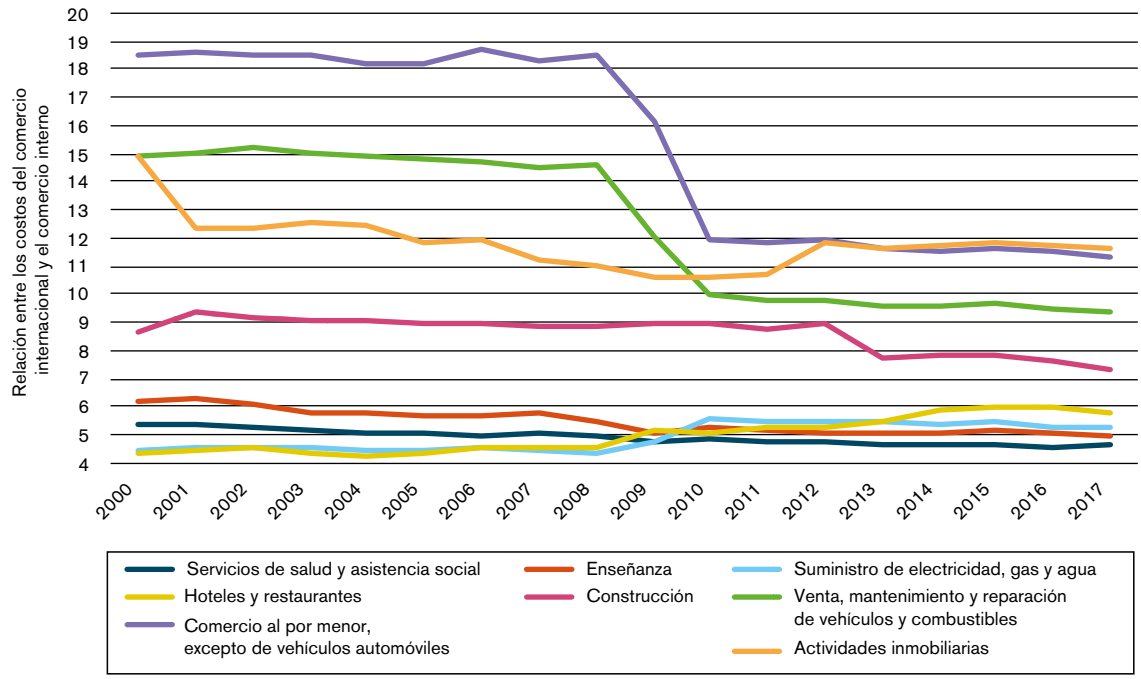


* La categoría "Otros servicios" comprende los servicios comunitarios, ambientales, culturales y personales.

Fuente: Estimaciones de la OMC.

Nota: Los resultados se basan en datos de 43 economías. Véase el apéndice D.1 para consultar las fuentes de los datos y una explicación de la metodología empleada en las estimaciones. El valor de los costos del comercio representa la relación entre los costos del comercio internacional y los costos del comercio interno. La categoría "Otros servicios" comprende los servicios comunitarios, ambientales, culturales y personales.

Gráfico D.4: Sectores de servicios con unos costos del comercio altos o medianos
Costos del comercio de servicios por sectores, 2000-2017



Fuente: Estimaciones de la OMC.

Nota: Los resultados se basan en datos de 43 economías. Véase el apéndice D.1 para consultar las fuentes de los datos y una explicación de la metodología empleada en las estimaciones. El valor de los costos del comercio representa la relación entre los costos del comercio internacional y los costos del comercio interno.

Los costos más elevados se observan en servicios como las actividades inmobiliarias, el comercio al por menor, la venta de vehículos automóviles y la construcción. Los elevados costos estimados en estos sectores reflejan el hecho de que son servicios no demasiado comercializables a través de las fronteras y que suelen producirse y consumirse en el mercado interno (Jensen y Kletzer, 2005). No obstante, los sectores del comercio al por menor y la venta de vehículos automóviles han experimentado una reducción drástica de sus costos del comercio, posiblemente debido al aumento de las ventas en línea. En sectores como la salud y la asistencia social, la enseñanza, el suministro de electricidad y agua y los hoteles y restaurantes, los costos del comercio son medianos.

(b) La política comercial, los obstáculos a la información y la distancia determinan los costos del comercio

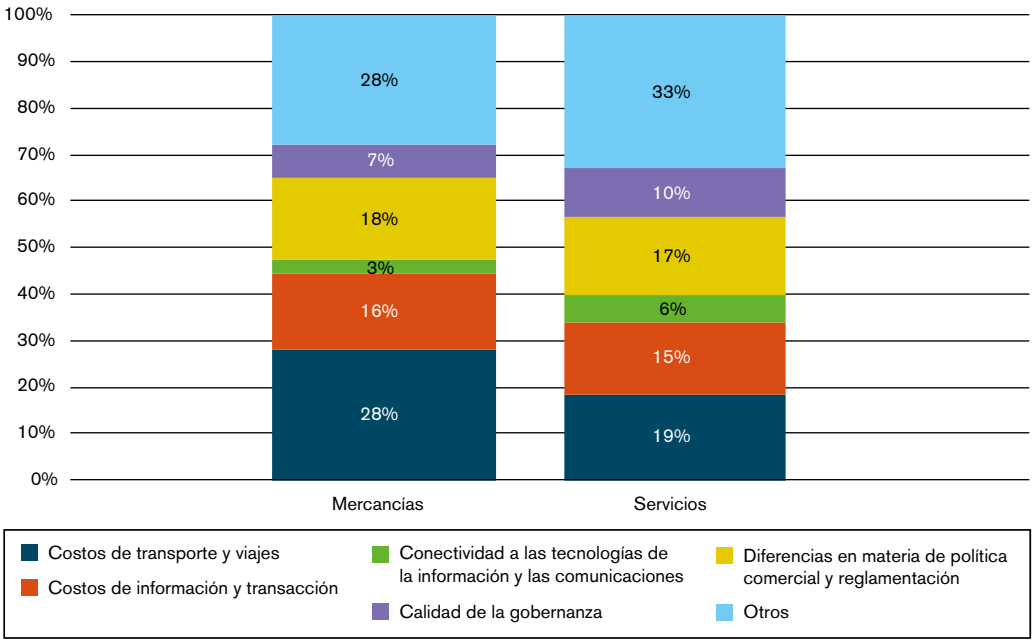
En los costos del comercio intervienen diferentes factores. Algunos obstáculos tienen que ver con la orografía y las diferencias culturales o institucionales, mientras que otros derivan de las políticas adoptadas. Es fundamental poder distinguir y cuantificar los diversos factores que intervienen en los costos del comercio para que los investigadores puedan predecir su posible evolución en el futuro y ayudar a los responsables de la formulación de políticas a establecer los ámbitos en que las reformas en materia de política podrían ser más eficaces.

El gráfico D.5 ofrece un desglose de los costos del comercio bilateral en cinco componentes: costos de transporte; costos de información y transacción; diferencias tecnológicas; diferencias en materia de política comercial y reglamentación; y calidad de la gobernanza. El análisis refleja la medida en que los diferentes componentes explican la variación de los costos del comercio bilateral; es decir, el grado en que cada componente puede explicar por qué los costos de importación a un país varían en función de sus socios exportadores y por qué los costos de exportación desde un país varían en función de sus socios importadores.[7]

Los obstáculos de política comercial y las diferencias de reglamentación explican en gran medida por qué el comercio con determinados

Gráfico D.5: Los factores relacionados con la política representan una parte considerable de los costos del comercio

Desglose de los costos del comercio bilateral de servicios y de mercancías, 2016



Fuente: Estimaciones de la OMC.

Nota: El gráfico D.5 muestra en qué medida diversos factores contribuyen a explicar la diferencia bilateral entre los costos del comercio de servicios y de mercancías. La categoría "Otros" representa el porcentaje de la diferencia bilateral en los costos del comercio para el que no se ha encontrado explicación en nuestro análisis. Véase el apéndice D.1 para consultar las fuentes de los datos, una explicación de la metodología empleada en las estimaciones y definiciones de las categorías de costos.

interlocutores es más fácil que con otros. Representan el 17% de los costos del comercio bilateral de servicios y el 18% de los costos del comercio de mercancías. Las diferencias en materia de política comercial y reglamentación comprenden las medidas de política que hacen que el acceso al mercado nacional sea relativamente más difícil para las empresas extranjeras. En nuestras estimaciones, su repercusión se plasma en la suscripción de acuerdos comerciales regionales o de acuerdos económicos de mayor calado como el de la Unión Europea y el de la zona del euro, y en la falta de armonización normativa del comercio de servicios. Además, también se incluyen obstáculos relacionados con el comercio de mercancías, como el promedio de los aranceles bilaterales o la eficiencia de los procedimientos aduaneros.

Examinando los factores específicos se obtiene una percepción algo más clara. Según el análisis de regresión en que se basa nuestro desglose, los acuerdos comerciales regionales reducen los costos del comercio en algunos sectores de mercancías, pero no parecen afectar sensiblemente a los costos del comercio de servicios. En cambio, la condición de miembro de la Unión Europea implica una reducción importante de los costos del comercio en numerosos sectores de servicios. Asimismo, pertenecer a la zona del euro reduce aún más los costos del comercio al por menor, de otras actividades empresariales y profesionales y de otros servicios, como los servicios culturales y personales. La falta de armonización normativa en el comercio de servicios aumenta sistemáticamente los costos del comercio, sobre todo en las telecomunicaciones y en otros servicios, como los servicios culturales y personales. Los obstáculos propios de las mercancías, como el promedio de los aranceles bilaterales, incrementan considerablemente los costos del comercio al por menor y al por mayor.

Los costos de información y transacción son también un componente importante de los costos del comercio bilateral, pues representan el 15% de su variación en el caso de los servicios y el 16% en el caso de las mercancías. Estos costos reflejan, por ejemplo, la dificultad de obtener información sobre compradores, vendedores y productos en un país diferente, de comprender el entorno empresarial extranjero, de obtener contratos y de establecer redes empresariales. Este tipo de costos disminuyen con las similitudes culturales, lingüísticas, jurídicas e institucionales.

La **calidad de la gobernanza** afecta a la facilidad, transparencia, seguridad y previsibilidad para hacer negocios en un país extranjero. Se representa mediante la percepción de la calidad de la reglamentación, la corrupción y la vigencia del Estado de derecho.[8] Estos factores suponen el 10% del total de los costos del comercio de servicios y el 7% de los costos del comercio de mercancías, y las diferencias en la reglamentación repercuten de manera muy notable.

La **conectividad a las TIC** refleja la facilidad para conectarse con interlocutores extranjeros y utilizar Internet. Se representa mediante la cobertura de la telefonía fija, la telefonía móvil y la banda ancha. En nuestro ejercicio, tomamos el valor más bajo de conectividad entre interlocutores comerciales, pues las ventajas que reporta la tecnología dependen del grado de penetración de las TIC del interlocutor con menor capacidad de conexión. Disponer de un acceso rápido a Internet en el país exportador de poco sirve si no hay nadie conectado en el país importador. Los resultados muestran que la cobertura de la telefonía móvil y de la banda ancha son factores importantes que determinan los costos del comercio en la mayor parte de los sectores de servicios, en una medida mucho mayor que en el caso de las mercancías.

Por último, **los costos de transporte y viajes** reflejan la distancia geográfica y la calidad de la infraestructura de transporte. Representan los costos del suministro de bienes y servicios por los proveedores a los clientes, lo que supone el 19% de los costos del comercio bilateral en el sector de los servicios y el 28% en el de las mercancías. La razón por la cual la distancia todavía influye en el comercio de servicios es que algunos servicios aun requieren una interacción directa y, por tanto, conllevan el desplazamiento del proveedor o del cliente. Asimismo, como en el caso de los aranceles, los costos que son relevantes para el comercio de mercancías también pueden serlo para el comercio de aquellos servicios que están relacionados con el comercio de mercancías.

En líneas generales, la calidad de la gobernanza y las diferencias en materia de política comercial y reglamentación pueden representar más de una cuarta parte de los costos del comercio bilateral de servicios. Los costos de información y transacción son un componente importante de los costos del comercio, pues representan la mayor proporción. La medida en que los países adoptan las TIC repercute mucho más en el comercio de servicios que en el de mercancías. Los costos de transporte y viajes también desempeñan una función destacada, pese a que su peso es menor que en el comercio de mercancías. Por consiguiente, la reducción de estos costos, que podría influir de diversa manera en los diferentes sectores de servicios, puede aportar beneficios considerables al comercio de servicios.

c) Factores que afectan a los costos del comercio

Son varias las fuerzas que explican la estructura de los costos del comercio observada hasta ahora. En esta sección se analizarán más detenidamente algunos de esos factores, pues pueden ser clave para determinar cómo evolucionarán los costos del comercio de servicios en el futuro y qué sectores de servicios podrían beneficiarse de ello. Entran en juego tres factores fundamentales: los avances tecnológicos y la penetración de las TIC han reducido los costos del comercio de servicios, sobre todo mediante el suministro transfronterizo. La reglamentación y las políticas comerciales aplicadas por los Gobiernos también desempeñan un papel decisivo para lograr una coherencia normativa y facilitar el comercio de servicios. Las infraestructuras físicas y digitales de calidad pueden reducir aún más los costos del comercio y generar nuevas oportunidades de comercio de servicios prestados por medios digitales.

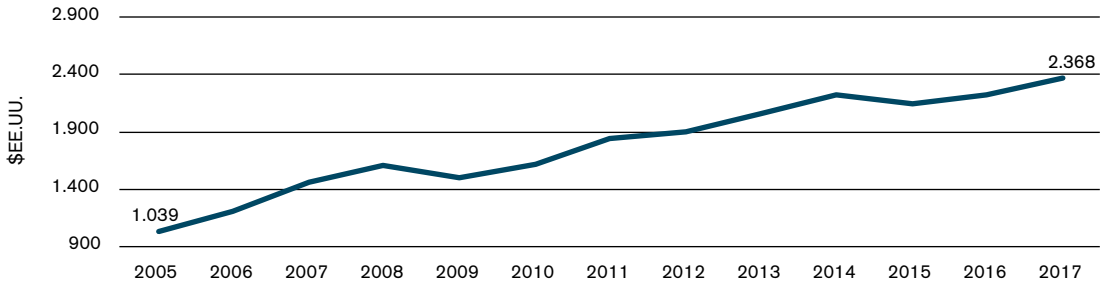
(i) Las tecnologías digitales reducen los costos del comercio de servicios e impulsan el comercio de servicios transfronterizos

Los avances en las tecnologías digitales han permitido codificar, digitalizar y transmitir actividades de servicios a nivel mundial, con lo que la proximidad física ha dejado de ser necesaria en algunos sectores de servicios.

En consecuencia, el comercio transfronterizo se ha vuelto progresivamente más fácil, sobre todo mediante el suministro transfronterizo (modo 1 del AGCS). El gráfico D.6 ilustra cuáles son los valores anuales medios del comercio de servicios que pueden basarse en las TIC: las exportaciones mundiales de servicios que pueden basarse en las TIC[9] y que se prestaron mediante suministro transfronterizo se duplicaron con creces entre 2005 y 2017.[10]

Las tecnologías digitales reducen considerablemente los costos derivados de la búsqueda, el cotejo, el seguimiento y la verificación de información (Goldfarb y Tucker, 2017), con la consiguiente disminución de los costos de información y transacción. Las tecnologías de digitalización de contenidos han hecho posible producir y transmitir un gran volumen de servicios a través de Internet casi sin costos, lo que ha restado transcendencia a la cuestión de la distancia.

Gráfico D.6: El comercio de servicios que pueden basarse en las TIC ha venido creciendo de forma ininterrumpida. Exportaciones mundiales de servicios que pueden basarse en las TIC, 2005-2017



Fuente: Base de datos experimental de la OMC "Datos sobre el Comercio de Servicios por Modos de Suministro".

Nota: El gráfico D.6 abarca solamente las exportaciones de servicios prestados mediante suministro transfronterizo (modo 1 del AGCS). En la Clasificación de la Balanza de Pagos de Servicios, los servicios que pueden basarse en las TIC comprenden los servicios financieros y de seguros, los cargos por el uso de la propiedad intelectual, los servicios de telecomunicaciones, los servicios de informática y de información, los servicios prestados a las empresas y los servicios personales, culturales y de esparcimiento.

Los avances recientes en las TIC han dado lugar a servicios de plataformas en línea y motores de búsqueda, que reducen el costo de la búsqueda y obtención de información. Las plataformas en línea pueden poner en contacto a empresas con consumidores, a clientes particulares con proveedores, a empresas con trabajadores, a inversores con emprendedores, etc. La reducción de los costos de búsqueda y verificación puede traducirse en un incremento de la deslocalización y de las contrataciones internacionales, lo que ofrece nuevas oportunidades para el comercio de servicios (véase el recuadro D.1).

Tal y como se expone en el recuadro D.1, se han puesto en marcha varias plataformas de trabajo en línea con el fin de poner en contacto proveedores de servicios independientes con clientes de todo el mundo. Estas plataformas permiten a los particulares ofrecer sus servicios más allá de sus fronteras con más flexibilidad en mercados de profesionales independientes en línea, utilizando videoconferencias y programas informáticos colaborativos basados en Internet. Las actividades que suelen ofrecerse en línea con más frecuencia son el desarrollo de programas informáticos, las actividades creativas de diseño y los servicios multimedia, la asistencia en ventas y la comercialización, así como las actividades profesionales (Kässi y Lehdonvirta, 2018). En el mercado global, los trabajadores operan más bien como emprendedores. En muchas economías, los ingresos percibidos a través de estas plataformas superan los salarios medios que ofrecen las empresas locales (Lund y Manyika, 2016). Agrawal, Lacetera y Lyons (2016) muestran que las plataformas en línea que ofrecen información estandarizada benefician sobremanera a los trabajadores de los países en desarrollo.

El abaratamiento de la búsqueda de información ha permitido desarrollar plataformas "entre pares" en línea destinadas a facilitar los contactos. Este avance tecnológico, junto con la demanda cada vez mayor de servicios asequibles, ha impulsado la "economía colaborativa". Estas plataformas permiten a los propietarios particulares vender o alquilar apartamentos, automóviles y otros artículos directamente a los consumidores. Horton y Zeckhauser (2016) destacan que lo que impulsa muchos de estos mercados es la existencia de capacidad no utilizada en los bienes duraderos. Unos costos de búsqueda bajos permiten aprovechar más eficazmente dicha capacidad. A medida que los consumidores se acostumbran a concertar servicios de alojamiento y transporte mediante plataformas en línea, la demanda de estos servicios aumenta y la necesidad de adquirir bienes duraderos disminuye.

El auge de los portales entre empresas (B2B) y de las plataformas de mercados de trabajo en línea a nivel internacional proporciona nuevas vías para la contratación de proveedores de servicios, tanto particulares como empresas, en todo el mundo. Las plataformas B2B están creciendo y ampliando su oferta a servicios como el transporte, la distribución, la logística, la mensajería y los servicios de "manitas", así como a múltiples servicios personales. La disponibilidad de información objetiva en línea, junto con la capacidad para enviar el resultado del trabajo realizado por medios electrónicos a un bajo costo y a lugares muy distantes, ayudan a las empresas y a los trabajadores que se encuentran lejos del comprador a sacar provecho del comercio internacional de servicios. En Head *et al.* (2008) se estudia el grado en que el comercio de servicios ha logrado superar los obstáculos asociados a la distancia geográfica y las diferencias institucionales, y se constata que, si bien

Recuadro D.1: Las plataformas de espacio de trabajo digital estimulan el comercio de servicios profesionales

En los últimos años, hemos asistido a la aparición de mercados en línea de servicios suministrados por profesionales cualificados. Plataformas como la estadounidense Catalant[11], la alemana Comatch[12], la danesa Worksome[13] o la británica Outsized[14] ayudan a las empresas a encontrar especialistas altamente cualificados y, en muchos casos, con una excelente formación en áreas que abarcan desde los servicios financieros hasta la consultoría de gestión o los servicios de TI, como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y la ciberseguridad (Edgecliffe-Johnson, 2018).

Estas plataformas de profesionales cualificados son de gran ayuda para mejorar la eficiencia de las empresas. Antes de su aparición, para acceder a los servicios basados en conocimientos específicos que requerían, las empresas debían hacer frente o bien a los costos fijos que suponía emplear a personal con contratos de larga duración o a unos enormes costos indirectos derivados de contratar los servicios de consultoras que, aplicando unos honorarios desorbitados, asignaban personal. A menos que tuvieran proyectos de una escala lo suficientemente importante como para justificar tales gastos, podía suceder que las empresas optaran por renunciar a esas oportunidades para mejorar la eficiencia. Sin embargo, al ponerlas en contacto con trabajadores independientes, las plataformas en línea permiten a las empresas transformar los costos fijos en variables, con lo que aumenta su flexibilidad operativa. También contribuyen a reducir el costo de estos servicios y revisten, en sí mismas, un especial valor para las MIPYME. Dado que sus servicios se centran en la resolución de problemas relevantes pero, por lo general, de carácter aislado e inmediato, brindan a las empresas de menor tamaño la flexibilidad que tanto necesitan.

Por su parte, los trabajadores independientes se ven beneficiados porque la demanda de los servicios que ofrecen aumenta, impulsada por la rápida evolución de la tecnología y la consiguiente evolución de las necesidades de conocimiento, así como por su alto grado de formación y cualificación. Las plataformas en línea también ofrecen a estos profesionales de los servicios una vía para trabajar de manera independiente y con más flexibilidad. Se nutren sobre todo de trabajadores jubilados y de los profesionales más jóvenes, algunos de los cuales parecen encontrar más atractivo el trabajo por cuenta propia que el trabajo fijo con un solo empleador, sobre todo en los puestos de alto nivel (Deloitte, 2018).

Muchas de estas plataformas se basan en algoritmos que realizan búsquedas de los curriculum vitae almacenados y rastrean las opiniones y calificaciones sobre los servicios prestados anteriormente por los trabajadores independientes, con el fin de ofrecer los servicios que mejor se ajusten a la demanda de sus usuarios. Las ganancias proceden de las comisiones que aplican a los servicios prestados. Muchas de estas plataformas no operan de forma exclusiva en sus mercados de origen, sino que también lo hacen en mercados exteriores, y no solo ofrecen profesionales nacionales, sino también extranjeros. Seguidamente, estas personas prestan sus servicios in situ, en el país o en el extranjero, o a distancia. De este modo, las plataformas en línea no solo están prestando un servicio ellas mismas, sino que también propician el comercio de servicios de los proveedores que las utilizan (Edgecliffe-Johnson, 2018).

los costos generados por la distancia son elevados, se están reduciendo con el tiempo.

Al abaratar los costos del comercio y los costos de entrada, las plataformas en línea fomentan la competencia, pues abren el mercado a nuevos actores y facilitan la participación de las MIPYME en comercio (véase el recuadro D.2).

Las tecnologías digitales posibilitan el registro y almacenamiento de la huella digital y con ello también facilitan las actividades de seguimiento y verificación, que, a su vez, se traducen en una reducción de los costos asociados a la verificación de la identidad y la reputación. Las plataformas han desarrollado mecanismos para subsanar las asimetrías de la información. Estas plataformas en línea proporcionan mecanismos como los sistemas de calificación en línea, en los que se publican las calificaciones de anteriores compradores y vendedores para que los futuros participantes en el mercado las puedan consultar, lo que aumenta la confianza de los consumidores en los vendedores en línea. Varios estudios han demostrado empíricamente que los vendedores que reciben mejores calificaciones obtienen mayores precios y mayores ingresos (Houser y Wooders, 2006; Livingston, 2005; Lucking-Reiley *et al.*, 2007; Melnik y Alm, 2002).

Recuadro D.2: Las plataformas en línea y la transformación digital de la logística

Los términos "logística" y "digital" llevan al menos 20 años yendo de la mano, como pone de manifiesto el uso generalizado de la identificación por radiofrecuencia (RFID) en el seguimiento de envíos y en la gestión de inventarios, así como la aplicación de diversos tipos de programas informáticos a la gestión de las cadenas de suministro desde el decenio de 1990. Con todo, comparado con la mayoría de los otros sectores, como los medios de comunicación, las telecomunicaciones, la banca, los viajes y el comercio al por menor, el sector de la logística parece estar a la zaga de la actual oleada de digitalización, caracterizada por el análisis de macrodatos, la Internet de las cosas (la conexión de dispositivos físicos y objetos cotidianos a través de Internet), la inteligencia artificial y los modelos de negocio basados en plataformas digitales.

No obstante, en los últimos años, empresas tecnológicas emergentes como Flexport[15], Uship[16] y Freighthub[17] están transformando el sector de la logística del mismo modo en que Airbnb transformó los servicios de hoteles y Uber, los de taxi. Actualmente, son más de 400 las empresas emergentes en todo el mundo que podrían dañar la ventaja competitiva de los proveedores de servicios logísticos tradicionales y que han atraído un importante volumen de inversiones: más de 11.000 millones de dólares EE.UU. entre 2005 y 2015 (Wyman, 2017).

Un elevado porcentaje de las nuevas empresas logísticas emergentes se centra especialmente en las plataformas en línea y los servicios basados en datos -ámbitos en lo que sería relativamente fácil ampliar la escala y que no requieren demasiada inversión fija. Aprovechándose de los macrodatos, las plataformas logísticas digitales basadas en la nube están asumiendo la función de intermediario que realizaban los proveedores de servicios logísticos y desempeñándola con más eficacia. Pueden satisfacer la demanda de envíos con capacidad de flete de manera instantánea, proporcionar inmediatamente tarifas de transporte y coordinar todas las actividades conexas sin dificultades ni tropiezos. En consecuencia, los expedidores, sobre todo aquellos cuyos envíos son menos complejos, pueden optar ahora por estos nuevos servicios basados en plataformas, y los transportistas pueden utilizar estas plataformas en línea para hacer negocios directamente con los expedidores (Accenture, 2017).

Actualmente, solo el 40% del volumen del transporte de carga depende de contratos de expedición a largo plazo. El restante 60% lo integran operaciones a corto plazo y es el segmento que está despertando mayor atención entre los nuevos participantes. Uship, una empresa emergente de transporte de carga con base en Texas, ha cosechado unos resultados especialmente buenos en este ámbito. La empresa se centra en particulares y pequeñas empresas que buscan soluciones de transporte para trasladar muebles, automóviles e incluso caballos. Más de 600.000 proveedores de transporte de 19 economías anuncian sus servicios en esta plataforma, que actualmente cuenta con 4 millones de clientes inscritos.

En el mercado hay una gran variedad de plataformas logísticas digitales (Little 2017). Normalmente, las plataformas más sencillas operan únicamente como agentes de información; ni validan detalles de la oferta ni asumen ningún riesgo o responsabilidad por los servicios prestados al cliente. Las plataformas digitales de bolsas de carga más sofisticadas hacen un uso intensivo de algoritmos avanzados para calcular y predecir tarifas, capacidad y medios de optimización. Además, suelen estar más enfocadas a las cadenas de valor. Por ejemplo, algunas de estas plataformas ofrecen prestaciones como la gestión de grandes clientes y operaciones, además de asumir la responsabilidad comercial sobre sus ofertas. Algunas tratan de establecer redes mundiales, asistir en los flujos regulares de carga y abrirse a nuevas modalidades de transporte, en particular al transporte aéreo y oceánico de carga. Flexport, la primera empresa transitaria electrónica, fundada en 2013, está creciendo de forma exponencial: ha contratado a más de 1.000 personas en las 11 oficinas que posee en todo el mundo, ha sido valorada en 3.200 millones de dólares EE.UU., posee sus propios almacenes para agrupar la carga y, además, ha empezado a operar su propia aeronave.

Las tecnologías digitales están trastocando el sector de la logística a lo largo de toda la cadena de valor: desde los servicios de transitarios, las actividades de corretaje y el transporte a larga distancia hasta el almacenamiento, la logística por contrato y la entrega en el último tramo.

Recuadro D.2: Las plataformas en línea y la transformación digital de la logística *(continuado)*

Ante la feroz competencia, los proveedores de servicios logísticos tradicionales se han visto obligados a embarcarse en la transformación digital. El 60% de estos proveedores tradicionales están desarrollando o adquiriendo plataformas digitales. Entre ellas se encuentra Saloodo![18], que cuenta con el respaldo de DHL, Drive4Schenker[19], de Schenker, y Twill Logistics[20], de Damco (propiedad de Maersk). Además de a las empresas logísticas emergentes, los proveedores tradicionales también deben hacer frente a la competencia que ejercen los gigantes de sectores diferentes al del transporte y la logística. Por ejemplo, Amazon y Alibaba están invirtiendo en empresas logísticas emergentes para innovar en la entrega en el último tramo; BMW y Mercedes están desarrollando plataformas para el transporte de pasajeros y de carga, así como soluciones de conducción autónoma; y el capital de riesgo se está apresurando a expandir modelos de negocio con poca intensidad de activos en esferas de rápido crecimiento del sector de la logística. Son las plataformas las que están impulsando la transformación digital en este sector. TradeLens[21], por ejemplo, es una plataforma sectorial basada en la cadena de bloques que podría transformar el sector de la logística ofreciendo una fuente única y segura de datos de transporte orientada a mejorar la eficiencia del comercio mundial.

Para los particulares, la mejora de los procedimientos de verificación en línea ha supuesto, entre otras ventajas, el poder hacer pagos de una manera más fácil y segura. Los servicios de banca móvil permiten a los consumidores enviar y recibir dinero con la misma facilidad con que realizan pagos internos, lo que facilita las transacciones comerciales transfronterizas (véase el recuadro D.7 sobre la tecnología financiera en el África Subsahariana). El mercado de préstamos entre pares ha crecido con rapidez en los mercados emergentes merced a un mejor conocimiento del mercado de préstamos, una mayor transparencia en las inversiones y unos tipos de interés más bajos para los consumidores. Economides y Jeziorski (2017) demuestran que el uso de dispositivos móviles para comprobar digitalmente la identidad en Tanzanía posibilita el uso de redes de pago móviles para envíos de dinero.

(ii) Las restricciones de política en el comercio de servicios

Como se analiza en la sección C, la intervención del Estado en los sectores de servicios que presentan deficiencias de mercado no solo es necesaria, sino también deseable para lograr una economía más eficiente. No obstante, los obstáculos de política comercial y las medidas de reglamentación pueden llegar a representar la mayor parte de los costos del comercio de servicios. Las políticas restrictivas en materia de comercio de servicios pueden imponer a los proveedores y a los consumidores unos costos comerciales más elevados. Las disparidades en materia de reglamentación nacional entre las economías, incluida la falta de capacidad normativa, pueden encarecer las actividades de las empresas que operan a través de las fronteras.

El nuevo Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) del Banco Mundial refleja el grado de apertura o restricción de las políticas relativas al comercio de servicios. La base de datos sobre reglamentación en que se basa el STRI (una iniciativa conjunta del Banco Mundial y la OMC) contiene información sobre políticas sumamente estructurada, así como enlaces a la cuantificación de medidas de política (véase el recuadro D.3 para obtener más información). La base recoge y pone a disposición del público información sobre políticas relativas al comercio de servicios, compilada de forma que puedan establecerse comparaciones, y constituye una importante fuente de información en esta esfera.

El gráfico D.7 muestra el STRI correspondiente a determinados subsectores de servicios. Los servicios jurídicos y de auditoría son los más restringidos, debido, en concreto, a los múltiples y estrictos requisitos relacionados con las licencias y los títulos de aptitud, por ejemplo, los que tienen que ver con la representación de clientes ante los tribunales de un país anfitrión, así como otro tipo de obstáculos que afectan a la circulación internacional de profesionales (modo 4 del AGCS), que es esencial para el suministro de servicios en esos sectores. La prestación de servicios de transporte aéreo y ferroviario también está bastante restringida, lo que refleja, en el transporte ferroviario, las dificultades que plantea la entrada de competencia y, en el caso del transporte aéreo, el predominio de políticas destinadas tradicionalmente a proteger a los proveedores nacionales de la competencia. En el extremo contrario, el menor grado de restricción relativa en materia de políticas lo registran los servicios de distribución (comercio al por menor y al por mayor), telecomunicaciones y transporte marítimo y por carretera.[23] El hecho de que los

Recuadro D.3: Base de datos sobre Políticas relativas al Comercio de Servicios del Banco Mundial y la OMC, e Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) del Banco Mundial

El STRI mide el grado de restricción del marco normativo y reglamentario de jure de una economía a partir de una lista de los principales obstáculos al comercio de servicios. El Banco Mundial ha actualizado recientemente su STRI. La información bruta sobre reglamentación empleada para calcular el STRI procede de la Base de Datos sobre Políticas relativas al Comercio de Servicios (STPD), iniciativa del Banco Mundial y la OMC, a la que se accede a través del Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP).[22] Actualmente, se dispone de información sobre 68 economías, que representan a los comerciantes de servicios más importantes de todo el mundo. Para 25 de estas economías, la información en que se basa el STRI actualizado procede de una encuesta llevada a cabo conjuntamente por el Banco Mundial y la OMC. En el caso de las 43 economías restantes, la información procede de la base de datos sobre reglamentación del STRI facilitados por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), a quien agradecemos su colaboración.

Del extenso conjunto de datos disponible en la STPD, se seleccionó para calcular el índice un subconjunto compuesto por aproximadamente 115 reglamentos y políticas. Esta selección permite establecer una comparación con el anterior STRI (publicado en 2012), y asegurar una cobertura homogénea de las medidas de las diferentes economías y su compatibilidad con la clasificación de las restricciones realizada por la OCDE.[24] Entre las restricciones abarcadas figuran las condiciones relativas a la entrada en el mercado (por ejemplo, las modalidades de entrada autorizadas, los límites cuantitativos o los límites a la participación de capital extranjero), las prescripciones de carácter operativo que puedan ser discriminatorias y otro tipo de medidas reglamentarias (por ejemplo, en materia de transparencia) que también pueden influir considerablemente en el grado de restricción de las políticas.

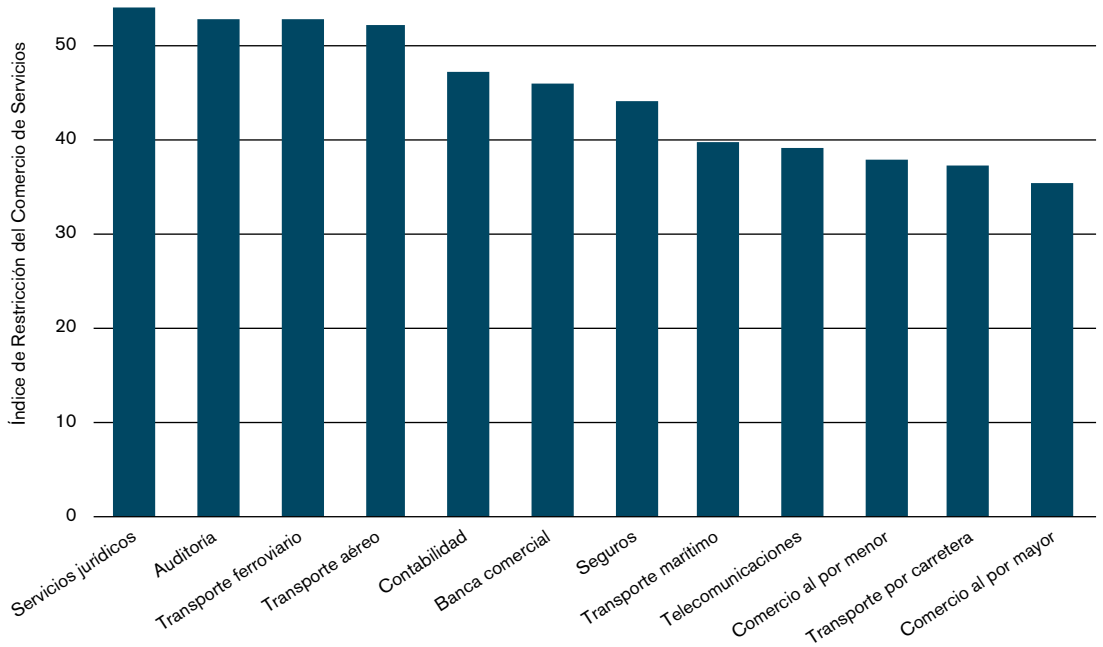
La elaboración se hace en tres etapas (Borchert *et al.*, 2019[a]): 1) en primer lugar, se seleccionan las restricciones clave que integran el índice; 2) en segundo lugar, se determina el grado de restricción de cada una de las medidas o, si estas están conceptualmente interrelacionadas, de los paquetes de medidas; y 3) en tercer lugar, se agregan las distintas medidas para la obtención de índices por modos sectoriales, sectores y países, respectivamente. El STRI adopta valores entre 0 y 100: el valor 0 indica que no se aplica ninguna de las restricciones incluidas en el índice y el valor 100 implica que el sector/modo está totalmente cerrado a los servicios y proveedores de servicios extranjeros.

El STRI y el STPD asociado abarcan cinco grandes sectores de servicios: servicios financieros (servicios bancarios y de seguros), telecomunicaciones, distribución, transporte (transporte aéreo de carga y pasajeros, transporte ferroviario y por carretera de carga, transporte marítimo de carga y servicios auxiliares) y servicios profesionales (servicios de contabilidad y servicios jurídicos), que, a su vez, se dividen en 23 subsectores. El STRI se calcula para tres de los cuatro modos de suministro definidos en el AGCS, a saber: comercio transfronterizo (modo 1), presencia comercial en otro país (modo 3) y presencia de personas físicas (modo 4). El consumo en el extranjero (modo 2) es un modo de suministro especialmente importante para servicios como el turismo, la enseñanza y la salud, pero no se considera relevante para los sectores abarcados en la base de datos.

costos comerciales sean por lo general menores en el sector de las telecomunicaciones (tanto la telefonía fija como la móvil) obedece a la apertura y reforma normativa constantes a las que está sometido el sector en las diferentes economías. No es de extrañar que en los servicios de distribución al por mayor haya menos restricciones que en la distribución al por menor, cuya reglamentación en algunos países suele proteger a los comerciantes de pequeño tamaño de la competencia. Los servicios de banca comercial y seguros, que han experimentado una apertura gradual a lo largo de los últimos 20 años, ocupan un lugar intermedio en cuanto a restricciones comerciales.

El gráfico D.8 ofrece más información sobre las restricciones al comercio de servicios por sectores y modos de suministro. El grado de restricción de cada modo varía considerablemente de un sector a otro y dentro de cada uno de ellos. Esto puede obedecer a diferencias en la viabilidad tecnológica (mayor pertinencia de un modo de suministro frente a otro) y a diversas preocupaciones en materia de reglamentación. Así, por ejemplo, el suministro de servicios transfronterizos (modo 1) está relativamente más restringido en el caso de los servicios de auditoría, transporte marítimo, banca comercial y seguros, mientras que el suministro a través de una

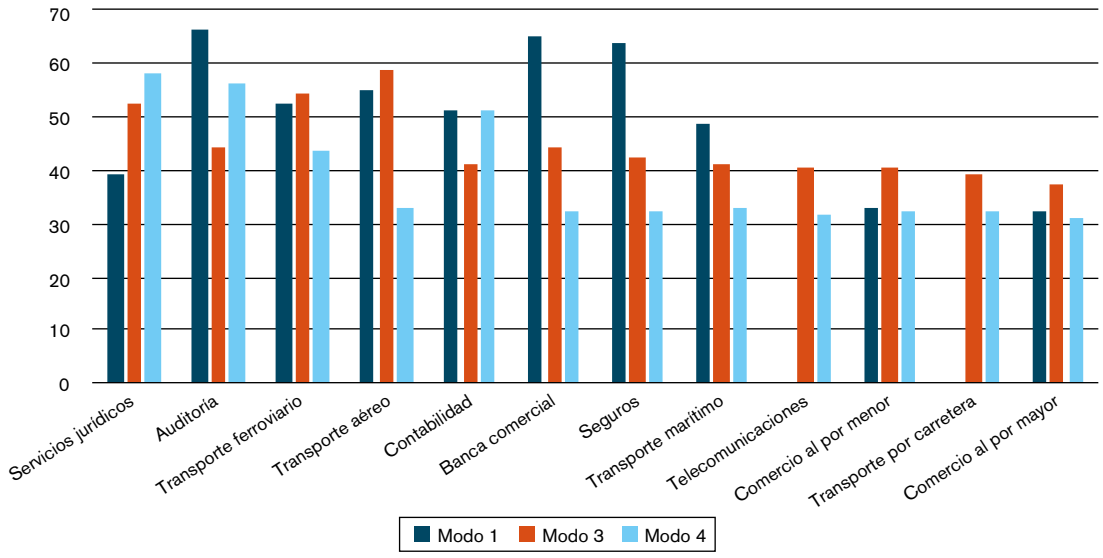
Gráfico D.7: Algunos sectores de servicios están sometidos a fuertes restricciones
Índice de Restricción del Comercio de Servicios por subsectores, 2016



Fuente: STRI, Banco Mundial.

Nota: Para obtener el STRI se ponderaron las restricciones comerciales por modos de suministro según su importancia para la prestación de los servicios correspondientes en cada sector y, a continuación, se agregaron.

Gráfico D.8: Las restricciones al comercio de servicios varían en función del modo de suministro
Índice de Restricción del Comercio de Servicios por sectores y modos de suministro, 2016



Fuente: STRI del Banco Mundial.

Nota: El STRI del Banco Mundial adopta valores entre 0 y 100.No se calcula el STRI correspondiente al modo 1 en los siguientes subsectores: transporte por carretera, telecomunicaciones, carga y descarga de buques, depósito y almacenamiento, servicios de asesoramiento y representación jurídica en el país anfitrión. Dicho de otro modo, no existe el STRI correspondiente al modo 1 para esos subsectores.

presencia comercial en otro país (modo 3) está más restringido en otros sectores de servicios, como el transporte, las telecomunicaciones y la distribución al por mayor y al por menor. La presencia de personas físicas (modo 4) sufre fuertes restricciones -en comparación con los otros modos- en todas las actividades abarcadas en el STRI, y muy especialmente en el caso de los servicios jurídicos.

Asimismo, se plantea la cuestión de si un mayor grado de restricción en un modo de suministro se traduce en un mayor o un menor volumen de comercio de servicios a través de los demás modos de suministro. Nordås y Kox (2009) hallaron algunos indicios que parecen indicar que los diferentes modos de suministro son complementarios o independientes. Los autores constatan que las restricciones al comercio transfronterizo repercuten negativamente en la inversión extranjera directa, pero que también sucede lo contrario: las restricciones a la inversión extranjera directa tienen un efecto negativo en el comercio transfronterizo, de lo que se deduce que los modos de suministro son complementarios.

Un mayor grado de restricción del comercio de servicios puede perjudicar especialmente a las pequeñas empresas. Según análisis empíricos recientes, el promedio de las restricciones al comercio de servicios imponen a las exportaciones de las pequeñas empresas un arancel hasta un 14% superior al que afrontan las grandes empresas, que pueden asumir con más facilidad los costos del comercio (OECD, 2017b). Benz *et al.* (2019) señalan que las empresas más pequeñas y menos productivas, así como las que exportan por primera vez, se ven afectadas de manera desproporcionada por los obstáculos al comercio de servicios. Su análisis se basa en microdatos de Alemania, Bélgica, los Estados Unidos, Finlandia, Italia, el Japón, el Reino Unido y Suecia. Los autores constatan que, para estas empresas, tanto la propensión a la exportación como los volúmenes exportados eran considerablemente mayores en el caso de los destinos menos restrictivos que en el de los destinos más restrictivos. En cambio, los obstáculos normativos no afectan a las decisiones en materia de exportación de las empresas de servicios más grandes, más productivas y más experimentadas. El mismo patrón se repite respecto de los dos principales modos de suministro, es decir, las exportaciones de servicios transfronterizos y las ventas de filiales extranjeras de las empresas de servicios.

Para ilustrar la evolución de las políticas relativas al comercio de servicios, en el gráfico D.9 se comparan las nuevas medidas de política adoptadas en todos los sectores de servicios entre 2014 y 2018 según el Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) de la OCDE. Este se diferencia del Índice del Banco Mundial en que abarca la reglamentación que afecta al comercio de servicios en 44 economías y 22 sectores. Aunque el índice de la OCDE comprende un menor número de economías, abarca más sectores y se actualiza cada año, por lo que muestra cómo evolucionan los reglamentos relativos al comercio de servicios.

El gráfico D.9 muestra la variación acumulada en los valores correspondientes a cada uno de los sectores en que se han introducido cambios normativos. La mayor parte de las reformas aperturistas han tenido lugar en el sector de las telecomunicaciones, la industria cinematográfica y los servicios de mensajería. Por ejemplo, en 2015, México adoptó una nueva Ley de Telecomunicaciones y Radiodifusión en virtud de la cual se eliminaron las restricciones a la participación extranjera en el capital social en los segmentos de la telefonía fija e Internet. La Ley también estableció una nueva entidad reguladora independiente y diferentes medidas de fomento de la competitividad para hacer frente a la posición dominante de las compañías de telecomunicaciones ya establecidas (OECD, 2017b). Sin embargo, en algunos sectores, los cambios normativos han ido en dirección contraria, creando obstáculos al comercio de servicios en sectores como la construcción o la ingeniería y en determinados servicios profesionales.

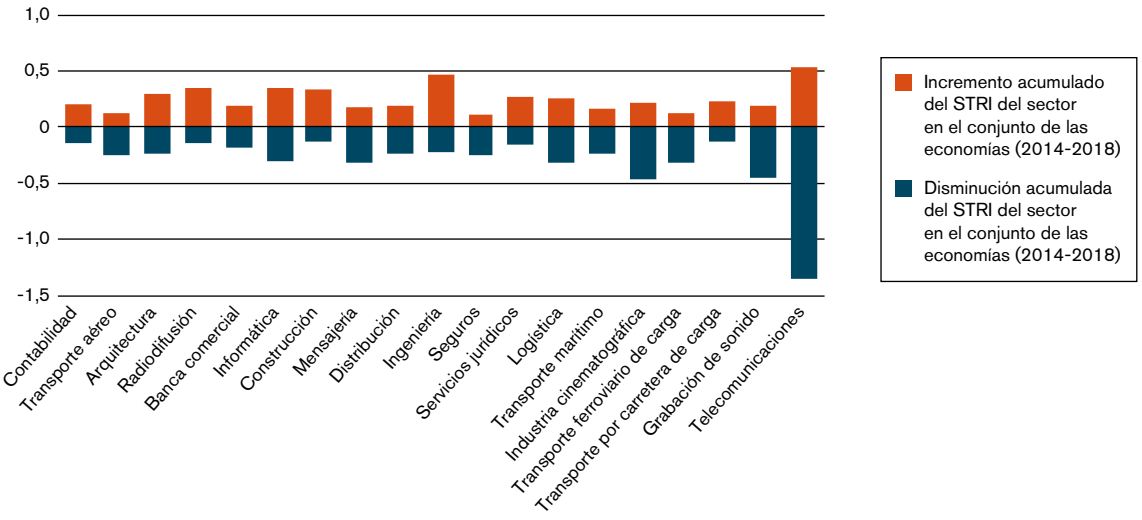
El auge de las tecnologías digitales abre nuevas oportunidades para el comercio de servicios, pero también plantea nuevos desafíos en materia de reglamentación y políticas comerciales. El STRI Digital de la OCDE, que se basa en el STRI de la OCDE, cuantifica los obstáculos que afectan al comercio de servicios prestados por medios digitales. Abarca las medidas que afectan al comercio de estos servicios, como las relativas a la infraestructura y la conectividad, las transacciones electrónicas, los sistemas de pago y los derechos de propiedad intelectual.

El gráfico D.10 muestra la evolución del índice STRI Digital de la OECD durante el período 2014 2018. A medida que transcurren los años, los índices revelan que el entorno normativo se vuelve más estricto. Diez economías registran valores más elevados en el índice correspondiente a 2018 que en el correspondiente a 2014, primer año del que figuran datos en el STRI Digital, y solo tres economías presentan valores inferiores. Entre 2014 y 2018, la tasa media de aumento del Índice en las 10 economías es del 32%, y la mayor tasa de aumento en ese mismo período es del 50%.

Los resultados responden a medidas que afectan a la infraestructura y la capacidad de conexión. La falta

Gráfico D.9: A nivel internacional, los sectores de servicios han asistido a cambios en las restricciones comerciales

Cambios de política en el Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) de la OCDE, por sectores, 2014-2018

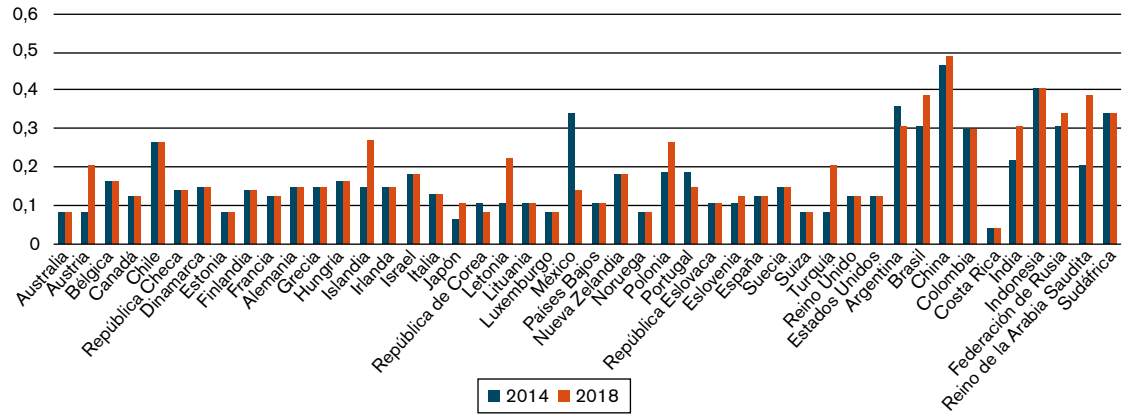


Fuente: Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) de la OCDE, 2014 y 2018.

Nota: El STRI del OCDE adopta valores entre 0 y 1 para cada economía y cada sector.

Gráfico D.10: El entorno normativo en el ámbito digital se ha vuelto más restrictivo

Índice de Restricción del Comercio de Servicios Digitales de la OCDE, 2014 y 2018



Fuente: Índice de Restricción del Comercio de Servicios Digitales de la OCDE (STRI Digital).

Nota: El STRI del OCDE adopta valores entre 0 y 1.

de una reglamentación eficaz sobre interconexión, así como la imposición a los flujos de datos transfronterizos de unas condiciones onerosas, cuyo objetivo va más allá de asegurar la protección y seguridad de los datos personales, suelen ser los principales obstáculos al comercio de servicios digitales. En 11 economías, determinadas categorías de datos (como los datos financieros o empresariales) deben almacenarse dentro del país, pero se permite la transmisión de copias al extranjero siempre que las autoridades puedan disponer de acceso directo a esos datos, si así lo solicitan. En seis economías, para desempeñar actividades de comercio electrónico se precisan licencias o autorizaciones especiales, además de las licencias comerciales ordinarias; y en cuatro de ellas se aplican condiciones discriminatorias a las entidades extranjeras que solicitan dichas licencias (Ferencz, 2019).

Como se ha indicado anteriormente, las posibilidades cada vez mayores que ofrece el suministro digital permiten cada vez más a los proveedores prestar

servicios transfronterizos, con lo que la proximidad ya no es necesaria y los obstáculos tradicionales al comercio han desaparecido en algunos sectores. Las políticas de datos están cobrando mucha más importancia, y su carácter restrictivo quizás frene el ritmo acelerado con que crece el comercio de servicios que se prestan mediante tecnologías digitales.

En un estudio reciente llevado a cabo por Ferracane y van der Marel (2018), se evalúa si las políticas de reglamentación en materia de datos aplicadas entre 2006 y 2015 en 64 economías han afectado significativamente a su capacidad para importar servicios a través de Internet. En concreto, los autores elaboran y utilizan un indicador sobre reglamentación en materia de políticas de datos para medir el grado de restricción de las economías en la reglamentación del uso de los datos y su circulación a través de las fronteras. A continuación, este indicador se pone en relación con el comercio de servicios a través de Internet para estudiar si, efectivamente, las políticas de datos restrictivas reducen las importaciones de servicios prestados por medios digitales. Según los autores, si las economías eliminasen sus restricciones al flujo transfronterizo de datos, las importaciones de servicios aumentarían un promedio del 5% en todas las economías, lo que beneficiaría ostensiblemente a las empresas y consumidores nacionales, que podrían acceder a servicios en línea extranjeros más baratos y de mejor calidad.

Además de al nivel absoluto de restricción de los servicios, las diferencias de reglamentación entre países también pueden afectar a los costos del comercio de servicios. Aunque esa disparidad puede obedecer a diferencias legítimas en los sistemas políticos, las preferencias de la sociedad o los objetivos públicos, la heterogeneidad normativa entre países puede dar lugar a determinados costos de cumplimiento que las empresas no pueden eludir cuando exportan a otros mercados.

Los índices de heterogeneidad normativa de la OCDE dan cuenta de las disparidades reglamentarias en el ámbito de los servicios. Los índices se elaboran partiendo de un análisis -para cada par de países y cada medida- sobre si los países poseen la misma reglamentación. Los índices se sitúan entre 0 y 1, donde el valor 0 indica que se aplican las mismas prescripciones reglamentarias y el valor 1 indica la existencia de heterogeneidad reglamentaria. A modo de ejemplo: en Australia y en Austria no se exige que el consejo de administración de una empresa esté integrado por nacionales o residentes, mientras que en Islandia y en Noruega sí es necesario. En el índice, los pares de países Australia/Austria e Islandia/Noruega recibirán el valor 0 respecto de esta medida porque la respuesta es la misma para ambas; en cambio, los pares Austria y Noruega, Australia y Noruega, Austria e Islandia y Australia e Islandia obtendrán un 1, porque sus respuestas difieren (Nordås, 2016).

El gráfico D.11 ilustra la heterogeneidad reglamentaria media para el conjunto de sectores de servicios incluidos en la base de datos. La media más baja la registran los países de la OCDE, mientras que las exigencias reglamentarias de China y Rusia son relativamente diferentes a las de las restantes economías.

Nordås y Kox (2009) estiman que si todas las economías armonizasen o reconociesen la reglamentación de las otras economías, de tal modo que el índice de heterogeneidad fuese el valor bilateral más bajo de todos los pares de países, el comercio total de servicios efectuado mediante la presencia comercial en otro país podría aumentar entre un 13% y un 30%, dependiendo de la economía. Más recientemente, Nordås (2016) señala que una reducción media de 0,05 puntos en la heterogeneidad reglamentaria se asocia a un incremento del 2,5% de las exportaciones de servicios. Además, la mayor coherencia de la reglamentación afecta en mayor medida al comercio cuando el grado de restricción del comercio es bajo. Para las economías cuyo índice de heterogeneidad reglamentaria registra un valor medio (es decir, del 0,26), los costos comerciales representan un equivalente ad valorem de entre el 20% y el 75% en los niveles bajos del STRI.

(iii) Inversión en infraestructuras

Como se ha explicado anteriormente, los costos relacionados con el transporte y la infraestructura representan al menos un tercio del total de los costos del comercio de servicios. La mayoría de los nuevos avances comerciales y tecnológicos en la esfera de los servicios no serían posibles sin la transformación que ha tenido lugar en las infraestructuras de comunicaciones de todo el mundo. La inversión en infraestructuras físicas y digitales, unida a políticas encaminadas a abrir la competencia y liberalizar los servicios relacionados con las infraestructuras, podría llegar a reducir los costos del comercio y fomentar el comercio de servicios.

La mejora de las infraestructuras, al reducir los costos de transporte, favorece el comercio. La calidad de las infraestructuras físicas (por ejemplo, carreteras, vías férreas, puertos y aeropuertos) es esencial para la circulación tanto de mercancías como de personas, así como para reducir las distancias entre los proveedores de servicios y los consumidores. La calidad y la eficiencia del sistema de infraestructura son factores importantes para impulsar el comercio y mejorar los

Gráfico D.11: La heterogeneidad reglamentaria entre los países de la OCDE es la más baja
Índice de heterogeneidad de los regímenes reglamentarios por pares de economías, 2018

	OCDE	Brasil	China	Colombia	Costa Rica	India	Indonesia	Malasia	Rusia	Sudáfrica
OCDE	0,24	0,33	0,41	0,30	0,29	0,40	0,41	0,30	0,37	0,29
Brasil	0,33		0,41	0,31	0,27	0,31	0,35	0,34	0,40	0,34
China	0,41	0,41		0,41	0,44	0,39	0,38	0,45	0,40	0,32
Colombia	0,30	0,31	0,41		0,23	0,36	0,39	0,30	0,36	0,30
Costa Rica	0,29	0,27	0,44	0,23		0,38	0,37	0,29	0,42	0,32
India	0,40	0,31	0,39	0,36	0,38		0,33	0,35	0,41	0,42
Indonesia	0,41	0,35	0,38	0,39	0,37	0,33		0,34	0,45	0,38
Malasia	0,30	0,34	0,45	0,30	0,29	0,35	0,34		0,42	0,32
Rusia	0,37	0,40	0,40	0,36	0,42	0,41	0,45	0,42		0,36
Sudáfrica	0,29	0,34	0,32	0,30	0,32	0,42	0,38	0,32	0,36	

Fuente: Cálculos del autor realizados a partir del índice de heterogeneidad de los regímenes reglamentarios de la OCDE.

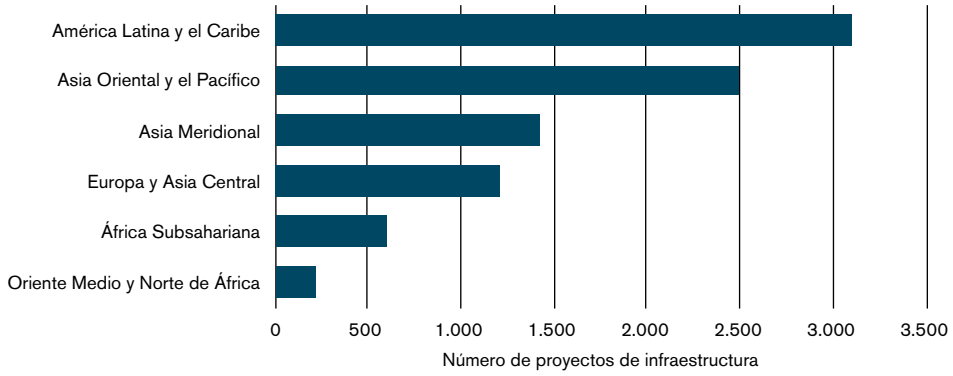
Nota: Los índices adoptan valores entre 0 y 1. El índice de heterogeneidad de dos países que dan la misma respuesta respecto de todas las medidas es 0, mientras que el índice de heterogeneidad de dos países que proporcionan una respuesta diferente respecto de todas las medidas es 1. Los índices se agregan a partir de la media aritmética de los índices correspondientes a los diferentes sectores. Los índices de los países de la OCDE se agregan estimando la media aritmética de los índices de todos los países de la OCDE.

resultados comerciales de un país. Ha habido una gran proliferación de estudios que documentan la importancia de las infraestructuras de transporte. Varios autores, como Hummels (1999), Limão y Venables (2001), Glaeser y Kohlhase (2004) y Redding y Turner (2015) consideran que la mejora de las infraestructuras de transporte ha sido la principal causa de la reducción generalizada de los costos directos del transporte. Pese a que estos estudios se centran sobre todo en el comercio de mercancías, estos mismos costos comerciales afectarían también a los sectores de servicios y a los modos que implican la circulación de mercancías, consumidores y proveedores de servicios. La disponibilidad y la calidad de las infraestructuras son especialmente importantes en el comercio en los sectores de servicios en los que los modos 2 y 4 desempeñan un papel destacado, como el turismo, la enseñanza, la salud y los servicios profesionales.

Según la Base de datos sobre la participación privada en infraestructura (PPI) del Banco Mundial, entre 1990 y 2018 se emprendieron en torno a 10.000 proyectos de infraestructura, de los cuales solo ha concluido el 2,2%. El gráfico D.12 muestra el volumen de inversión en infraestructuras en cada región. La región de América Latina y el Caribe fue receptora del 34,3% del total de la inversión en infraestructura, seguida de Asia Oriental y el Pacífico (27,6%), Asia Meridional (15,8%), Europa y Asia Central (13,4%), África Subsahariana (6,5%) y Oriente Medio y Norte de África (2,4%).

Los servicios de TIC son los que más contribuyen a la transformación digital. Estos servicios se suministran mediante la tecnología tradicional de hilo de cobre, así como mediante tecnologías móviles, de fibra óptica y de satélite. Estas tecnologías, por separado

Gráfico D.12: La inversión en infraestructura varía de una región a otra
Inversión en infraestructura por regiones, 1990-2018



Fuente: Base de datos sobre la participación privada en infraestructura (PPI), Banco Mundial.

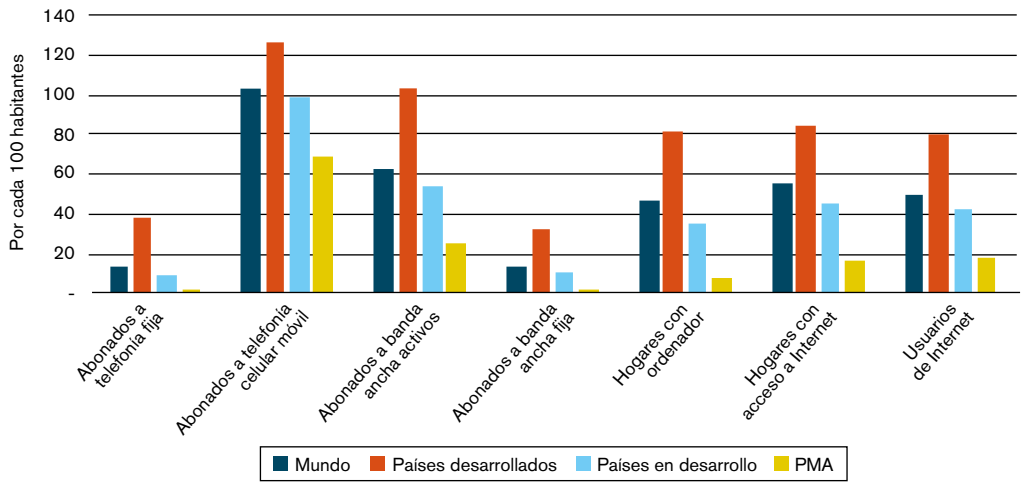
y conjuntamente, han permitido que Internet llegue a la mitad de la población mundial. El comercio transfronterizo de servicios depende en gran parte de la infraestructura digital como canal de transmisión de información a través de Internet. Las tecnologías de la información y las comunicaciones constituyen también un vehículo para prestar a las empresas y a los consumidores ordinarios otros servicios innovadores que hacen uso de la inteligencia artificial, la informática en la nube y la Internet de las cosas.

El progreso digital en los países en desarrollo y en los países desarrollados se basa en la implantación de una infraestructura de Internet, aunque la brecha digital todavía es considerable en lo que respecta a la cobertura básica de la banda ancha. El gráfico D.13 ilustra, por niveles de desarrollo, el nivel de acceso a infraestructuras digitales como la telefonía celular móvil, la banda ancha fija y la banda ancha móvil. Si bien la conectividad ha mejorado muchísimo en algunos aspectos durante los últimos cinco a diez años, aún persisten importantes deficiencias: aunque el número de abonados a servicios de telefonía móvil es elevado tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, el número de abonados a servicios de banda ancha móvil se sitúa en torno al 50% en los países en desarrollo, pero solo alcanza el 24% en los PMA. Únicamente el 42% de las personas en los países en desarrollo y el 18% en los PMA utilizan Internet, frente a más del 80% en los países desarrollados.

Las economías en desarrollo cuya participación en el comercio de servicios es aún modesta pueden, invirtiendo en infraestructura de TIC, empezar a proyectarse a este mercado mundial cada vez más importante. Las inversiones en infraestructura de telecomunicaciones no solo pueden impulsar a corto plazo la economía, sino también preparar el terreno para unas mejores perspectivas de crecimiento y empleo a largo plazo (Chavula, 2013; Wieck y Vidal, 2010). La inversión en infraestructura de telecomunicaciones comprende desde las grandes inversiones a largo plazo que incluyen la conexión de países o regiones con cables de fibra óptica, hasta conexiones fijas e inalámbricas dentro de un país o la conexión entre sí de operadores o para llegar a los usuarios finales.

Disponer de una red de banda ancha de alta velocidad fiable, extensa y económica es esencial para ganar competitividad en la era digital. Los países en desarrollo se han puesto a la altura con rapidez en lo tocante a las redes de banda ancha. El gráfico D.14 muestra cómo ha evolucionado entre 2005 y 2017 el número de abonados a servicios de banda ancha fija y móvil, por niveles de desarrollo. El número de abonados activos a servicios móviles en los países en desarrollo ha aumentado de manera exponencial, pasando de 43 millones en 2007 a cerca de 3.371 millones en 2018, y el número de abonados a servicios móviles en los PMA también se ha incrementado y ha pasado de casi cero a 291 millones durante el mismo período. Entre 2005 y 2018, el número de abonados a servicios de banda ancha fija también experimentó un crecimiento excepcional en los países en desarrollo, pasando de 71 millones a 661 millones.

Gráfico D.13: El acceso a la infraestructura digital varía en función de los niveles de desarrollo
Infraestructura de TIC por cada 100 habitantes por niveles de desarrollo, 2017



Fuente: Cálculos del autor basados en datos de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT).

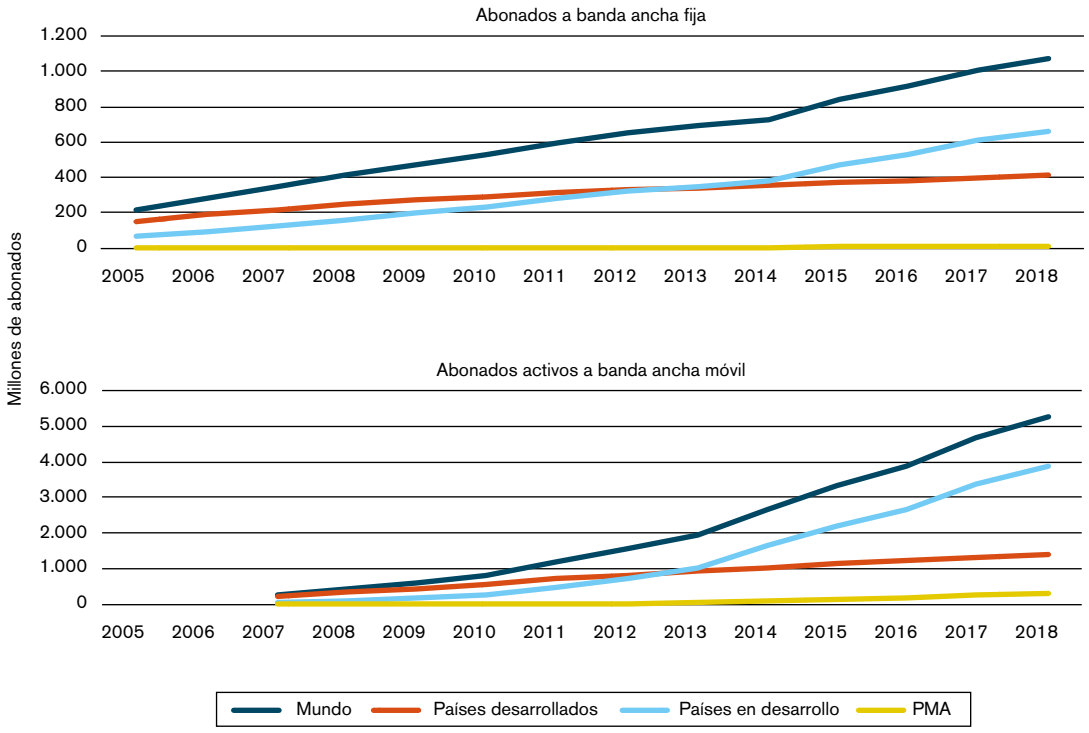
En 2018, los servicios de cuarta generación (4G) pasaron a ser la principal tecnología móvil, con 3.400 millones de abonados. A medida que la tecnología 4G sigue creciendo, sobre todo en los mercados en desarrollo, está previsto que llegue a representar el 60% del total de servicios móviles utilizados de aquí a 2023. Entretanto, hay grandes esperanza puestas en la tecnología móvil de gran ancho de banda de quinta generación (5G) como vehículo para lograr una mejor conexión de los países en desarrollo a la economía mundial y que estos puedan así aumentar su participación en el comercio electrónico, el comercio de servicios y las cadenas de valor. Tras el lanzamiento comercial de las redes 5G en los Estados Unidos y Corea a finales de 2018, 16 economías más habrán hecho lo mismo antes de finales de 2019. Según las predicciones, de aquí a 2025 habrá servicios 5G disponibles en 116 mercados (GSMA, 2019). La penetración generalizada de los dispositivos móviles, junto con el desarrollo de la banda ancha, podría traer nuevas posibilidades de desarrollo.

El cable de fibra óptica ha potenciado enormemente la capacidad de conexión, pues ha logrado que el acceso a los servicios de TIC y a los servicios en línea sea fiable y rápido. Como la mayoría de los servicios de TIC se prestan, al menos en parte, mediante fibra óptica, incluida la banda ancha móvil y fija, la inversión en tecnología de fibra óptica y su implantación han pasado a ocupar un lugar prioritario en las políticas de los Gobiernos y los operadores móviles en todo el mundo (Grijpink *et al.*, 2018). La proporción de conexiones de fibra óptica del total de abonados de banda ancha fija sigue en aumento en todas las regiones, y el mayor incremento se ha registrado en Asia y América.

Los avances en las tecnologías de satélite permiten la creación de capacidad de banda ancha en todo el mundo, lo que posibilita una conectividad fiable con las regiones en las que el acceso a otros servicios de comunicación no es fácil y donde el costo de su implantación sería prohibitivo. Los satélites son un medio eficaz de llegar a zonas rurales y alejadas y además pueden dar servicio a pasajeros en entornos móviles, como aviones o embarcaciones. Aunque los servicios por satélite figuraron en un determinado momento entre los servicios de TIC más costosos, su precio ha disminuido a medida que la construcción de satélites se ha desarrollado y la presión de la competencia se ha vuelto más intensa.

Gráfico D.14: El número de abonados a servicios de banda ancha ha aumentado exponencialmente en el último decenio

Número de abonados a servicios de banda ancha móvil y fija por niveles de desarrollo, 2005-2018



Fuente: Cálculos del autor basados en datos de la UIT.

Ahora bien, la inversión en infraestructura de telecomunicaciones no basta por sí sola para reducir el costo de la transmisión digital; la reglamentación pública desempeña un papel importante a este respecto. En los últimos decenios, el mercado de las telecomunicaciones ha presenciado cambios de gran calado con la introducción de la competencia en un sector que, en tiempos, fue esencialmente un monopolio (UIT, 2016).

Muchos Miembros de la OMC se han comprometido a permitir el establecimiento de nuevas empresas de telecomunicaciones, facilitar la inversión extranjera directa en las compañías ya establecidas y ampliar la competencia en los servicios básicos de telecomunicaciones. Desde la introducción de los mercados competitivos en el sector, ha aumentado la oferta de servicios de telecomunicaciones, y sus costos se han reducido considerablemente en los últimos decenios (Laffont y Tirole, 2001).

Para que los países en desarrollo puedan aprovechar las ventajas que brinda el comercio de servicios, es esencial facilitar una infraestructura digital y asegurar que el mercado de las telecomunicaciones siga siendo competitivo.

2. Principales tendencias que afectarán al comercio de servicios

En el futuro, la estructura del comercio de servicios dependerá de lo que los consumidores demanden y de las pautas de especialización de los países. Además de cómo evolucionen los costos del comercio, algunas de las principales tendencias mundiales que afectarán al comercio de servicios son las tecnologías digitales, los cambios demográficos, las pautas previstas de crecimiento y el cambio climático. En la presente sección se examina cómo pueden afectar al comercio cada uno de estos factores.

(a) Cómo afectarán las tecnologías digitales al comercio de servicios en el futuro

Como vimos en la sección D.1, las tecnologías digitales son el principal motor que impulsa la reducción de costos en el comercio de servicios, y están cambiando radicalmente los modelos empresariales y comerciales. Desde el punto de vista de la oferta, la digitalización reduce sustancialmente los costos de entrada, lo que aumenta la competencia y estimula la innovación. Desde el punto de vista de la demanda, la digitalización pone a disposición de los consumidores una mayor gama de posibilidades. Todos los indicadores apuntan a que los avances en el campo de las tecnologías digitales proseguirán probablemente en el futuro (véase el recuadro D.4), lo que sugiere que estas tendencias seguirán evolucionando con el tiempo.

(i) Las tecnologías digitales impulsarán el comercio de servicios

Las tecnologías digitales han contribuido significativamente al reciente crecimiento del comercio de servicios (Loungani *et al.*, 2017) y cabe esperar que esta tendencia prosiga en el futuro. Estas tecnologías impulsarán el comercio de servicios no solo por sus efectos sobre la reducción de los costos comerciales, sino a través de otros mecanismos que se describen a continuación.

Las tecnologías digitales crearán nuevas formas de prestar los servicios

La evolución de las tecnologías digitales está propiciando la sustitución de las formas tradicionales de prestación de servicios por nuevas formas de suministro. Como se indicó en la sección D.1, a medida que disminuyen los costos del comercio de servicios, servicios que habitualmente solo se suministraban mediante la presencia local en un único país comienzan a suministrarse a través de las fronteras. Actualmente hay cada vez más servicios profesionales que se prestan a través de las fronteras, y hay otros sectores de servicios que también podrían beneficiarse de la digitalización. La aparición de nuevas tecnologías digitales permitirá probablemente suministrar a través de las fronteras un número creciente de servicios, incluidos servicios cuya prestación era antes necesariamente presencial, como la telecirugía (recuadro D.5).

Los avances tecnológicos pueden reducir aún más los costos de información y transacción en el comercio internacional. Algunos investigadores sostienen que la tecnología de la cadena de bloques, que ofrece un mecanismo descentralizado para verificar a bajo costo los atributos de una transacción, permitirá reducir aún más los costos de generación de redes y de verificación (Catalini y Gans, 2016) y podría reducir otros costos del comercio, como los asociados a la coordinación, el transporte y la logística, la intermediación financiera o las operaciones cambiarias (Ganne, 2018).

Las tecnologías digitales crearán nuevos tipos de comercio de servicios, que a menudo sustituirán al comercio de bienes

Las tecnologías digitales han difuminado la distinción entre bienes y servicios y acentuado la importancia de los flujos de datos y la propiedad intelectual. A medida que las tecnologías digitales se desarrollen y se difundan, es previsible que esta tendencia continúe en el futuro (en el recuadro D.6 se analizan algunos de los retos asociados a esta tendencia).

Recuadro D.4: Los avances en el campo de las tecnologías digitales proseguirán probablemente en el futuro

Las innovaciones en materia de tecnología informática, comunicaciones digitales y métodos de gestión basados en la TI están creciendo a un ritmo espectacular (véase el cuadro D.1). Durante las dos últimas décadas, la tasa mundial de crecimiento anual de las publicaciones de patentes relacionadas con estas tres tecnologías digitales (tecnología informática, comunicaciones digitales y métodos de gestión basados en la TI) ha superado la tasa media de crecimiento de todas las publicaciones de patentes. Estas tendencias coinciden con un recurso creciente a estas tecnologías y apuntan a un crecimiento de su uso en el futuro, ya que lo que se patenta hoy se utilizará más adelante.

Las predicciones sobre las aplicaciones futuras de la impresión 3D apuntan en la misma dirección. A medida que el costo de la impresión 3D disminuye gradualmente (OMC, 2018a), la adopción generalizada de impresoras 3D a gran escala destinadas al uso empresarial y de impresoras de sobremesa pequeñas (adquiridas principalmente por instituciones educativas y centros de creatividad) está comenzando a despegar (DHL, 2016).

Como se señala en OMC (2018a), el aumento exponencial del número de patentes relacionadas con la inteligencia artificial también sugiere que la utilización de esta tecnología registrará un importante crecimiento en el futuro. Actualmente, muchas de las aplicaciones de la inteligencia artificial están diseñadas para realizar un número relativamente limitado de tareas (como reconocer rasgos faciales o jugar al ajedrez), pero el objetivo a largo plazo es crear una inteligencia artificial "completa" que supere a los humanos en casi todas las tareas cognitivas (OMC, 2018a).

Cuadro D.1: La innovación en el campo de las tecnologías digitales está creciendo rápidamente
Publicaciones de patentes en las oficinas de registro nacionales

	Tasa media anual de crecimiento, 2000-2017	Porcentaje del total mundial de publicaciones de patentes en el año 2000	Porcentaje del total mundial de publicaciones de patentes en el año 2017
Tecnología informática	8%	5,63%	7,72%
Comunicaciones digitales	11%	2,20%	4,24%
Métodos de gestión basados en las TI	21%	0,52%	2,00%

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en Centro de datos estadísticos de la OMPI sobre propiedad intelectual, https://www3.wipo.int/ipstats/index.htm?lang=es&tab=patent (enlace consultado en marzo de 2019).

En primer lugar, la digitalización ha reducido drásticamente el costo de crear, copiar y acceder a textos, contenidos de vídeo y música, lo que ha provocado una disminución gradual del comercio de productos físicos (OMC, 2018a).

En la industria musical, los consumidores han pasado de demandar grabaciones físicas a demandar descargas digitales. Se ha registrado un fuerte crecimiento de los servicios de reproducción de música por suscripción. Entre 2014 y 2017, el número de suscripciones a este tipo de servicios se cuadriplicó (OMC, 2018a). Goldman Sachs (2019) predice que en 2030 habrá 1.150 millones de suscriptores de pago en todo el mundo, de los cuales un 68% serán suscriptores de mercados emergentes. Según la Federación Internacional de la Industria Fonográfica (IFPI, 2019), en 2018, el 37% de la industria de la música grabada (cerca de USD 7.000 millones) se transmitió a través de servicios de reproducción de pago. Goldman Sachs (2019) prevé que los ingresos anuales derivados del comercio mundial de este tipo de servicios (incluidos los derivados de anuncios) alcanzarán los USD 37.200 millones.

En segundo lugar, las plataformas están aumentando la demanda de servicios de alquiler. La actual economía de plataformas puede representar una fase intermedia entre el anterior modelo de propiedad tradicional y un modelo futuro en que todo constituirá un servicio. PwC (2016) estima que el valor de las transacciones totales de los principales cinco sectores basados en la economía de plataformas de Europa (la financiación colaborativa, el alojamiento entre personas, el transporte entre personas, los servicios domésticos a la carta y los servicios profesionales a la carta) podría aumentar de € 28.000 millones en 2016 a € 570.000 millones en 2025. La economía de plataformas podría sustituir al alquiler y la propiedad tradicional en una amplia gama de productos (Wallenstein y Shelat, 2017).

Recuadro D.5: Las tecnologías digitales han dado lugar a nuevos conceptos, como la telemedicina y la telecirugía

La telemedicina consiste en el uso de tecnologías de telecomunicaciones para diagnosticar y tratar pacientes a distancia. Los dispositivos biométricos (por ejemplo, los equipos que miden la frecuencia cardíaca, la presión arterial o los niveles de glucosa en la sangre) se utilizan cada vez más para controlar y supervisar a distancia a pacientes con enfermedades agudas y crónicas. Es probable que este fenómeno traslade servicios sanitarios que hoy se prestan en hospitales y clínicas a los hogares de los pacientes (OMS, 2009) y aumente el comercio transfronterizo de servicios sanitarios.

La telecirugía utiliza redes inalámbricas y tecnologías robóticas que permiten a los cirujanos operar a pacientes a distancia. Este tipo de tecnología elimina las barreras geográficas y financieras que impiden una intervención quirúrgica oportuna y de calidad (Choi *et al.*, 2018).

Avgousti *et al.* (2016) identifican diversos problemas relacionados con la telecirugía, como la estabilidad y seguridad de las redes, y los obstáculos legales y reglamentarios. Además, en la actualidad el costo de adquisición y mantenimiento de los sistemas de telecirugía es extremadamente elevado. Sin embargo, a medida que estos problemas vayan resolviéndose y los costos vayan disminuyendo, es probable que este tipo de tratamientos médicos prosperen y beneficien a pacientes de todo el mundo.

A diferencia de la telecirugía, la tecnología de la telepresencia ya se utiliza ampliamente en los hospitales. Con la ayuda de cámaras y micrófonos, un cirujano experto puede asesorar a distancia a otros cirujanos que realizan operaciones quirúrgicas, lo que mejora la calidad de los tratamientos médicos (Wall y Marescaux, 2013).

Las redes de quinta generación (5G), al aumentar la capacidad de Internet y la capacidad de transmisión de datos, mejorarán el comercio de aquellos servicios que requieren una entrega puntual de datos, como la telecirugía (UIT, 2018). Es decir, las tecnologías digitales permitirán una prestación transfronteriza más rápida y precisa de los servicios altamente cualificados (como los servicios médicos). Además de mejorar la calidad de los servicios, algunos de los costos relacionados con los desplazamientos desaparecerán. Ambas tendencias apuntan a un incremento del comercio de servicios.

Por ejemplo, se está consolidando la expectativa de que el número de vehículos en propiedad disminuya a medida que se generalice el transporte a la carta (Araya, 2019). Los resultados de algunos estudios sugieren que la influencia de la economía de plataformas en la demanda de bienes duraderos puede ser negativa. Por ejemplo, según un estudio sobre YouGov (Smith, 2018), el 43% de los londinenses considera que servicios como Uber son una alternativa real al automóvil en régimen de propiedad. Di *et al.* (2017) analizan las respuestas de una encuesta en línea realizada a 1.840 antiguos usuarios de Uber y/o Lyft en Austin (Texas) después de que ambas empresas suspendieran sus servicios. La encuesta reveló que la mayoría de los encuestados (un 45%) pasaron a utilizar un vehículo privado. Los vehículos sin conductor aumentarán aún más la probabilidad de compartir trayectos. Según Wallenstein y Shelat (2017), en 2030, una cuarta parte de las millas recorridas en los Estados Unidos se harán en vehículos sin conductor compartidos, lo que reducirá el número de vehículos en propiedad. La presencia de vehículos sin conductor podría afectar a muchos sectores de servicios, como los seguros, la logística, el turismo, el transporte y los servicios de salud (Garret, 2017).

En tercer lugar, la impresión 3D está impulsando el comercio del diseño de programas informáticos en detrimento de los productos finales. Gracias a las aplicaciones inteligentes, las empresas pueden escanear cualquier producto y convertirlo en un archivo de diseño digital. El consumidor puede luego visualizarlo y configurarlo antes de recoger el producto, que se fabrica con una impresora 3D (A.T. Kearney, 2015). El aumento de la transmisión transfronteriza de datos como un servicio que permite producir bienes en un determinado lugar con tecnologías como la impresión 3D podría estimular el comercio de servicios. Como se señaló en la sección B, el sector de la construcción utiliza cada vez más la impresión 3D, enviando proyectos de construcción a lugares distantes a través de las redes digitales. Además, si bien el comercio de algunos servicios relacionados con la manufactura, como los de financiación del comercio, transporte y logística, podría disminuir, otros servicios relacionados con la impresión 3D, como los de instalación, reparación y diseño, podrían aumentar.

Recuadro D.6: Problemas que la digitalización de las actividades de servicios plantea a los regímenes fiscales

Los problemas que plantea la digitalización de la actividad comercial han planteado dudas sobre la fiscalidad nacional e internacional de los proveedores mundiales de servicios, y en especial sobre la fiscalidad internacional de las empresas. La utilización creciente de las tecnologías digitales en toda la economía ha dado lugar a la aparición de grandes empresas que a menudo prestan servicios de forma gratuita. Estas empresas, aunque suelen ser muy rentables, pagan a menudo relativamente pocos impuestos en las distintas jurisdicciones (FMI, 2019). Los debates actualmente en curso en la OMC ofrecen otro ejemplo. Algunos países en desarrollo cuestionan el mantenimiento de la moratoria relativa a la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas, ya que les preocupa que la sustitución del comercio transfronterizo de bienes (por ejemplo, libros y CD) por descargas digitales les impida compensar la pérdida de ingresos aduaneros[25].

Entre las características que a menudo se asocian a la digitalización cabe mencionar la menor necesidad de una presencia física, la prestación de servicios no remunerados a los clientes y la existencia de activos intangibles difíciles de valorar. En la sección C.1 mostramos cómo los activos intangibles se han convertido en una fuente importante de valor para muchas empresas. Además, la participación de los usuarios en las redes sociales y su generación de contenidos de valor comercial se han convertido en características cada vez más comunes de muchas empresas digitales. Pero si una empresa digital presta gratuitamente un servicio a un usuario (por ejemplo, la participación en una plataforma de red social) a cambio de la información personal facilitada en el momento de utilizarlo, la empresa no obtiene del consumidor unas ganancias monetarias sujetas a impuestos.

Estas características hacen que las autoridades fiscales tengan dificultades para evaluar con precisión las obligaciones fiscales de las personas y empresas en cuestión y recaudar ingresos. Sin embargo, estas dificultades no son por completo nuevas o especiales, y ya han sido motivo de preocupación en contextos no digitales. Las empresas farmacéuticas, por ejemplo, han sido tradicionalmente propietarias de importantes activos intangibles difíciles de valorar. Los bienes se pueden exportar y los servicios se pueden prestar en un país en el que la empresa no tiene presencia física, sin que ese país adquiera ningún derecho a gravar las ganancias asociadas. Además, la información sobre los clientes siempre ha tenido valor comercial (FMI, 2019).

La digitalización no afecta a la naturaleza del problema pero, al facilitar aún más la internacionalización de todas las facetas de la actividad empresarial, puede exacerbarlo. Dicho en pocas palabras, los accionistas, las actividades y los clientes de una empresa tienen muchas más facilidades para ubicarse en cualquier parte del mundo (Devereux y Vella, 2017). Esto suscita dudas sobre cómo asignar a las diferentes autoridades nacionales los derechos fiscales sobre los ingresos generados por las actividades transfronterizas, y preocupación por las posibilidades de evasión fiscal y erosión de las bases impositivas. El comercio transfronterizo también plantea a los Gobiernos dificultades para tratar de evitar la doble imposición y la ausencia no deliberada de tributación debido, por ejemplo, a una aplicación incoherente de los impuestos indirectos sobre los servicios (Aslam y Shah, 2017).

En respuesta a la creciente percepción de que las empresas digitales no están asumiendo la parte que le corresponde de la carga fiscal, los Gobiernos están intentando buscar soluciones equitativas. Por ejemplo, la Comisión Europea estima que el tipo impositivo medio efectivo sobre las empresas digitales es en la Unión Europea del 9,5%, es decir, inferior a la mitad del tipo que corresponde a las empresas tradicionales (Comisión Europea, 2018). Para responder a estas preocupaciones, varias economías han introducido impuestos sobre los servicios digitales. La Unión Europea y el Reino Unido, por ejemplo, se han centrado en las redes sociales, los motores de búsqueda y los servicios de intermediación; la India, Chile y el Uruguay han optado por las retenciones a cuenta o los impuestos compensatorios sobre los ingresos publicitarios y otros servicios digitales concretos prestados por empresas residentes a empresas no residentes; y Benin, Tanzanía, Uganda y Zambia han introducido recientemente impuestos para gravar la utilización de determinados servicios digitales (FMI, 2019). El objetivo de estos impuestos sobre los servicios digitales es proteger y ampliar la base impositiva en el país en que se encuentran los clientes o usuarios (OCDE, 2018a). Sin embargo, la posibilidad de que este tipo de medidas unilaterales puedan reducir la inversión y la innovación de las empresas tecnológicas y, por lo tanto, afectar negativamente al crecimiento económico, suscita preocupación.

Recuadro D.6: Problemas que la digitalización de las actividades de servicios plantea a los regímenes fiscales *(continuado)*

A pesar de los problemas que genera a las autoridades fiscales, la digitalización también puede contribuir a ampliar la base impositiva. Por ejemplo, las plataformas en línea que facilitan servicios interpersonales (como Airbnb o Uber) permiten transferir ciertas transacciones que en su día se realizaban en la economía informal a la economía formal, y hacerlas más transparentes para las autoridades fiscales (Devereux y Vella, 2017). De hecho, los Gobiernos se han dado cuenta de que es necesario aclarar las obligaciones fiscales de los usuarios de servicios interpersonales, y algunos ya han impartido orientaciones concretas al respecto. También han reconocido los beneficios potenciales que brinda el acceso a la cuantiosa información que poseen las plataformas digitales para mejorar el cumplimiento (Aslam y Shah, 2017).

La digitalización también puede ayudar a atenuar las limitaciones de información que facilitan la evasión fiscal. Los Gobiernos pueden utilizar las tecnologías digitales para establecer mejores procedimientos de verificación de los ingresos reales de los contribuyentes y relacionar más fácilmente los datos de los distintos sectores de la administración fiscal. En este sentido, la digitalización podría mejorar la exacción de impuestos, permitiendo a los Gobiernos recaudar más eficientemente los mismos ingresos con impuestos más bajos, o recaudar más ingresos fiscales con los mismos impuestos. Además, la digitalización podría permitir a los Gobiernos implantar sistemas fiscales más sofisticados (Jacobs, 2017). Kenya, por ejemplo, ha digitalizado su administración tributaria. Las reformas emprendidas por Kenya para mejorar la inclusión financiera, posibilitadas por los avances tecnológicos en el campo del dinero móvil y la banca móvil, también han permitido desarrollar el sistema iTax adoptado por la Autoridad Fiscal de Kenya (Ndung'u, 2017).

El sistema fiscal internacional está en proceso de cambio, y las ideas sobre una reforma de amplio alcance están ganando terreno. La digitalización ha concienciado probablemente a las autoridades de que la raíz de los problemas fiscales que ya existían antes de la digitalización (como el riesgo de evasión y las presiones de la competencia fiscal), debe abordarse ahora con mayor urgencia. En los Estados Unidos se ha debatido ampliamente el impuesto sobre el flujo de caja en función del destino, y la Comisión Europea, el Reino Unido y los Estados Unidos han propuesto sistemas de asignación de los beneficios residuales (FMI, 2019). Además, se ha alentado a los países a adoptar una respuesta coordinada a escala internacional. Todo ello ha llevado debatir la cuestión en foros internacionales (por ejemplo, el Marco inclusivo para la aplicación de medidas contra la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios (BEPS) de la OCDE y el G-20, en el que actualmente participan 110 economías) a fin de examinar qué cambios sería necesario introducir en la normativa fiscal internacional para responder a la digitalización.

Las tecnologías digitales permitirán a las empresas explotar economías de escala y diversificación

La digitalización permite a las empresas llegar a un mayor número de clientes conectados digitalmente en todo el mundo y facilita la subcontratación de actividades para aumentar más fácilmente el volumen de producción. Los servicios basados en contenidos digitales suelen tener un costo de distribución marginal o prácticamente nulo, y las empresas que venden este tipo de servicios pueden responder a la creciente demanda con mayor facilidad que aquellas que se dedican al comercio tradicional y padecen limitaciones relacionadas con la producción y el suministro físico de los bienes.

Sin embargo, existe una creciente preocupación por el grado de concentración de los mercados en la era digital. Los mercados digitales difieren de los mercados convencionales debido a tres factores importantes: los efectos de red, los costos de cambio y la "escala sin masa" (OMC, 2018a).

Los efectos de red están relacionados con el aumento del valor de la red para todos los participantes con la entrada de cada nuevo usuario, lo que convierte el gran tamaño de las plataformas digitales en un componente indispensable para lograr una utilización eficiente de las mismas. Tomemos como ejemplo la red social en línea Facebook: la decisión de un usuario de unirse a esta red dependerá del número de usuarios que ya estén usando la plataforma.

La consecuencia de unos costos de cambio elevados suele ser que cuantos más usuarios utilicen un mismo servicio en línea y más datos le confíen, más costoso y difícil les resultará cambiar de proveedor.

Por último, el efecto de "escala sin masa" de las plataformas digitales permite a las empresas añadir un gran número de nuevos usuarios a un costo

prácticamente nulo (OCDE y OMC, 2017). Una vez que una plataforma alcanza una masa crítica de usuarios y establece una posición dominante en un mercado, es difícil que nuevos participantes potenciales puedan poner en peligro su poder de mercado.

La digitalización también está cambiando el alcance de las actividades que las empresas llevan a cabo. Los minoristas digitales, que tradicionalmente actuaban como punto de conexión entre la demanda y la oferta internacional ofreciendo servicios de puesta en contacto, cada vez prestan más servicios complementarios de almacenamiento, logística, pago electrónico, crédito y seguros. Además, algunos fabricantes de equipos informáticos están abandonando la actividad manufacturera para prestar servicios transfronterizos basados en redes vinculados a los productos manufacturados. Por ejemplo, IBM ha vendido su división de equipos informáticos para centrarse en la prestación de servicios como Watson, su sistema de inteligencia artificial. Desde que se introdujo, Watson se ha aplicado a casi todo, desde el servicio al cliente hasta la elaboración de modelos científicos y empresariales. Es un avance innovador que está allanando el camino para la aplicación de la inteligencia artificial (McGregor, 2019). Aunque actualmente la inteligencia artificial se aplica a un número relativamente limitado de tareas, su importancia se está expandiendo en todo el mundo. Ya se ha incorporado a numerosos servicios, desde las búsquedas en línea y los servicios de traducción hasta las predicciones de tráfico en tiempo real y los automóviles sin conductor (UNCTAD, 2017a). Es decir, está ampliando el alcance de los servicios que las empresas pueden ofrecer y terminará fomentando el comercio de servicios.

(ii) Las tecnologías digitales afectarán al componente de servicios de las cadenas de valor mundiales

Los servicios constituyen un elemento importante del sector manufacturero. Además de los servicios que se adquieren para ser utilizados como insumos, las empresas manufactureras también llevan a cabo actividades de servicios (Miroudot y Cadestin, 2017). El sector de las manufacturas es cada vez más dependiente de los servicios, bien sea en forma de insumos, de actividades realizadas por las propias empresas del sector o de servicios incorporados a los productos (véase el gráfico D.15). Los servicios están redefiniendo la forma en que producen valor las empresas manufactureras. En la era digital, los servicios forman parte de un ecosistema empresarial en el que la colaboración con los clientes, los socios y los contratistas es la clave para fomentar la innovación y la productividad (Miroudot y Cadestin, 2017).

Las tecnologías digitales desempeñarán un papel importante en las cadenas de valor mundiales (CVM) y en el comercio de servicios. Es probable que influyan en el carácter, la complejidad y la longitud de las futuras cadenas de valor. En un futuro, hay dos factores que podrían influir en las CVM.

Por un lado, las tecnologías digitales podrían dar lugar a cadenas de valor más largas e incrementar el valor añadido extranjero del comercio de servicios. La razón de ello es que la adopción de tecnologías digitales permite reducir los costos que afectan negativamente a las CVM y aumentar la calidad y disponibilidad de servicios que facilitan su funcionamiento. Por ejemplo, la Internet de las cosas, la inteligencia artificial y la tecnología de la cadena de

Gráfico D.15: El sector manufacturero es cada vez más dependiente de los servicios
Los servicios en las cadenas de valor mundiales: de los insumos a las actividades que generan valor

Fuente: Miroudot y Cadestin (2017).

bloques podría mejorar la eficiencia de la prestación y la gestión logística (Lund *et al.*, 2019).

Por otro lado, la inteligencia artificial, la impresión 3D y la robótica avanzada podrían reducir el papel del trabajo como fuente de ventaja comparativa, limitando la subcontratación internacional de intermediarios y aumentando cada vez más el volumen de servicios de origen nacional en las economías desarrolladas. La consecuencia de este fenómeno sería una disminución del comercio de servicios. Desde una perspectiva mundial, esto podría traducirse en una mayor regionalización de la producción y en un acortamiento de las cadenas de valor mundiales o relocalización (OCDE, 2017a).

A pesar de las especulaciones acerca del proceso de automatización y relocalización, no existen indicios de que la longitud de las CVM se esté acortando. El gráfico D.16 muestra que la participación total del valor añadido procedente de los servicios extranjeros en las exportaciones brutas mundiales no solo no ha disminuido de forma importante, sino que incluso está aumentando ligeramente. Los resultados de las simulaciones de la OMC (2018a) apuntan en la misma dirección. Dada la estrecha relación existente entre el comercio de servicios y la evolución de las CVM, este resultado sugiere que no es previsible que la relocalización de la actividad manufacturera repercuta negativamente en el comercio de servicios.

(iii) Las tecnologías digitales crearán nuevas oportunidades para un comercio inclusivo

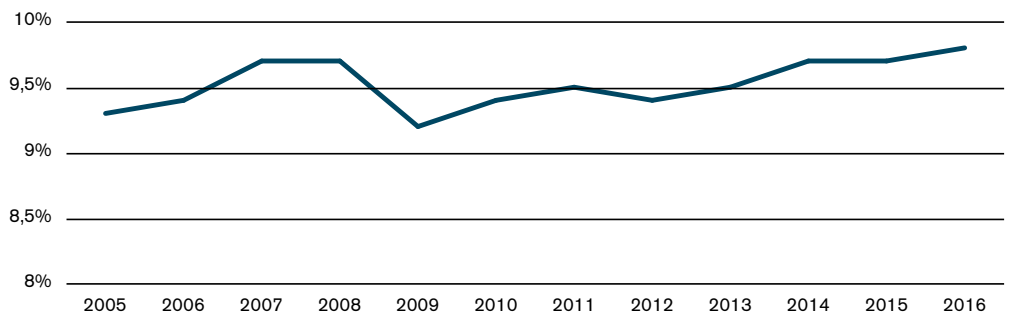
Las tecnologías digitales, al aumentar el comercio de servicios, están ayudando a los países a lograr un crecimiento inclusivo. La digitalización ofrece a muchos países en desarrollo la posibilidad de superar los problemas comerciales a los que se enfrentan a causa de sus condiciones geográficas o físicas, o de su emplazamiento. Las nuevas tecnologías digitales han permitido a algunos países superar ciertos obstáculos tradicionales. Por ejemplo, los países en desarrollo sin litoral pueden desarrollar ámbitos en los que tienen una ventaja comparativa dinámica, como los servicios modernos prestados a las empresas. La distancia y las condiciones físicas no condicionan la prestación de este tipo de servicios, que pueden aumentar el crecimiento económico, la creación de empleo y el desarrollo social (UNCTAD, 2014). Los procedimientos en frontera, los factores geográficos y la infraestructura física pueden perder relevancia en un futuro, lo que beneficiaría a los países remotos o sin litoral que desean acceder a nuevos mercados.

Ghani y O'Connell (2014) sostienen que, a medida que los avances en tecnología y la globalización aumentan el volumen de servicios producidos y comercializados en todo el mundo aumentan también las posibilidades de crecimiento de las economías de bajos ingresos. Los países africanos pueden mantener un crecimiento impulsado por los servicios porque el margen que existe para recuperar terreno y converger es enorme (véase el recuadro D.7).

Las tecnologías digitales reducen las asimetrías de la información, aumentan la inclusión y fomentan el comercio de servicios. El aumento de la comerciabilidad transfronteriza de aquellos servicios y sectores profesionales (como los servicios de salud, enseñanza o asistencia social) en que el porcentaje de mujeres empleadas es superior (véase la sección B.3) facilitará la incorporación de un mayor número de mujeres al mercado de trabajo (véase el recuadro D.8).

Gráfico D.16: La participación del valor añadido de los servicios extranjeros en las exportaciones brutas mundiales es estable e incluso está aumentando ligeramente

Participación del valor añadido de los servicios extranjeros en las exportaciones brutas mundiales, 2005-2016



Fuente: Base de datos sobre el comercio en términos de valor añadido (TiVA).

Recuadro D.7: La tecnología financiera en el África Subsahariana

La intermediación financiera y la inclusión financiera en el África Subsahariana siguen siendo bajas. Sin embargo, el dinero móvil ha supuesto un cambio radical en la prestación de servicios financieros, y ha permitido a la región convertirse en líder mundial en materia de innovación, adopción y uso del dinero móvil: cerca de 40 de los 45 países de África Subsahariana utilizan activamente esta tecnología financiera (Lukonga, 2018). Entre 2011 y 2014, la tasa de penetración de las cuentas de dinero móvil en los países del África Subsahariana registró un notable aumento de casi el 20%, impulsado en gran medida por la innovación financiera en curso. En la actualidad, el 12% de los adultos (64 millones de personas) de África Subsahariana tienen cuentas de dinero móvil (frente a solo un 2% en todo el mundo), y el 45% de ellos solo disponen de una cuenta de dinero móvil. La conexión a los pagos móviles de la población que tiene acceso a los servicios bancarios facilitará su participación en el comercio mundial, ya sea como consumidores o como empresas.

Actualmente, Kenya es una de las economías donde más se utiliza el dinero móvil (53 transacciones por adulto al año). Un factor importante que explica este éxito es M-Pesa, un sistema puesto en marcha en 2007 por Safaricom y Vodacom que permite transferir dinero mediante el teléfono móvil. El servicio, mediante el que los clientes pueden depositar y retirar dinero, transferir dinero a otros usuarios o pagar facturas, se extendió rápidamente a otros países del África Subsahariana. A finales de 2016, tenía casi 30 millones de usuarios en todo el mundo, de los que 20,7 millones se encuentran en Kenya. Hay diversas razones que explican el gran éxito de este servicio. En primer lugar, la escasez de infraestructuras financieras (sucursales, cajeros automáticos, sistemas de pago) ha generado una importante demanda no satisfecha de servicios de pago en un segmento del mercado que tiene un acceso relativamente amplio a los dispositivos móviles. El segundo elemento esencial ha sido el establecimiento de una estrategia de precios adecuada para atraer a los clientes y las tiendas simultáneamente, y el desarrollo de una red estable y fiable.

En conclusión, las tecnologías digitales pueden beneficiar al comercio de servicios en todas las economías, cualquiera que sea su nivel de desarrollo. Es probable que las fuentes tradicionales de ventaja comparativa (como la distancia geográfica o las infraestructuras físicas), que podrían dejar rezagadas a las economías en desarrollo, pierdan peso en el comercio de servicios digitales. Por otro lado, las infraestructuras digitales, y en particular una red de banda ancha de alta velocidad fiable y asequible, van a convertirse en un factor esencial para la competitividad, creando oportunidades en aquellos países en desarrollo que realicen inversiones en este sector.

La regulación también es importante. La digitalización del comercio puede acentuar la importancia de las instituciones, y en especial la regulación de las corrientes de datos. Las políticas sobre privacidad, protección de datos personales y restricción de los contenidos en línea desempeñarán un papel importante a ese respecto. En la era digital también aumentará la importancia de la regulación de los derechos de propiedad intelectual (DPI) en el comercio de servicios, ya que muchos productos digitales pueden reproducirse sin costo alguno y su consumo no es de naturaleza competitiva, lo que significa que pueden ser consumidos al mismo tiempo por un número indefinido de personas sin ninguna pérdida de utilidad. El régimen de propiedad intelectual será probablemente en el futuro un factor que afecte de manera sustancial a la participación de los países en el comercio de servicios.

(b) Evolución demográfica y nuevas oportunidades en el comercio de servicios

Está previsto que la población mundial alcance los 9.800 millones de habitantes de aquí a 2050; este crecimiento de población se concentrará fundamentalmente en los países en desarrollo (UNDESA, 2017). Como se muestra en el gráfico D.18 a), las bajas tasas de fertilidad y la elevada esperanza de vida en los países desarrollados se traducirá en un envejecimiento de la población (un aumento de la población mayor de 65 años) y en una disminución de la población activa (es decir, de la población de entre 20 y 64 años de edad). Por otro lado, en los países en desarrollo, como refleja el gráfico D.18 b), las elevadas tasas de fertilidad y las bajas tasas de mortalidad provocarán un crecimiento de la población en todos los grupos de edad. En 2050, la población mayor de 65 años representará el 27% de la población de los países desarrollados, frente a solo un 14% en los países en desarrollo. Estos cambios demográficos influirán significativamente en las pautas mundiales de consumo, producción y comercio de servicios. El rápido envejecimiento de la población en los países desarrollados probablemente elevará la demanda de servicios de salud, mientras que el aumento de la población joven en los países en desarrollo incrementará la demanda de servicios de enseñanza. El cambio en las tendencias demográficas afectará al comercio de servicios a través dos vías principales: su influencia en el nivel y la composición de la demanda de importaciones y sus efectos en las ventajas comparativas.

Recuadro D.8: Las tecnologías digitales generan para las mujeres nuevas oportunidades de empleo en el sector de los servicios

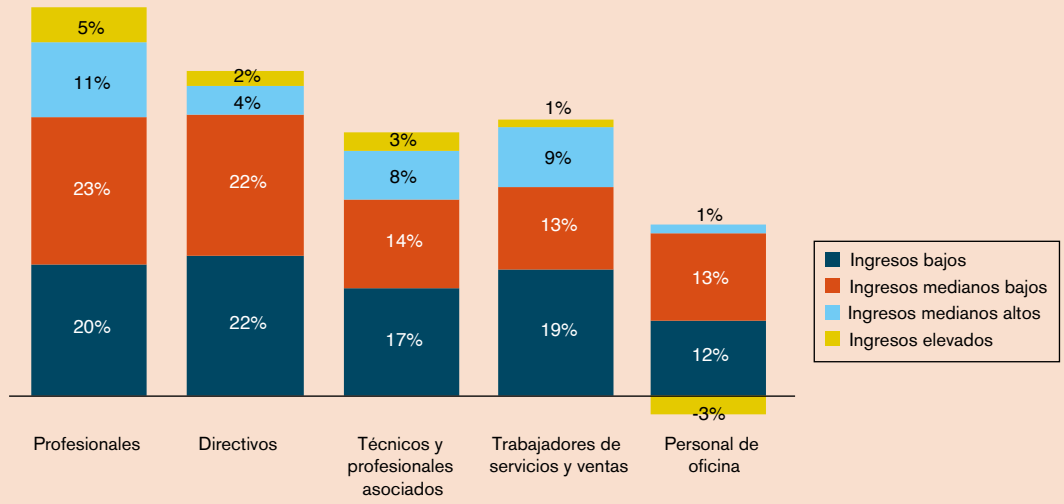
En la medida en que las mujeres tienden a estar empleadas en mayor medida en los sectores de servicios (véase la sección B), el aumento de la participación femenina en la población activa formal aumentará la oferta de trabajo en este sector. El gráfico D.17, basado en las previsiones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), muestra que de aquí a 2022 habrá cada vez más mujeres ocupando puestos de trabajo muy cualificados. En concreto, aumentará el número de mujeres empleadas en servicios profesionales (por ejemplo, en servicios de contabilidad, jurídicos y sanitarios). Por otro lado, es probable que en los países de ingresos elevados disminuya el número de mujeres que desempeña puestos de trabajo poco cualificados, por ejemplo como personal de oficina, posiblemente debido a la automatización de las tareas administrativas en esos países.

Las nuevas tecnologías también facilitarán el comercio transfronterizo de servicios profesionales, lo que brindará nuevas oportunidades económicas para las mujeres. En Upwork, un mercado en línea para profesionales independientes que ofrecen sus servicios, el 44% de los trabajadores son mujeres, frente a una media del 25% en la economía no agrícola a nivel mundial (Banco Mundial, 2016). Airbnb, un mercado en línea para servicios de alojamiento, estima que más de 1 millón de mujeres ofrecen servicios de alojamiento a través de la plataforma, lo que representa el 55% de la comunidad mundial de anfitriones de Airbnb. Además, las mujeres anfitrionas alquilan un 20% más que los hombres, y el porcentaje de mujeres anfitrionas que mantienen un empleo a tiempo parcial y obtienen ingresos más bajos en otras actividades distintas del alojamiento es superior al correspondiente a los hombres (Airbnb, 2017).

La prestación de servicios en línea se extiende también a otros campos, como los servicios médicos y de enseñanza. En su análisis sobre los servicios de terapia en línea, Chester y Glass (2006) documentan que el número de mujeres que ofrecen servicios de terapia en línea ha aumentado más que el número de hombres, por lo que la representación en línea de unos y otros es ahora similar. Esta variación en el porcentaje de representación por sexos podría reflejar el aumento general del uso de Internet por parte de las mujeres a lo largo de los años. Las mujeres también están descubriendo nuevas oportunidades en la enseñanza en línea. Los resultados de la encuesta realizada por Kim y Bonk (2006) muestran que el número de mujeres que enseñan en línea ha aumentado espectacularmente en unos años. A diferencia de una encuesta similar realizada hace unos años, en que predominaban los docentes hombres, en esta encuesta más de la mitad de las personas encuestadas (un 53%) eran mujeres.

Gráfico D.17: El número de mujeres empleadas en puestos de trabajo altamente cualificados está aumentando

Variación de la concentración relativa de mujeres, por tipo de puesto de trabajo en el sector de los servicios y por nivel de ingresos, 2018-2022



Fuente: Cálculos de la OMC basados en OIT (2019).

Gráfico D.18 a): La población de los países desarrollados está envejeciendo
Proyecciones demográficas de población en los países desarrollados, 2020 y 2050

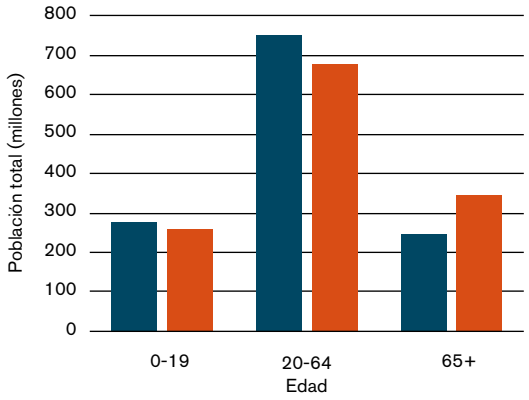
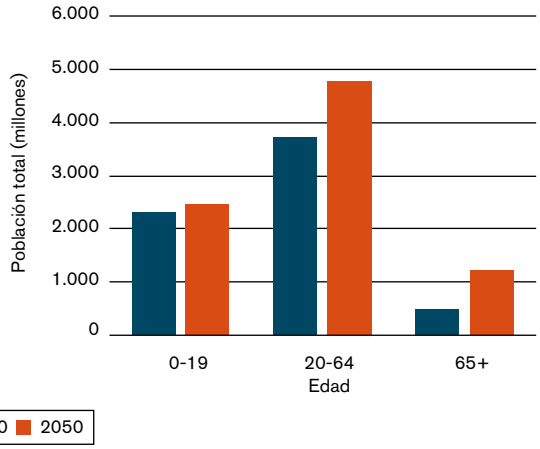


Gráfico D.18 b): La población joven de los países en desarrollo está aumentando
Proyecciones demográficas de población en los países en desarrollo, 2020 y 2050

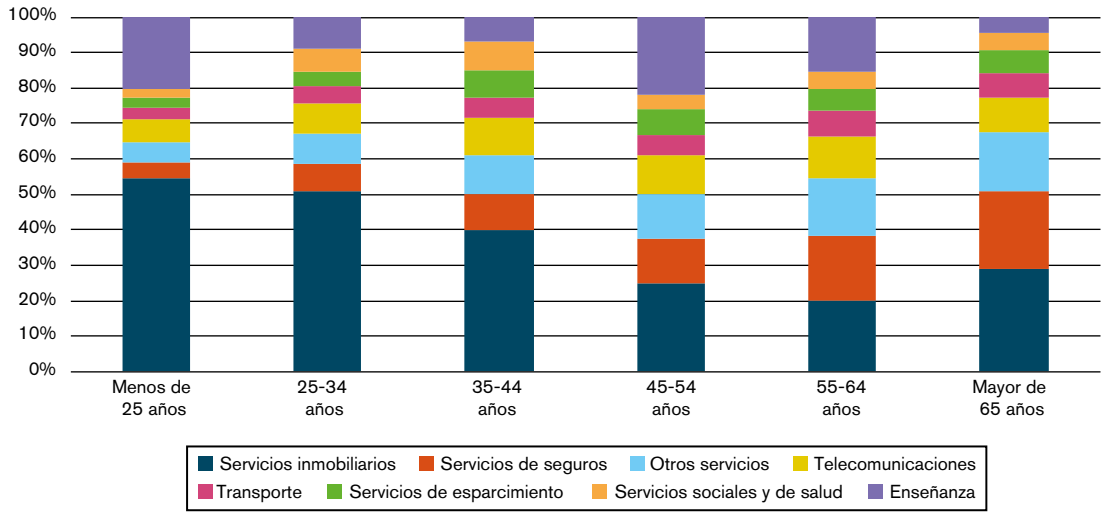


Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos de la División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAES).

(i) Estructura demográfica y composición de la demanda de servicios

Los datos empíricos sugieren que la estructura por edades de una población influye en las preferencias agregadas de los hogares casi tanto como los ingresos (Addessi, 2018). Dados los importantes cambios que pronostican las proyecciones demográficas, es de prever que la estructura demográfica condicione la composición de la demanda futura de servicios, tal como se desprende del gráfico D.19, que muestra la distribución del gasto en servicios por grupos de edad en los Estados Unidos, en 2017. La población

Gráfico D.19: El gasto en servicios difiere en función del grupo de edad
Participación en el gasto total de los hogares de los Estados Unidos, 2017



Fuente: Cálculos de la OMC basados en la encuesta de gasto de los consumidores de los Estados Unidos.

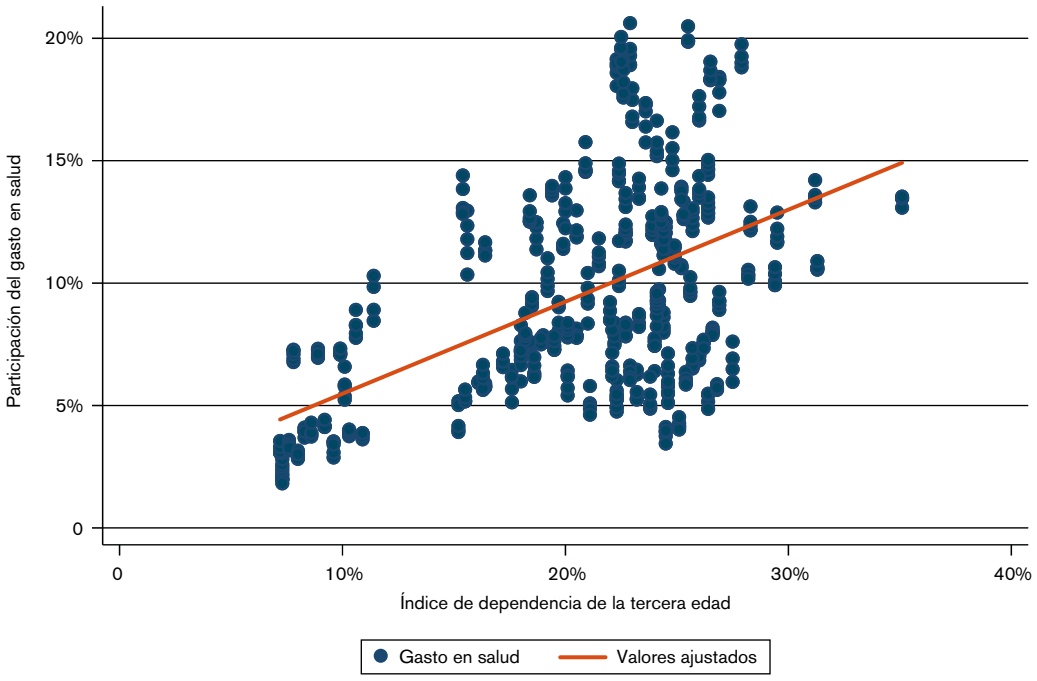
Nota: La categoría "Otros servicios" comprende los servicios financieros, los servicios prestados a las empresas, los hoteles y restaurantes, los servicios de arrendamiento, los servicios de mantenimiento y reparación de vehículos automóviles, los servicios de construcción y los servicios de seguros.

mayor de 65 años, que suele estar jubilada, gasta más en servicios inmobiliarios (29%), seguros (22%) y otros servicios (17%). El gasto en educación disminuye en la población mayor de 65 años (4%), pero es elevado entre la población menor de 25 años (20%).

Aunque el gráfico D.19 no lo refleja, ya que solo recoge el gasto privado de los hogares estadounidenses, el efecto del envejecimiento sobre el gasto en salud es evidente cuando se tiene en cuenta el gasto agregado público y privado. El gráfico D.20 muestra la correlación positiva existente entre el índice de dependencia de la tercera edad[26] y la participación del gasto agregado en servicios de salud en 40 economías durante el período 2000-2014. A medida que aumenta el índice de dependencia de la tercera edad, aumenta también la participación del gasto agregado en salud. Colombier y Braendle (2018) presentan pruebas sólidas de que el envejecimiento de la población es un factor explicativo importante del gasto total en servicios de salud en Suiza, pero solo cuando se tienen en cuenta tanto la atención privada como la pública (Colombier y Braendle, 2018). Los resultados de la regresión que se presentan en el cuadro D.2 también destacan las repercusiones del envejecimiento en el gasto agregado en salud.

Gráfico D.20: La correlación entre el índice de dependencia de la tercera edad y el gasto agregado en salud es positiva

Relación entre el índice de dependencia de la tercera edad y el gasto agregado en salud en 40 economías, 2000-2014



Cuadro D.2: El índice de dependencia de la tercera edad aumenta la participación del gasto agregado en salud y educación

Resultados de la regresión

	Salud	Educación
En el PIB per cápita	0,240*** (6,08)	0,124*** (3,97)
En la población	0,691*** (8,28)	0,585*** (8,90)
En el índice de dependencia de la tercera edad	0,289*** (3,87)	-0,0850 (-1,45)
R^2 N	0,500 560	0,244 560

Estadísticas *t* de Student entre paréntesis - * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Fuente: Cálculos de la OMC basados en la Base de Datos Mundial sobre Insumos y Productos (WIOD); 40 economías, período 2000-2014.

Dichos resultados muestran los efectos del índice de dependencia de la tercera edad en el gasto en salud y educación. La regresión se basa en datos sobre la participación agregada del gasto en salud y educación, recopilados en la Base de Datos Mundial sobre Insumos y Productos (WIOD) y correspondientes a 40 economías. La ecuación de regresión incluye como variables la población, el PIB per cápita, el índice de dependencia infantil y el índice de dependencia de la tercera edad. Los resultados sugieren que un aumento de la población mayor de 65 años de un 1% aumenta tanto el gasto público como el gasto privado en salud un 0,29%.

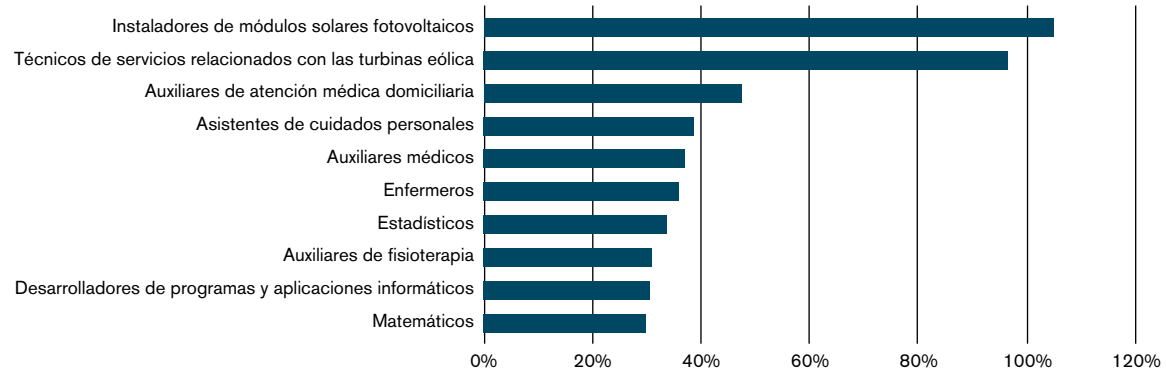
El aumento de la demanda de servicios de salud se está reflejando en el crecimiento de las profesiones relacionadas con estos servicios que se observa en los países desarrollados. Centrándonos únicamente en el caso estadounidense, cinco de las diez profesiones que más están creciendo están relacionadas con la atención médica. Entre ellas figuran, como muestra el gráfico D.21, los auxiliares de atención médica domiciliaria, los asistentes de cuidados personales, los auxiliares médicos y los enfermeros (US Bureau of Labor Statistics, 2019). Esta tendencia también se observa en la Unión Europea, donde se prevé que el empleo de los profesionales de la salud aumente un 10,38% entre 2016 y 2030 (Cedefop y Skills Panorama, 2019).

Debido a que, en los países desarrollados, la demanda de atención médica supera la oferta de atención médica, es probable que la oferta de este tipo de servicios provenga también de países en desarrollo que cuentan con una importante proporción de población en edad de trabajar. La movilidad de las personas y la creciente prestación de servicios de salud a distancia gracias a las tecnologías digitales probablemente satisfagan esta demanda. Actualmente, la movilidad de los trabajadores sanitarios está satisfaciendo esta demanda. Entre 2010 y 2011, Alemania, el Reino Unido y los Estados Unidos tenían un porcentaje importante (más del 10%) de enfermeros nacidos en el extranjero (OCDE, 2015). Las economías asiáticas fueron los principales proveedores mundiales de médicos y enfermeros migrantes, siendo de las economías pequeñas e insulares de donde mayor número de proveedores de servicios de salud salieron. Entre 2010 y 2011, los médicos y enfermeros que habían emigrado a las economías de la OCDE cubrían el 20% de las necesidades estimadas de personal de salud en sus países de origen (OCDE, 2015). Este patrón de movilidad de los trabajadores sanitarios probablemente continúe y se acentúe a medida que aumenta el envejecimiento de la población de los países en desarrollo. La circulación de los trabajadores sanitarios dependerá de otros factores, como las políticas de inmigración, que se detallan en la sección E (recuadro E.5).

Mientras que la población de los países desarrollados está envejeciendo rápidamente, los países en desarrollo cuentan con un porcentaje importante de jóvenes y una población en edad laboral en rápido crecimiento. En las pautas demográficas de los países en desarrollo podemos distinguir, en términos generales, dos grupos: los países que se encuentran en la primera etapa de la transición demográfica (cuando la mortalidad empieza a disminuir y la fecundidad sigue siendo alta, por lo que la población aumenta y se hace relativamente más joven), que son en su mayoría PMA; y los países que se encuentran en la segunda etapa de transición (caracterizada por

Gráfico D.21: Cinco de las diez profesiones que más están creciendo en los Estados Unidos están relacionadas con los cuidados sanitarios

Las 10 profesiones que más están creciendo en los Estados Unidos, crecimiento previsto para el período 2016-2026



Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos correspondientes a 2019.

una disminución de la fertilidad y un aumento de la población en edad laboral), que se están beneficiando actualmente del dividendo demográfico.[27] En los PMA se prevé un aumento de la población de 1.000 millones en 2017 a 1.900 millones en 2050, así como un predominio del segmento más joven. En los países en desarrollo que se encuentran en la segunda etapa demográfica, la población en edad laboral está aumentando, por lo que algunos de ellos ya se están beneficiando del dividendo demográfico.

El mayor porcentaje de población en edad laboral se registra en los países asiáticos en desarrollo. Por ejemplo, en China, el grupo de consumidores en edad laboral (es decir, entre los 15 y los 59 años) aumentará en 100 millones de personas, y en 2030 constituirá uno de los principales mercados de consumo de servicios (Dobbs *et al.*, 2016). Este grupo de edad de la categoría más adinerada destina ya una cuarta parte de su consumo a restaurantes y servicios de esparcimiento y enseñanza (Dobbs *et al.*, 2016). El gasto en educación también está aumentando, ya este grupo de edad incluye a personas que comienzan a tener familia y a enviar a sus hijos a la escuela. Este segmento de población comprende personas que han comenzado a formar una familia y están abandonando los hogares de sus padres, lo que se traduce en un aumento de la demanda de vivienda y de los servicios básicos asociados a la vivienda. A medida que las personas encuentran empleo, crece también la demanda de transporte, ya que las personas deben desplazarse desde su hogar hasta su lugar de trabajo y viceversa, además de viajar para otras actividades. En el gráfico D.22 se muestra la composición del consumo de servicios de los hogares de China en 2017, que refleja que los servicios de vivienda, transporte y comunicaciones son los más consumidos.

En algunas economías asiáticas también se registra un crecimiento del gasto en educación. El número de estudiantes asiáticos que cursan estudios de enseñanza superior en los países de la OCDE está aumentando, y uno de los factores que impulsan esta demanda procedente de Asia son los cambios demográficos en los mercados de exportación. Aunque la mayoría de los estudiantes asiáticos suelen estudiar en los Estados Unidos, que es el principal exportador de enseñanza superior, Australia, el Canadá, la República de Corea y Nueva Zelandia también se están convirtiendo en exportadores habituales de este tipo de servicios (Beghin y Park, 2019). Gracias a las nuevas tecnologías, que facilitan la prestación transfronteriza de servicios de enseñanza en línea (véase el recuadro D.9), es de prever que el comercio de servicios de enseñanza aumente en el futuro.

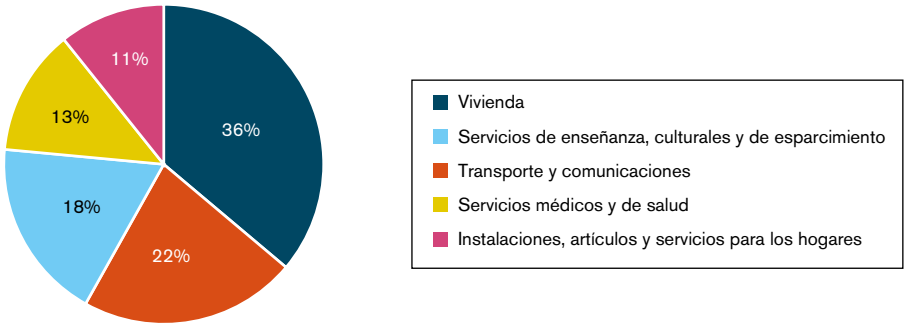
(ii) Preferencias generacionales y demanda de servicios en línea de la generación Z

La configuración del comercio de servicios dependerá no solo los cambios demográficos, sino también de las preferencias generacionales. Es probable que los mileniales (es decir, los nacidos entre 1980 y 1996), la generación Z (los nacidos entre 1997 y 2012) y la "nueva generación" (los nacidos después de 2012), que han vivido en un mundo esencialmente digital, aumenten la demanda de servicios en línea y servicios a la carta. En 2030, la generación Z y la "nueva generación" representarán más del 50% de la población mundial (véase el gráfico D.23), y su consumo de redes sociales y servicios a la carta aumentará el comercio de servicios que se efectúa a través de plataformas digitales.

Las tendencias de consumo ya observadas muestran que los mileniales y la generación Z suelen ser los

Gráfico D.22: Los servicios más consumidos en China son los servicios de vivienda, transporte y comunicaciones

Consumo agregado de servicios de los hogares en China, 2017



Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos de la Oficina Nacional de Estadística de China.

Recuadro D.9: La implantación de tecnologías digitales más interactivas y el crecimiento de la población joven en los países en desarrollo aumentará el comercio de servicios de enseñanza en línea

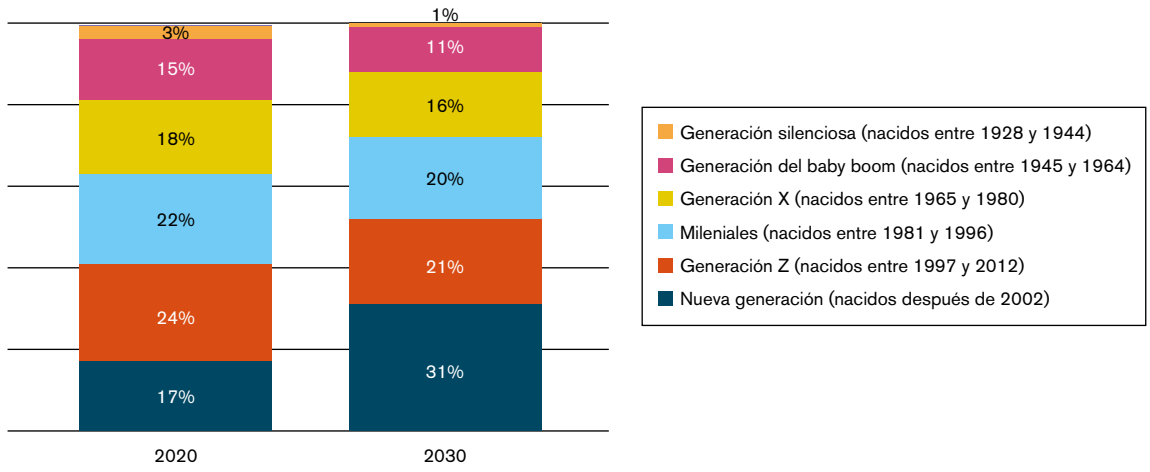
La disminución de los costos del comercio y las nuevas tecnologías han repercutido en los servicios de enseñanza. En los países en desarrollo, que cuentan con una importante proporción de población joven, la demanda de servicios de enseñanza es mayor. La reducción de los costos comerciales y las nuevas tecnologías aumentarán previsiblemente el comercio de servicios de enseñanza entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

Los cursos en línea garantizan un acceso libre y una participación ilimitada a través de Internet. Además de materiales tradicionales (como clases grabadas, lecturas y ejercicios), muchas plataformas de cursos en línea ofrecen cursos interactivos que cuentan con foros de usuarios para potenciar la interacción entre la comunidad de estudiantes, docentes y profesores ayudantes, así como la posibilidad de una evaluación inmediata de cuestionarios y tareas rápidas. Las nuevas tecnologías que aumentan la capacidad de banda ancha y mejoran las experiencias de aprendizaje personalizadas marcarán el comienzo de una nueva etapa de la enseñanza en línea en el futuro. Los estudiantes de países en desarrollo y zonas remotas tienen la oportunidad de aprender de los mejores profesores universitarios a través de vídeos en línea y tareas interactivas, a menudo a un precio inferior a una matrícula universitaria ordinaria. Se prevé que el mercado mundial de cursos en línea crezca a una tasa de crecimiento anual del 40,1%, pasando de USD 3.900 millones en 2018 a USD 20.800 millones en 2023 (Docebo, 2016). Chuang y Ho (2016) señalan que el 71% de los estudiantes que siguen los cursos en línea de Harvard y del MIT no son estadounidenses.

Las redes 4G han tenido una enorme influencia en la prestación de servicios de enseñanza, ya que han mejorado la velocidad de descarga lo suficiente como para que los docentes puedan suministrar materiales de enseñanza en línea (por ejemplo, vídeos) y se puedan desarrollar plataformas digitales. Los servicios de banda ancha, los servicios móviles y los servicios de Internet, así como la próxima generación de banda ancha móvil (5G), permiten ofrecer lecciones en línea personalizadas y adaptadas a los diferentes estilos de aprendizaje de los estudiantes. A esto hay que añadir las tecnologías de la realidad virtual y la realidad aumentada, que permiten implicar y motivar a los alumnos para que se aproximen a la materia desde diversas perspectivas, y que podrían ser un componente clave en los futuros entornos de aprendizaje (Kerawalla *et al.*, 2006; Wu *et al.*, 2013). A medida siga mejorando que la calidad de la enseñanza en línea, aumentará el número de personas que se matriculen en este tipo de cursos, lo que creará nuevas oportunidades para el comercio transfronterizo de servicios de enseñanza. Este desarrollo del comercio transfronterizo de servicios de enseñanza beneficiará probablemente a los países en desarrollo mediante la difusión de conocimientos a un costo bajo y, por lo tanto, contribuirá al desarrollo del capital humano en esos países.

Gráfico D.23: En 2030, la generación Z y la nueva generación representarán más del 50% de la población mundial

Composición de la población por grupos de edad en 2020 y 2030



Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos del DAES.

mayores consumidores de servicios digitales, y especialmente de las plataformas de uso compartido, las redes sociales y los servicios a la carta. De la encuesta mundial realizada por Nielsen (2014) se desprende que el 42% de los mileniales y miembros de la generación Z encuestados son propensos a alquilar productos en comunidades de uso compartido, frente a un 17% en el caso de los encuestados de la generación X (los nacidos entre 1965 y 1980) y un 7% en el caso de la generación del baby boom (los nacidos entre 1945 y 1964). El uso de plataformas digitales facilitará el comercio de servicios (en especial, de servicios de esparcimiento y servicios de alquiler), y permitirá a los usuarios alquilar sus productos y servicios a consumidores de diferentes mercados a través de diversas plataformas. Si las actuales tendencias generacionales persisten, es probable que el consumo de servicios de redes sociales aumente en el futuro. Actualmente, casi el 98% de los consumidores digitales son usuarios de las redes sociales, lo que hace que estas redes influyan en el consumo de servicios como la distribución de vídeos y música (GlobalWebIndex, 2018).

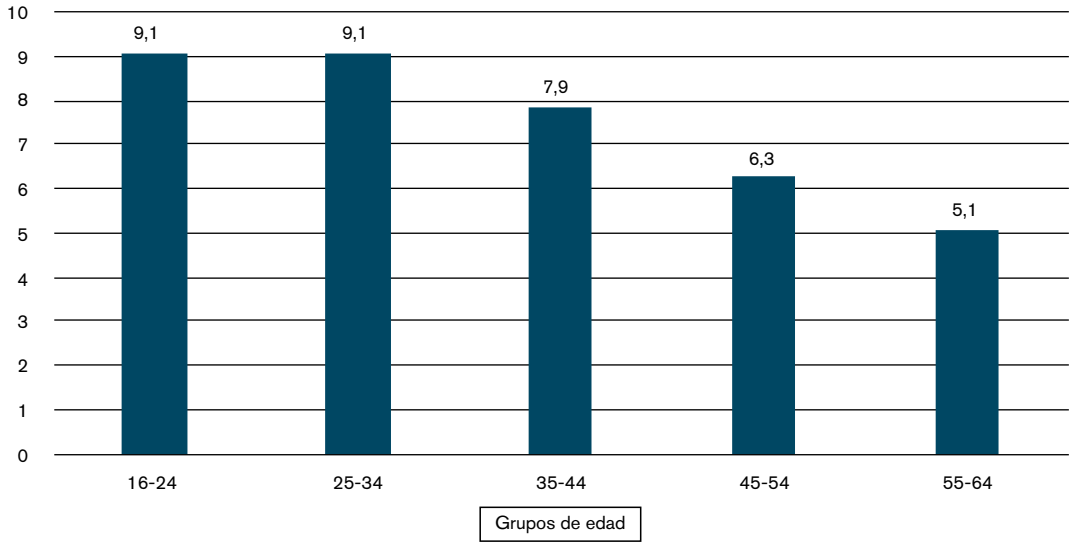
El gráfico D.24 muestra el número medio de cuentas en las redes sociales por usuario de Internet, desglosado por grupos de edad. Los mileniales y la generación Z mantienen, por término medio, más de 9 cuentas en las redes sociales. También representan más del 50% de los usuarios de las principales redes sociales y dedican un promedio más de dos horas y media al día a las redes sociales, frente a una hora en el caso de la generación del baby boom (GlobalWebIndex, 2018).

El crecimiento de la demanda de estos servicios en línea aumentará probablemente el comercio transfronterizo de servicios en un futuro. La reproducción de contenidos de vídeo en línea es una tendencia creciente, sobre todo entre los mileniales y la generación Z, pero también entre otros grupos generacionales. Las preferencias se decantan cada vez más por la reproducción de vídeos en línea, en lugar de por formatos de vídeo tradicionales como los DVD. Netflix y YouTube son los principales proveedores mundiales de este tipo de servicios. Netflix ofrece sus servicios de reproducción en línea a los suscriptores que abonan una cuota mensual fija, mientras que YouTube ofrece un acceso gratuito a su servicio de reproducción. Ambas plataformas tienen un amplio alcance mundial y se están convirtiendo rápidamente en los principales exportadores de contenidos creativos de diversos artistas, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Estos servicios de reproducción ofrecen, en particular a los artistas de los países en desarrollo, una oportunidad para exportar a un bajo costo sus contenidos creativos a los mercados internacionales (véase el recuadro D.10).

(c) El aumento de los ingresos favorece la reorientación hacia las actividades de servicios

Aunque la diferencia de ingresos entre los países de ingresos altos y bajos sigue siendo importante, una de las tendencias fundamentales que se viene observando desde el comienzo del milenio es la

Gráfico D.24: La nueva generación y la generación Z son los usuarios más activos en las redes sociales
Número medio de cuentas en las redes sociales por usuario de Internet, por grupos de edad, 2019



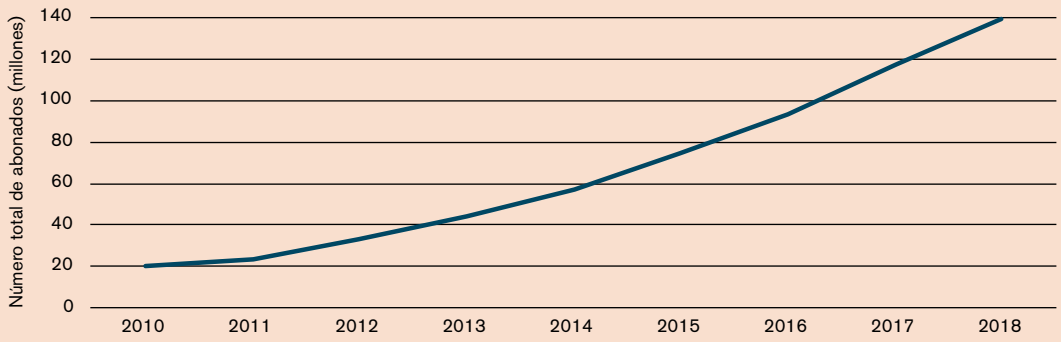
Fuente: www.statista.com.

Recuadro D.10: Reproducción en línea de contenidos de vídeo

Netflix

Netflix es la mayor red mundial de servicios de televisión en línea por suscripción. La plataforma permite reproducir vídeos con fines de esparcimiento previo pago de una cuota mensual. Desde que Netflix que se introdujo en los mercados internacionales en 2010, su número de suscriptores no ha dejado de aumentar, pasando de 20 millones en 2010 a 139 millones en 2018 (véase el gráfico D.25). Con el aumento del número de reproducciones en línea ha disminuido el volumen de servicios tradicionales de alquiler de DVD de Netflix.

Gráfico D.25: El número total de abonados a Netflix ha ido en aumento
Número total de suscriptores a Netflix, 2010-2018

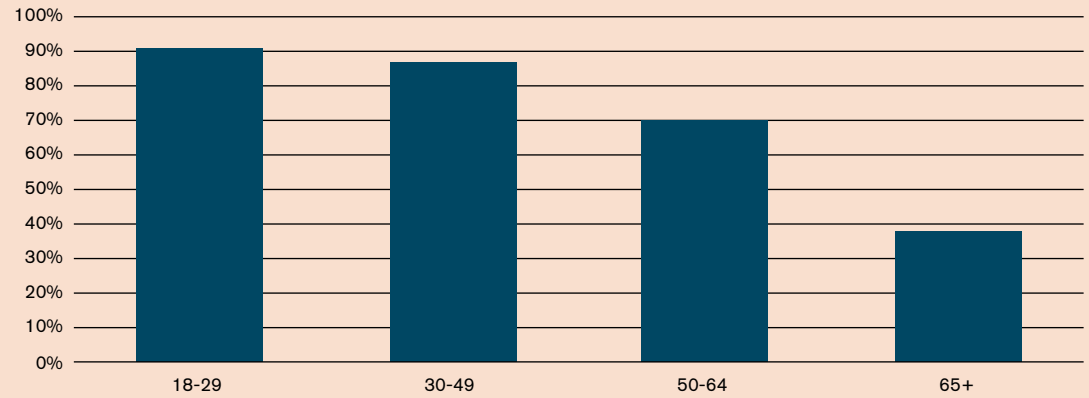


Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos de Netflix.

YouTube

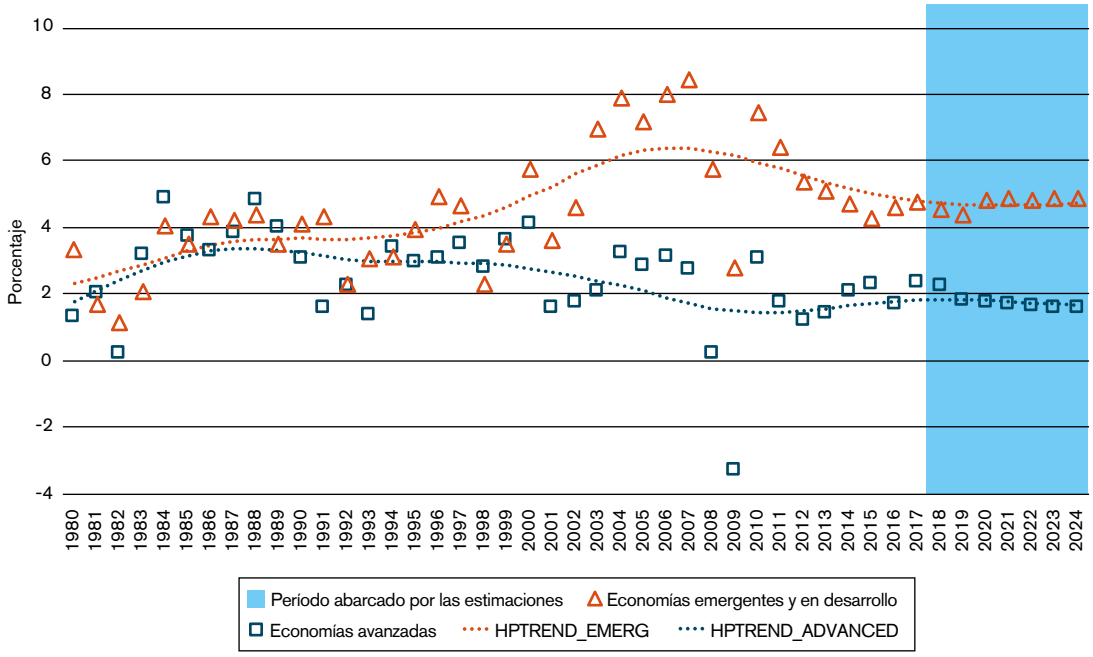
YouTube tiene más de 1.900 millones de usuarios conectados al mes, que ven más de 1.000 millones de vídeos todos los días en 91 economías y 80 idiomas.[28] Como se muestra en el gráfico D.26, los grupos de edad más jóvenes son los principales usuarios de los servicios de reproducción de vídeo de YouTube en los Estados Unidos: el 91% de la población de entre 18 y 29 años de edad usa YouTube, frente al 38% de la población mayor de 65 años. YouTube también permite, tanto a las personas de los países desarrollados como a las de los países en desarrollo, crear contenidos. Los artistas de los países en desarrollo han podido utilizar YouTube como plataforma para exportar sus creaciones a diferentes países. Actualmente, la plataforma presta servicios de reproducción para artistas a través de sus "canales oficiales de artistas". Además, en 2016 YouTube puso en marcha el programa "YouTube Music Foundry", que ofrece talleres sobre creación de contenidos a artistas procedentes de distintas economías. Este servicio ha beneficiado a artistas de varias economías, como Bélgica, la República de Corea, Ghana, el Japón, México, Nigeria, Puerto Rico y el Reino Unido.

Gráfico D.26: En los Estados Unidos, son las generaciones más jóvenes quienes más utilizan YouTube
Porcentaje de personas que utilizan YouTube en los Estados Unidos, por edades (2019)



Fuente: Cálculos de la OMC basados en datos del Pew Research Center.

Gráfico D.27: Las previsiones apuntan a una convergencia del PIB de los diferentes países
Crecimiento del PIB por nivel de desarrollo, 1980-2024



Fuente: Perspectivas de la economía mundial del FMI y cálculos de la Secretaría de la OMC.

Nota: Estimación de tendencias atenuadas mediante la aplicación del filtro Hoderick-Prescott (HP) a las tasas de crecimiento anual a precios constantes (variación porcentual). Estas tendencias figuran el gráfico como HPTREND, y se resaltan en azul (economías avanzadas) y en naranja (economías emergentes).

convergencia del nivel de ingresos. El gráfico D.27 muestra el crecimiento del PIB en las economías avanzadas y en las economías emergentes y en desarrollo desde 1980.

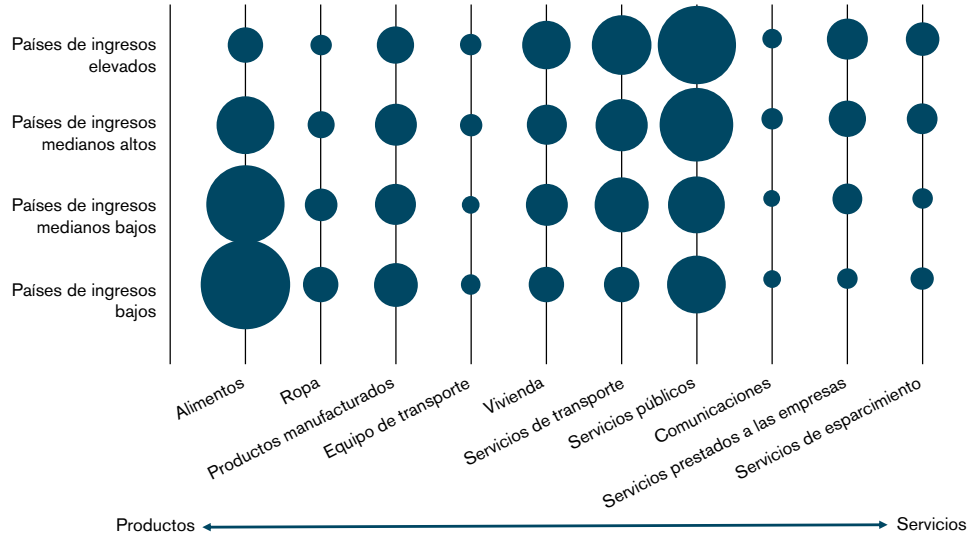
Desde 2000, las economías en desarrollo han crecido a una tasa mucho mayor que las economías desarrolladas, lo que ha reducido la disparidad de ingresos. A pesar de que el ritmo de convergencia se ha desacelerado en los últimos años, las predicciones sugieren que este proceso de convergencia proseguirá durante los próximos cinco años y reducirá aún más las diferencias de ingresos.

El nivel de ingresos determina la composición de la demanda de bienes y servicios, así como la demanda de los diferentes tipos de servicios. Además, la transformación económica que explica el aumento de los ingresos provoca cambios en la estructura de producción. Las mejoras en las instituciones, la elaboración de reglamentos apropiados y el desarrollo del capital humano favorecen la reorientación hacia las actividades de servicios (Hoekman y Mattoo, 2008). En resumen, el aumento de los ingresos va acompañado de cambios en la composición de la demanda y en las pautas de especialización de los países.

(i) Aumento de la demanda de servicios intensivos en mano de obra cualificada

Un rasgo general del desarrollo económico es que la participación de los servicios en el PIB y en el empleo aumenta a medida que lo hacen los ingresos per cápita. Por este motivo, las investigaciones muestran que la elasticidad renta de la demanda de servicios es superior a 1, lo que significa que, conforme aumentan los ingresos per cápita, el consumo de servicios crece más que proporcionalmente. A diferencia de lo que ocurre en el caso de los servicios, la elasticidad renta media de la demanda de bienes es inferior a la unidad (Caron *et al.*, 2014). Los cambios que experimenta la participación del gasto de los hogares conforme aumentan sus ingresos permiten explicar esta pauta. Como es bien sabido desde los estudios pioneros de Engel (1857), a medida que los ingresos aumentan, disminuye la proporción de ellos que se destina a satisfacer necesidades básicas (por ejemplo, a alimentos). El gráfico D.28 muestra la composición del consumo para diferentes niveles de ingresos. La tendencia más evidente es que la participación de los alimentos y la ropa en el gasto en consumo decrece conforme aumentan los ingresos, justamente lo contrario de lo que ocurre con la participación del gasto destinado a servicios de esparcimiento y servicios prestados a las empresas.

Gráfico D.28: La composición del gasto varía en función del nivel de ingresos
Composición del gasto por nivel de ingresos de los países, 2014



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos del Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP) correspondientes a 2014.
Nota: Categorías de ingresos basadas en la clasificación de los países del Banco Mundial (2017).

Si se examina con más detalle el consumo de servicios por nivel de ingresos de los hogares, el gráfico D.29 muestra claramente que la participación del gasto en hoteles y restaurantes, servicios de salud y sociales, servicios de esparcimiento, servicios financieros y servicios profesionales aumenta a medida que lo hace el nivel de ingresos. Por su parte, la participación del gasto en servicios de construcción es constante en todos los grupos de ingresos, mientras que la participación de los servicios inmobiliarios (representada por los gastos en alquiler) disminuye considerablemente con el nivel de ingresos.

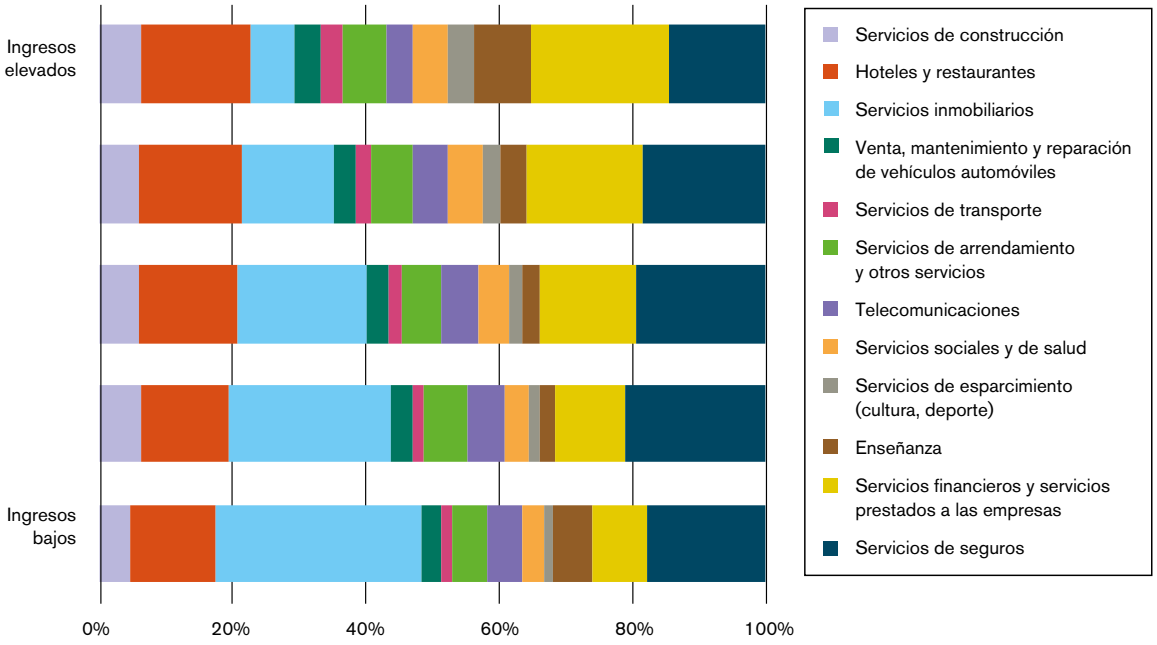
En general, conforme aumentan los ingresos de un país, aumenta su consumo de servicios, en especial de servicios intensivos en mano de obra cualificada. La elasticidad con respecto a los ingresos del sector de los servicios es más elevada que la del sector de las mercancías y, además, los servicios intensivos en mano de obra cualificada presentan elasticidades más altas (Caron *et al.*, 2014). El gráfico D.30, que muestra las estimaciones de Caron *et al.* (2014) sobre la elasticidad con respecto a los ingresos y la intensidad de uso de mano de obra cualificada en diferentes sectores de servicios, ilustra este fenómeno.

(ii) Crecimiento potencial de la internalización del comercio de servicios

Desde la perspectiva de la oferta, el desarrollo económico facilita la especialización en productos complejos que tienden a ser no solo intensivos en mano de obra cualificada, sino también intensivos en servicios. Las empresas de las economías de ingresos elevados tienden a depender más de diversos tipos de servicios de TIC, servicios empresariales y servicios profesionales. De hecho, la participación de estos servicios como insumos en la producción total es dos veces mayor en las economías de ingresos elevados que en las economías de bajos ingresos.[29] El contenido de mano de obra cualificada de las distintas profesiones varía con el tiempo y de un país a otro. A medida que los países se hacen más ricos, las pautas de producción y comercio cambian, lo que altera las estructuras económicas de producción y, en consecuencia, el tipo de cualificaciones requeridas (Aedo *et al.*, 2013). El contenido de mano de obra cualificada de una misma profesión varía de un país a otro, en función de la tecnología disponible (Dicarlo *et al.*, 2016).

Además, muchos sectores de servicios se caracterizan por la omnipresencia de los reglamentos y las licencias y hacen un uso intensivo de las infraestructuras y, en muchos casos, de los conocimientos. En consecuencia, en el comercio de servicios la ventaja comparativa depende de la dotación de factores y de las infraestructuras, pero también de la gobernanza, las instituciones y la reglamentación presentes en la economía, como se observó en la sección C. De hecho, Amin y Mattoo (2006) sostienen que las instituciones responsables de la reglamentación y del cumplimiento de los contratos desempeñan un papel

Gráfico D.29: La composición del consumo de servicios varía en función del nivel de ingresos
Composición porcentual del consumo de servicios por quintiles de ingresos de los hogares



Fuente: US Bureau of Labor Statistics (2017), cuadro 1101.

Nota: Los quintiles son los cinco grupos de igual tamaño en que se divide la población en función de cómo se distribuyen los ingresos. La categoría "Servicios de construcción" incluye los seguros de los hogares y el gasto en materiales de las tareas de reparación y mantenimiento realizadas por los propietarios. La categoría "Otros servicios" incluye los servicios domésticos, de jardinería, y de lavado y limpieza en seco (productos distintos de las prendas de vestir), los productos y servicios termicidas y plaguicidas, y los sistemas de seguridad para el hogar. La categoría "Enseñanza" incluye el material escolar. La categoría "Servicios prestados a las empresas" incluye los honorarios legales, los honorarios contables, los funerales, las parcelas de cementerio, las cuotas sindicales, los gastos profesionales y los gastos asociados a otras propiedades. La categoría "Seguros" incluye los seguros de automóviles, los seguros de salud privados, los seguros de vida y otras pólizas de seguro personales.

fundamental en el desarrollo de los sectores de servicios, porque estos sectores participan en una red de transacciones más compleja con el resto de la economía y, debido a las asimetrías de la información, están más expuestos a los fallos del mercado. Por este motivo, existe una correlación positiva entre la calidad de las instituciones y la participación del sector de los servicios en el PIB.

Dado que los países ricos consumen una mayor proporción de los bienes y servicios intensivos en mano de obra cualificada que están especializados en producir, también comercian más entre sí que con los países de ingresos bajos. Por lo tanto, es previsible que la creciente convergencia en el PIB aumente la demanda mundial de servicios, en especial de servicios intensivos en mano de obra cualificada y de servicios que dependen en mayor medida de las instituciones. En la medida en que existe una asociación positiva entre el crecimiento de los ingresos y la calidad de las instituciones y la reglamentación, se prevé que las economías en proceso de crecimiento registren un aumento del comercio de servicios. A medida que los países converjan en términos de PIB, su comercio de servicios aumentará.

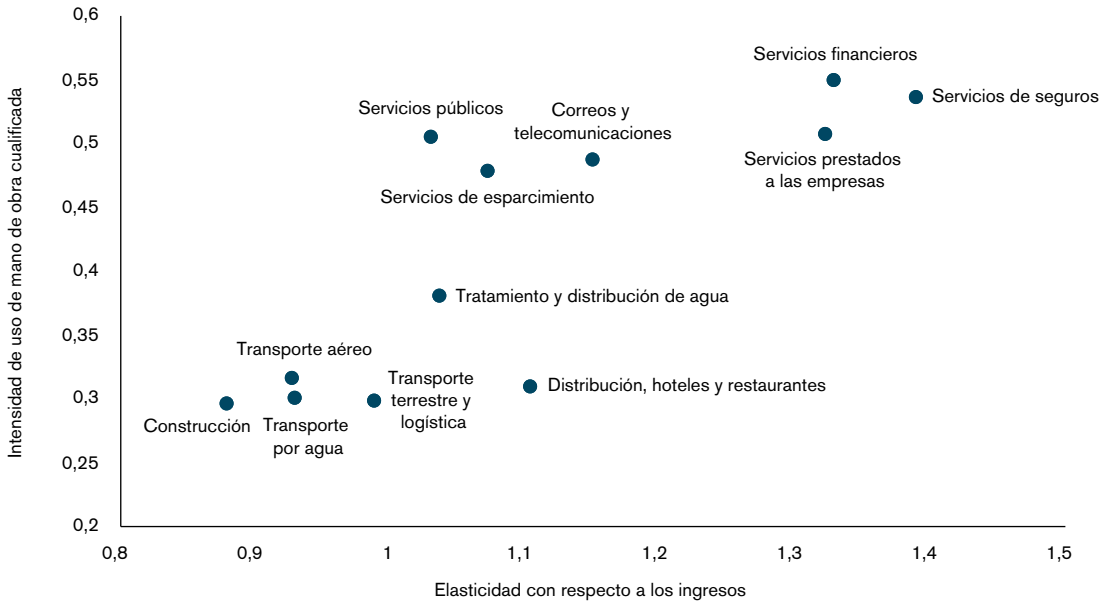
(d) Cambio climático

El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC, 2014) define el cambio climático como un cambio en el estado del clima (tanto si se debe a la variabilidad natural como si es consecuencia de la actividad humana) que persiste durante un período prolongado, generalmente cifrado en decenios o en períodos más largos. El cambio climático incluye, por ejemplo, el aumento de las temperaturas (a menudo conocido como calentamiento global), así como los cambios en las condiciones atmosféricas (por ejemplo, la humedad y las precipitaciones).

El cambio climático mundial ya ha tenido efectos observables en el medio ambiente, entre los que cabe

Gráfico D.30: A medida que aumentan los ingresos de un país, aumenta su consumo de servicios intensivos en mano de obra cualificada

Relación positiva entre la elasticidad con respecto a los ingresos y la intensidad de uso de mano de obra cualificada



Fuente: Caron *et al.* (2014)

Nota: La intensidad de uso de mano de obra cualificada se define aquí como el cociente entre el uso de trabajadores cualificados y el total del factor trabajo utilizado. Su cálculo incluye los factores utilizados para producir los insumos intermedios empleados para la producción de cada sector. La categoría "Distribución, hoteles y restaurantes" incluye los servicios al por mayor y al por menor y los servicios de reparación. La categoría "Servicios de esparcimiento" incluye las actividades culturales y deportivas. Los "Servicios públicos" incluyen los servicios de administración pública, enseñanza, salud, asistencia social y saneamiento.

mencionar el aumento del nivel del mar, la disminución de la masa de hielo y el aumento de la frecuencia, duración e intensidad de fenómenos meteorológicos extremos, como inundaciones, sequías, incendios y plagas (véase el gráfico D.31).

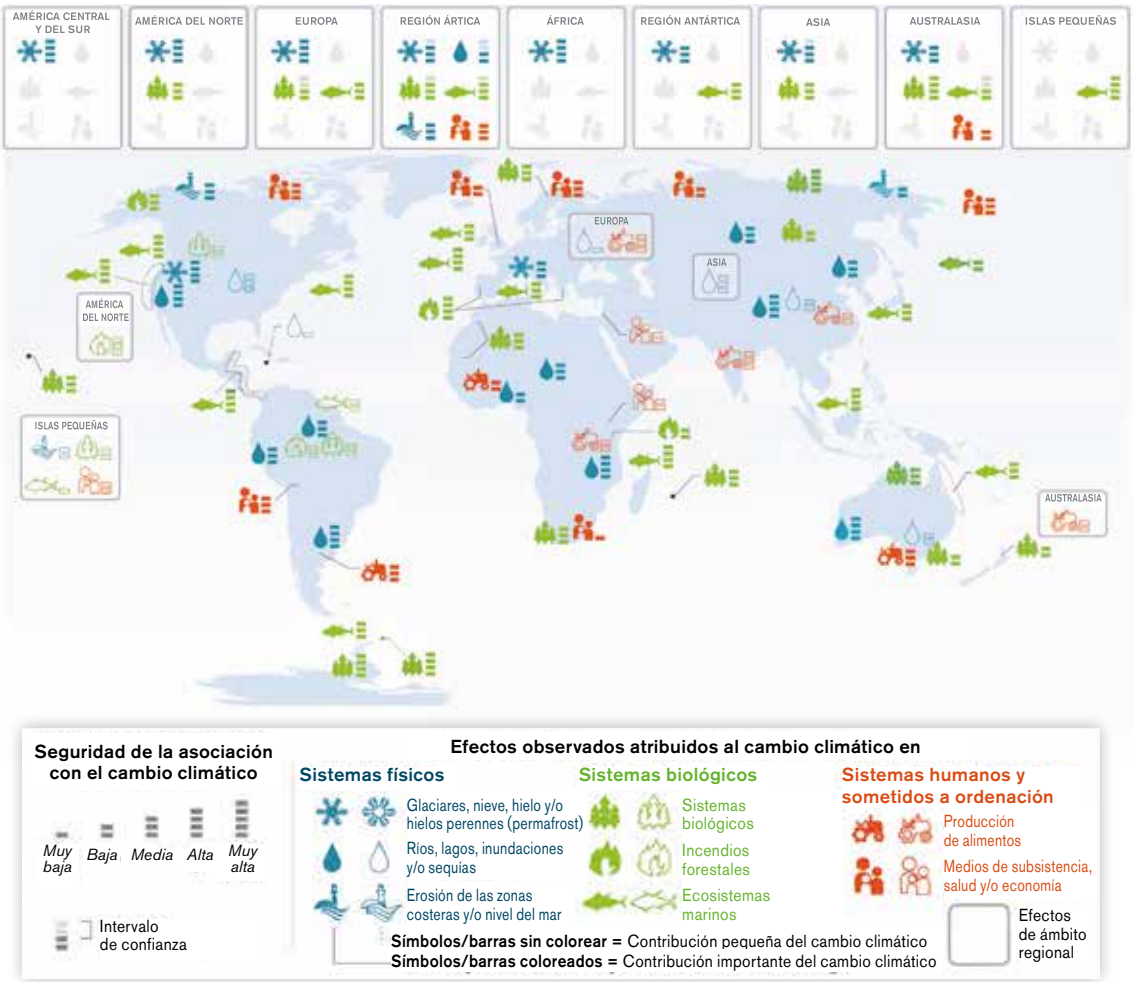
Estos fenómenos también afectan la economía, incluido el comercio de servicios. Por ejemplo, en enero de 2018, las condiciones invernales extremas y los fuertes vientos obligaron a cancelar cientos de vuelos del Aeropuerto Internacional Pearson de Toronto (Canadá) (Global News, 2018). A medida que el clima siga cambiando, la estructura, composición y funcionamiento de la economía mundial, incluido el comercio de servicios, deberán cambiar y adaptarse a las nuevas condiciones climáticas (IPCC, 2014).

En concreto, se espera que el cambio climático afecte el comercio internacional a través de dos canales principales: las ventajas comparativas de los países y los costos del comercio, en especial los costos de transporte y distribución (OMC y PNUMA, 2009).

A pesar de que disponemos ahora de más datos y de mejores modelos, hasta la fecha no se ha llevado a cabo una evaluación cuantitativa completa y exhaustiva de los efectos del cambio climático en el comercio internacional, incluido el comercio de servicios. Las repercusiones del cambio climático en los servicios podrían afectar de forma indirecta a otros sectores económicos, lo que a su vez podría influir en la oferta y la demanda del comercio de servicios. Uno de los mayores retos consiste en identificar y evaluar de manera integrada los efectos del cambio climático a fin de tener plenamente en cuenta las muchas interacciones complejas que existen.

Los estudios publicados han identificado y evaluado fundamentalmente los canales a través de los cuales el cambio climático puede afectar a determinadas actividades económicas, por ejemplo al sector agropecuario (Moore *et al.*, 2017; Nelson *et al.*, 2013). Hay muy pocos estudios que hayan examinado sistemáticamente las repercusiones del cambio climático en el comercio de servicios, excepto los dedicados a los sectores del turismo y del transporte. De hecho, muchos servicios se consideran a menudo menos vulnerables al cambio climático que otras actividades económicas (por ejemplo, la agricultura), debido en parte a su menor sensibilidad a la variabilidad y el cambio climáticos, así como a su mayor capacidad de adaptación a los mismos (IPCC, 2014).[30]

Gráfico D.31: El cambio climático mundial ya ha tenido efectos observables en el medio ambiente
Efectos observados atribuidos al cambio climático



Fuente: IPCC (2014).

Sin embargo, el cambio climático afectará previsiblemente al sector de los servicios no solo directamente (a través de su influencia en la oferta y la demanda de bienes y servicios), sino también indirectamente, a través de su incidencia en la productividad laboral y en insumos como el suministro de energía y agua (van der Mensbrugghe y Roson, 2010). Además, la oferta y la demanda de servicios pueden verse afectadas por algunas políticas de lucha contra el cambio climático. En general, es probable que los efectos del cambio climático en el comercio de servicios varíen de una región a otra y de un sector a otro, dependiendo de la vulnerabilidad y sensibilidad de los países a los fenómenos relacionados con el clima. En las subsecciones siguientes se analizan algunos de los sectores de servicios que los estudios publicados han identificado como aquellos que probablemente se verán afectados por el cambio climático.

(i) Servicios turísticos y de esparcimiento: numerosos destinos están en peligros pero ha aumentado el ecoturismo

Hay numerosas actividades turísticas que dependen del tiempo y, por extensión, del clima. El tiempo, incluida la temperatura, las horas de sol y las precipitaciones, es un componente intrínseco de la experiencia turística. El aumento de las temperaturas y los fenómenos meteorológicos extremos tendrán importantes repercusiones en numerosos servicios del sector del turismo. Los cambios en la duración y características de las estaciones afectarán a la oferta turística, así como a las relaciones de competencia entre los distintos destinos turísticos y a los flujos turísticos interregionales e intrarregionales. Los destinos costeros, insulares y de montaña se consideran particularmente sensibles al cambio

climático. Por ejemplo, el aumento de las temperaturas y las precipitaciones en determinadas zonas, junto con la disminución de la frecuencia de nevadas y el deshielo de los glaciares, repercutirán directamente en el turismo de invierno asociado a los deportes de nieve.

El cambio climático, al aumentar los daños causados a las infraestructuras, la interrupción de la actividad empresarial y los costos de funcionamiento (por ejemplo, los seguros, las fuentes auxiliares de energía y los sistemas de evacuación), también puede dificultar el desarrollo de algunas actividades turísticas (Cashman *et al.*, 2012; Uchegbu y Kanu, 2011). La rentabilidad y el atractivo de las actividades turísticas interesadas en la naturaleza también se verán afectadas por los cambios en el medio ambiente asociados al clima, como la escasez de agua, la pérdida de biodiversidad, el aumento del nivel del mar, la erosión costera, el mayor riesgo de inundaciones y riesgos naturales, la degradación de los hábitats, la pérdida de valor estético del paisaje o la mayor incidencia de enfermedades infecciosas.

La pérdida de atractivo o el encarecimiento de algunos destinos podría disuadir a los turistas de visitarlos (Organización Meteorológica Mundial *et al.*, 2008). Las políticas de atenuación de los efectos del cambio climático destinadas a reducir los gases de efecto invernadero también podrían afectar a los costos de desplazamiento, lo que a su vez podría llevar a los turistas a modificar sus hábitos de viaje, incluidos los modos de transporte y los lugares de destino. Sin embargo, no está claro cómo responderán exactamente los turistas a los efectos del cambio climático. Según algunas previsiones, el turismo de norte a sur, especialmente durante las estaciones más cálidas, podría disminuir, y el turismo de sur a norte aumentar (Hamilton *et al.*, 2005). Asimismo, el atractivo del turismo en el sur podría aumentar durante las estaciones más frías (Amelung y Viner, 2006).

Algunos servicios turísticos pueden, en ciertas ocasiones, adaptarse a las nuevas condiciones climáticas y ambientales asumiendo un costo (por ejemplo, invirtiendo en equipos de fabricación de nieve, en la mejora de las playas, en más aparatos de aire acondicionado o en sistemas auxiliares de agua).[31] La diversificación de las actividades de esparcimiento disponibles también podría dar lugar a nuevos mercados, como ocurre por ejemplo con la organización de actividades relacionadas con el senderismo en destinos de montaña durante todo el año, para compensar la falta de nieve.

Paralelamente, la creciente sensibilización por la sostenibilidad social, económica y ambiental ha dado lugar a un nuevo tipo de turista más preocupado por los aspectos ambientales y culturales y dispuesto a pagar entre un 2% y un 40% más por un turismo ecológico o sostenible (PNUMA y OMT, 2012). El ecoturismo abarca todas las actividades turísticas interesadas en la naturaleza en las que la principal motivación del turista es la observación y apreciación de la naturaleza y las culturas tradicionales, mientras que el turismo sostenible es aquel que tiene plenamente en cuenta sus actuales y futuras repercusiones económicas, sociales y ambientales.

Aunque todavía es un sector en desarrollo en algunas partes del mundo, el ecoturismo y el turismo sostenible es uno de los segmentos del sector del turismo y los viajes que más está creciendo, y es particularmente popular entre la generación del baby boom y los mileniales (Orbis Research, 2019). Para satisfacer la cada vez mayor demanda, los mercados del ecoturismo y el turismo sostenible seguirán previsiblemente creciendo, por ejemplo mediante programas voluntarios que certifiquen la observancia de prácticas de ecoturismo y sostenibilidad. En muchos países en desarrollo, estas nuevas oportunidades de mercado (que también aumentan las oportunidades laborales y empresariales) se consideran a menudo un medio para promover la conservación de los recursos naturales y mejorar las condiciones de vida de las comunidades locales en términos de educación, empoderamiento de las mujeres, salud e ingresos (OIT, 2018).

(ii) Servicios de transporte: perturbación de las rutas tradicionales

El sector del transporte ya está experimentando perturbaciones asociadas con el clima, pero el aumento de la temperatura y las precipitaciones, la elevación del nivel del mar y los fenómenos climáticos extremos intensificarán la frecuencia de los daños producidos en infraestructuras de transporte, incluidas las carreteras, los aeropuertos y los puertos (Dellink *et al.*, 2017; IPCC, 2014). Cabe señalar, sin embargo, que la intensidad y la forma con que el cambio climático afecta a las infraestructuras de transporte varía en función de su grado de desarrollo, resistencia y adaptabilidad a las nuevas condiciones climáticas. Por lo general, las inundaciones tienden a causar más daños físicos, mientras que las sequías y las olas de calor suelen afectar más indirectamente a los sistemas de infraestructura (Mills y Andrey, 2002).

El transporte marítimo podría estar más expuesto al cierre de puertos. El cambio climático también podría afectar al transporte terrestre (por ejemplo, al transporte en camión y ferroviario) y al transporte aéreo, debido al mayor deterioro de las infraestructuras de carreteras y puentes y del funcionamiento de los aeropuertos (Dellink *et al.*, 2017). Estos daños a las infraestructuras de transporte incrementarán los

costos de mantenimiento, explotación, rehabilitación y reparación, así como los costos de sustitución de las infraestructuras. Además, el cambio climático puede causar pérdidas indirectas en los servicios de infraestructuras y perturbaciones en su actividad (por ejemplo, retrasos, desvíos y cancelaciones) (Gelete y Gokcekus, 2018). El cambio climático podría tener graves consecuencias, por ejemplo, en la capacidad de despegue de las aeronaves, lo que podría afectar, entre otras cosas, al número de pasajeros y al volumen de combustible que los aviones pueden transportar (OACI, 2016). Estas repercusiones del cambio climático podrían en última instancia incidir en la rentabilidad, competitividad y asequibilidad de los diferentes modos de transporte.

Las políticas de atenuación de los efectos del cambio climático, que promueven el desarrollo y la adopción de combustibles eficientes en el plano energético y fuentes alternativas de energía, también pueden influir los costos de transporte. Este tipo de políticas pueden llevar a los agentes económicos a modificar, en caso necesario, el medio de transporte elegido para suministrar los bienes y servicios puntualmente y al menor costo. De hecho, se prevé que los cambios en los servicios de transporte tengan un efecto importante en otros sectores de los servicios que dependen del transporte, como la energía, el turismo y el comercio mayorista y minorista.[32] Si es resto de los factores no varía, un aumento de los costos de los servicios de transporte y envío creará una brecha entre los precios de origen y los de destino, lo que se traducirá en una disminución de la demanda de servicios de transporte y, en última instancia, modificará la orientación y composición del comercio (Koetse y Rietveld, 2009). En este contexto, algunos operadores del sector del transporte ya han invertido en infraestructuras de transporte y motores nuevos y más resistentes.

Aunque se prevé que la mayoría de los efectos del clima en el sector del transporte sean negativos, el cambio climático también podría afectar positivamente a la oferta y la demanda en algunas industrias de transporte regionales. En las regiones que experimentan condiciones invernales más suaves, por ejemplo, los servicios de transporte terrestre podrían mejorar, ya que la disminución de las nevadas y la menor frecuencia de las tormentas invernales podrían reducir la necesidad de eliminar la nieve y el hielo y los daños que el frío causa a los vehículos. Los inviernos más cálidos también podrían reducir la cantidad de hielo marino en muchas rutas de navegación importantes y ampliar la temporada de expedición de mercancías. En el Ártico, la pérdida de la capa de hielo causada por el aumento de las temperaturas también abriría la posibilidad de utilizar durante parte del año un paso hacia el noroeste, lo que permitiría reducir los plazos y las distancias del transporte entre Asia y Europa hasta en un 40% (Rojas-Romagosa *et al.*, 2015).

(iii) Servicios de energía: las infraestructuras de distribución están en peligro, pero los servicios vinculados a energías alternativas han aumentado

Los servicios de energía pueden ser particularmente vulnerables al cambio climático, ya que este puede perturbar las actividades de exploración geológica y producción de energía, y dañar las infraestructuras de transmisión y distribución de energía (Hewer, 2006; Schaeffer *et al.*, 2012). La forma y la intensidad con que el cambio climático puede afectar a las infraestructuras de distribución dependen de la resistencia y adaptabilidad de esas infraestructuras a las nuevas condiciones meteorológicas. Los cables aéreos suspendidos y las antenas de transmisión son particularmente vulnerables a los vientos fuertes y sus efectos (por ejemplo, la caída de árboles), las tormentas de hielo, los rayos, los aludes, los deslizamientos de tierra y las inundaciones; los cables de transmisión soterrados suelen ser más resistentes, pero su instalación es considerablemente más cara.[33] Las redes de transporte de gas también pueden verse afectadas por aludes de lodo, inundaciones, deslizamientos de tierra o el deshielo de la capa de hielo permanente.

Este tipo de perturbaciones y daños a la producción y la infraestructura energéticas incrementará los costos de funcionamiento asociados a la gestión y el mantenimiento de instalaciones y redes de energía, incluido el transporte, la transmisión y la distribución de energía. Los fenómenos meteorológicos extremos pueden asimismo influir en la comercialización de energía al por mayor y en su suministro al por menor, acentuando la volatilidad de los precios debido a un aumento súbito, breve o prolongado, de la demanda de energía para calefacción (durante las olas de frío) o para refrigeración (durante las olas de calor), así como problemas de escasez, perturbación de la producción, almacenamiento y distribución.

La capacidad de resistencia del sector de la energía frente al cambio climático puede mejorar si se diversifican las fuentes de suministro de energía (por ejemplo, mediante la introducción de energías renovables), se amplían sus vínculos con otros países y regiones expuestos a diferentes riesgos climáticos, y se invierte en nuevas tecnologías que permitan diseñar y construir instalaciones de generación, transformación, suministro, transporte y distribución de energía resistentes al clima. Las políticas de

adaptación al cambio climático y atenuación de sus efectos también pueden afectar al desarrollo y la difusión de energías alternativas, lo que a su vez podría repercutir en una amplia gama de servicios energéticos, como la distribución y el suministro minorista de energía.

(iv) Servicios ambientales: nuevas oportunidades y tecnologías emergentes

Las medidas de adaptación al cambio climático y atenuación de sus efectos, así como el cambio en las preferencias de los consumidores, han creado nuevos servicios relacionados con el medio ambiente y han fomentado el desarrollo de los que ya existían (OMC y PNUMA, 2018; OMC y PNUMA, 2009). Los servicios ambientales abarcan una amplia gama de actividades relacionadas con los servicios de infraestructura (como la gestión de desechos sólidos y peligrosos y el tratamiento de aguas y de aguas residuales), así como actividades relacionadas con servicios no infraestructurales (como el diseño técnico, los servicios de consultoría sobre el medio ambiente, la instalación de equipos de tecnología ambiental y las medidas de recuperación medioambiental) (Kommerskollegium, 2014; Steenblik y Grosso, 2011; USITC, 2013).[34]

El mercado de bienes y servicios ambientales es un mercado extenso (PNUMA, 2018). Se estima que los servicios ambientales representan más del 65% del valor de mercado de la industria ambiental (EBI, 2017). Sin embargo, a menudo es difícil analizar por separado los bienes y los servicios ambientales (Bucher *et al.*, 2014). La prestación de muchos servicios ambientales requiere a menudo utilizar algunos bienes ambientales, y los bienes ambientales a menudo incorporan servicios ambientales o requieren servicios de instalación, mantenimiento o supervisión. Por ejemplo, la construcción de instalaciones eólicas requiere contratar servicios de consultoría de proyectos, de transporte y de instalación de turbinas y torres eólicas, así como la construcción de cimientos para las turbinas eólicas, sistemas de control, carreteras de acceso y otras infraestructuras conexas (IRENA, 2018).

La diversidad y gravedad de los efectos derivados del cambio climático también obligarán a desarrollar nuevas tecnologías relacionadas con el medio ambiente, incluidos bienes y servicios, para abordar los acuciantes problemas ambientales y climáticos. Por consiguiente, se espera que el mercado de bienes y servicios ambientales crezca significativamente en un futuro próximo. Aunque el desarrollo y la difusión de tecnologías relacionadas con el medio ambiente se han producido inicialmente en países de ingresos elevados, es probable que en algunas economías emergentes y en desarrollo el mercado de servicios ambientes crezca rápidamente, impulsado por el aumento de la inversión en infraestructuras medioambientales y por unas políticas ambientales y de lucha contra el cambio climático más decididas.

Las nuevas oportunidades de mercado y las nuevas tecnologías podrían modificar la estructura del mercado de determinados servicios ambientales, algunos de los cuales siguen concentrándose en buena medida en una sola empresa pública o en un par de grandes empresas. Por ejemplo, aunque en muchas economías el sector del agua sigue fundamentalmente concentrado en algunas multinacionales, la apertura a tecnologías innovadoras podría intensificar la competencia (Le Vernoy, 2017). En ese contexto, la disminución de las restricciones al comercio de servicios ambientales podría facilitar la adopción y difusión de tecnologías y prácticas ambientales más asequibles (Kim, 2011; Sauvage y Timiliotis, 2017).

(v) Servicios de seguros: aumento de la demanda de seguros contra los riesgos climáticos

El incremento de los costos socioeconómicos asociados a los fenómenos meteorológicos extremos más frecuentes ha convertido la gestión preventiva del riesgo en un factor importante para mejorar la resiliencia socioeconómica. En 2018, el costo económico de los desastres naturales (asociados en su mayor parte a condiciones climáticas extremas como tormentas de nieve, sequías, inundaciones, olas de calor, huracanes y tornados) ascendió a casi USD 160.000 millones (Munich Re, 2019).[35] Esto es particularmente importante en muchas economías en desarrollo, porque serán probablemente las más afectadas por el cambio climático (Stern, 2007). Se ha constatado que los sistemas de seguro son una herramienta eficaz para reducir la vulnerabilidad económica asociada al clima (Golnaraghi, 2018; IPCC, 2014). En este contexto, la demanda de seguros para cubrir los riesgos derivados de fenómenos meteorológicos extremos será cada vez más mayor, ya que se calcula que en 2040 el costo económico mundial de los daños provocados por fenómenos meteorológicos podría ascender a USD 1 billón al año (Dlugoleck, 2008).

Las empresas de seguros (privadas o públicas) ya cubren muchas categorías de riesgo climático, como los vendavales o las inundaciones. Pero otros fenómenos climáticos extremos, como los oleajes causados por las tormentas, no están cubiertos por acuerdos de participación en el riesgo, al menos en

muchas economías desarrolladas y emergentes. Por lo tanto, el aumento de las pérdidas económicas causadas por los fenómenos meteorológicos podría hacer que en un futuro aumentase la oferta de seguros en mercados en que actualmente no existen (Botzen *et al.*, 2010).

Sin embargo, el desarrollo de los mercados de seguros para hacer frente a los riesgos climáticos podría verse limitado si esos riesgos son demasiado altos y las pérdidas económicas son demasiado inciertas. Ante un aumento de los riesgos climáticos, las empresas aseguradoras podrían gestionar su exposición a las amenazas de origen natural limitando su riesgo y excluyendo de la cobertura determinados fenómenos meteorológicos, o bien ajustando las primas, limitando el daño con menores indemnizaciones económicas o transfiriendo los riesgos. Debido a estas dificultades, se han puesto en marcha iniciativas públicas y asociaciones público-privadas que podrían constituir soluciones prometedoras para satisfacer las demandas de indemnización de los daños provocados por fenómenos meteorológicos que actualmente no cubren los seguros privados.

3. Cuantificación futura del comercio de servicios

En esta sección, el análisis de los cambios en la estructura del comercio de servicios se complementa con proyecciones cuantitativas sobre los cambios en las dimensiones y la estructura del comercio internacional. Para ello se emplea el Modelo de Comercio Mundial[36], que abarca múltiples sectores y factores de producción, vínculos intermedios, acumulación de capital, un sector del transporte de alcance mundial y numerosos impuestos. Las ventas de servicios por filiales de empresas multinacionales (modo 3 del AGCS) no se incluyen en el modelo, de modo que los resultados que se presentan infra se refieren exclusivamente al comercio de servicios mediante los modos 1, 2 y 4 del AGCS.

Con el Modelo de Comercio Mundial se analizan desde una perspectiva cuantitativa tres tendencias relacionadas con el anterior análisis sobre los cambios en la estructura del comercio de servicios: i) los cambios tecnológicos; ii) la disminución de la importancia de la interacción física; y iii) los cambios en las políticas comerciales. Los cambios tecnológicos siguen tres subtendencias, que se han tomado en parte del análisis que figura en OMC (2018a). En primer lugar, debido a la digitalización, la robotización y el desarrollo de la inteligencia artificial se redistribuyen las tareas entre la mano de obra y el capital. En segundo lugar, los cambios en el proceso de producción se traducen en un mayor uso de los servicios de TIC por otros sectores de la economía. Y en tercer lugar, la digitalización abarata los costos del comercio. Estas tendencias se abordaron por primera vez en OMC (2018a) y se han vuelto a tener en cuenta en el informe de este año.

La idea de que la interacción física tiene cada vez menos importancia en las transacciones económicas se ha tomado de la reciente publicación The Globotics Upheaval (Baldwin, 2019)[37], en la que se aduce que, gracias a las nuevas tecnologías, el número de servicios que se puede prestar a distancia es mucho mayor. Para modelizar los cambios que se han producido en las políticas comerciales, se combinan las estimaciones del equivalente ad valorem (EAV) de los costos del comercio que aparecen en la última versión publicada del Índice de restricción del comercio de servicios del Banco Mundial (STRI) con distintas hipótesis sobre su reducción prevista.

Para analizar las tres tendencias mencionadas supra se ha elaborado un escenario de referencia para la economía mundial hasta 2040, basado en las proyecciones macroeconómicas del Fondo Monetario Internacional (FMI), la OCDE y las Naciones Unidas, que toma como punto de partida los datos de referencia relativos a 2014. El escenario de referencia se presenta en la próxima sección, aunque los detalles técnicos se dejan para el apéndice D.2.

En esta sección ya se han tratado otros tres fenómenos que inciden en la evolución de la estructura del comercio de servicios: la demografía, el aumento de los ingresos y el cambio en las preferencias, y el cambio climático. El análisis cuantitativo del cambio climático excede del alcance del presente informe y tendría que ser objeto de un estudio específico. Las demás tendencias sí se han tenido en cuenta en el escenario de referencia. En particular, se han incluido en este escenario tres tendencias relacionadas con los cambios demográficos descritos supra en esta sección. En primer lugar, los cambios en la oferta de mano de obra asociados al envejecimiento de la población se modelizan según las proyecciones demográficas del FMI y el Banco Mundial. En segundo lugar, los cambios en la tasa de ahorro asumidos en el modelo se basan en un modelo estimado empíricamente en el que la tasa de ahorro se considera dependiente del nivel y la tasa de crecimiento del PIB y de factores demográficos. En tercer lugar, los cambios en el número de trabajadores cualificados se infieren a partir de proyecciones de los niveles educativos realizadas por el Instituto Internacional de Análisis de Sistemas Aplicados (IIASA) (KC y Lutz, 2017).[38]

Los cambios en la demanda debidos al envejecimiento no se incorporan al modelo. Se espera que el envejecimiento afecte principalmente al gasto en enseñanza y al gasto en salud, que no tienen una entrada específica en la base de datos de referencia utilizada en nuestro trabajo. Por último, la función de los ingresos y los cambios en la estructura del gasto sí se incluyen en el escenario de referencia.

(a) Escenario de referencia sobre la economía mundial

La evolución de referencia de la economía mundial se determina mediante proyecciones macroeconómicas, combinadas con cuatro tipos de cambio estructural.

En primer lugar, de acuerdo con las estimaciones empíricas realizadas a partir de los datos de EU KLEMS (un proyecto de investigación estadístico y analítico financiado por la Comisión Europea) y de la base de datos STAN de la OCDE ("Análisis Estructural de la OCDE"), se atribuye al modelo un crecimiento diferenciado de la productividad. Las estimaciones muestran que la agricultura registra el mayor crecimiento de la productividad, seguida por las manufacturas y los servicios, aunque algunos de los sectores de servicios, como los de telecomunicaciones y de TIC, también experimentan una tasa de crecimiento de la productividad superior a la media.[39] Estos supuestos concuerdan con las constataciones recogidas en el cuadro C.1, en el que se compara el crecimiento de la productividad en algunos sectores de servicios con el de las manufacturas.

El diferente crecimiento de la productividad tiene una gran utilidad para las proyecciones sobre la función de los servicios en la economía. Dado el escaso margen de sustitución entre los productos de los distintos sectores, tanto para los consumidores que demandan bienes finales como para las empresas que demandan bienes intermedios, un crecimiento de la productividad en la agricultura y en las manufacturas superior a la media provoca una disminución del valor de la participación de estos sectores en la economía. Paralelamente, el valor de la participación de los servicios tiende a aumentar. Un crecimiento de la productividad de los servicios inferior a la media encarece su precio relativo lo que, debido al escaso margen de sustitución, aumenta la importancia a este sector en la economía.

Un segundo fenómeno propicia también una mayor participación de los servicios en la economía: la elasticidad de renta no unitaria. Como se ha indicado supra en esta sección, los servicios tienden a registrar una elasticidad con respecto a los ingresos superior a uno, mientras que la de determinados productos, como los alimenticios, es inferior a uno.[40] Por este motivo, a medida que los países crecen, la participación del sector de los servicios en la economía tiende a aumentar.

El tercer y el cuarto tipo de cambio estructural guardan relación con el cambio demográfico. En concreto, y en tercer lugar, la tasa de ahorro varía en respuesta a los cambios en el PIB y a los cambios demográficos[41]; a medida que la población envejece tiende a reducir su tasa de ahorro. En cuarto lugar, se incorporan en el modelo las proyecciones de cambio en el número de trabajadores cualificados y no cualificados.[42] Los países emergentes tienden a registrar el mayor crecimiento en la oferta de mano de obra cualificada.

Además de estos cambios estructurales, en el escenario de referencia se incluye también un importante cambio de políticas en la esfera del comercio internacional. Se prevé que los costos del comercio disminuirán como resultado de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC (AFC), que entró en vigor en febrero de 2017.[43]

En el cuadro D.3 se muestran las proyecciones de referencia asumidas en el modelo. El cuadro revela que los cambios demográficos están afectando a los datos de referencia y arroja tres conclusiones principales. En primer lugar, se prevé que el PIB de las regiones emergentes crezca más que el de las regiones desarrolladas, lo que refleja el supuesto de la convergencia de los niveles de ingresos en las proyecciones de la OCDE sobre el PIB. En segundo lugar, las proyecciones sobre el crecimiento demográfico y del empleo muestran que el envejecimiento afectará sustancialmente a algunas regiones. Se prevé que el crecimiento demográfico y de la población activa se vuelva negativo en China, el Japón y la Federación de Rusia. Las proyecciones indican que el crecimiento de la población activa también pasará a ser negativo en la Unión Europea y la República de Corea. Aunque el crecimiento demográfico no se vuelva negativo en esas regiones, se prevé que los cambios en la estructura de edad hagan que el crecimiento de la población activa pase a ser negativo. En tercer lugar, las proyecciones sobre educación indican que se producirá un gran aumento del número de trabajadores cualificados. Se prevé que el número de trabajadores no cualificados disminuirá en muchas regiones, mientras que el de los trabajadores cualificados debería aumentar en todas. Además, el crecimiento debería ser mayor en las regiones emergentes y el mayor crecimiento previsto del PIB corresponderá a los PMA asiáticos, la India y los PMA de África Subsahariana.

Cuadro D.3: Las tasas previstas de crecimiento macroeconómico varían de una economía a otra
Tasas previstas de crecimiento acumulado de la población, el PIB, la población activa y el número de trabajadores cualificados y no cualificados, 2018-2040

	Población	PIB per cápita	PIB	Población activa	Trabajadores no cualificados	Trabajadores cualificados
PMA asiáticos	17	161	204	20	13	109
Australia	32	27	67	28	10	64
Brasil	11	41	56	9	-1	53
Canadá	20	25	51	13	-7	31
China	-1	144	141	-14	-22	65
Unión Europea (28)	4	40	45	-4	-16	37
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	18	21	43	8	-8	44
India	23	166	226	23	14	106
Japón	-8	30	19	-14	-36	14
República de Corea	0	65	65	-17	-51	26
América Latina	16	58	83	16	3	71
México	17	57	83	15	5	82
Oriente Medio y Norte de África	31	59	108	35	19	121
Federación de Rusia	-3	65	61	-8	-13	14
Asia Sudoriental	17	118	154	16	3	93
PMA de África Subsahariana	56	111	229	78	75	214
Estados Unidos	15	28	47	10	0	35
Otras economías asiáticas	31	52	99	31	26	73
Otras economías de África Subsahariana	50	72	158	66	48	186
Resto del mundo	4	94	101	5	-3	35
Promedio	**19**	**51**	**80**	**17**	**8**	**71**

Fuente: Los datos sobre población se reproducen con autorización de las Naciones Unidas (escenario medio); los relativos al PIB per cápita, con autorización del FMI (hasta 2023) y la OCDE ("trayectorias socioeconómicas compartidas 2" - SSP 2-, un escenario a medio plazo sobre el futuro); las cifras sobre empleo, con autorización del FMI (hasta 2023) y las Naciones Unidas (escenario medio); los datos sobre trabajadores cualificados y no cualificados se han tomado de los datos sobre empleo de las Naciones Unidas, y la proporción de trabajadores con formación terciaria, de KG y Lutz (2018).

Nota: El cuadro muestra las tasas de crecimiento acumuladas entre 2018 y 2040. El número de trabajadores cualificados y no cualificados se calcula multiplicando el empleo por la proporción de trabajadores con formación terciaria respecto al total de trabajadores. Los promedios mundiales se calculan de acuerdo con las participaciones de 2018.

(b) Inclusión de tres tendencias futuras

En las simulaciones se incluyen tres tendencias que influyen en las dimensiones y la estructura del comercio de servicios. En esta subsección se abordarán consecutivamente estas tres tendencias sin tecnicismos; los detalles técnicos se dejan para el apéndice D.2. Dado que la evolución de la tecnología es sumamente incierta, las tendencias modelizadas no son más que una indicación de la dirección que seguirá previsiblemente el comercio mundial.

(i) Cambios en la tecnología debidos a la digitalización

Para modelizar los cambios en la tecnología nos basamos en gran medida en OMC (2018a). Se recogen tres tendencias, todas ellas relacionadas con la digitalización de la economía: la redistribución de las tareas entre la mano de obra y el capital, lo que potencia el crecimiento de la productividad y eleva la participación de las rentas del capital; la utilización más intensiva de los servicios de TIC por los demás sectores; y la disminución de los costos del comercio. Se da por supuesto que la digitalización (y robotización) conducirán a una utilización más intensiva de los bienes de capital en el proceso de producción, lo que provocará tanto un aumento de la productividad como un uso más intensivo del capital en la producción.

En segundo lugar, la utilización más intensiva de los servicios de TIC como insumo intermedio por otros sectores ya se tuvo en cuenta en el informe del año

pasado, pero se han aportado dos mejoras a la modelización de esta tendencia.

En tercer lugar, se prevé que los costos del comercio disminuyan debido a la introducción de nuevas tecnologías relacionadas con la digitalización. Siguiendo el mismo enfoque que el adoptado antes en la presente sección, en un primer momento se hace una regresión de los costos del comercio inferidos con variables que deberían cambiar con las nuevas tecnologías y con diversas variables de control para los tres grandes sectores: el primario (agricultura e industrias extractivas), el secundario (manufacturas) y el terciario (servicios). En una segunda fase, se formula un escenario sobre el cambio en las variables relacionadas con las nuevas tecnologías, como en OMC (2018a), partiendo del supuesto de que los valores convergen hacia el nivel del cuartil más elevado (el 25% más elevado). En el caso del comercio de servicios, hay tres variables que abaratan los costos del comercio: la utilización de un idioma común, la cobertura de la banda ancha y el entorno crediticio y contractual. En primer lugar, se presupone que la repercusión positiva del idioma común en el comercio pierde importancia debido a las nuevas tecnologías.[44] En segundo lugar, el incremento de la cobertura de la banda ancha reducirá los costos del comercio. Y en tercer lugar, el desarrollo de las cadenas de bloques abaratará los costos del comercio asociados a un entorno crediticio y contractual desfavorable.[45]

(ii) Menor importancia de la interacción física

El comercio en muchos sectores de servicios se ve entorpecido actualmente por la necesidad de una interacción física. Baldwin (2019) sostiene que es previsible que las nuevas tecnologías, al hacer innecesaria la interacción física, reduzcan notablemente los costos del comercio de servicios. Para determinar la posible reducción de los costos del comercio derivada de la introducción de nuevas tecnologías, estimamos la repercusión de la importancia de la interacción física en los costos del comercio.

Los datos sobre la intensidad de tareas que se atribuyen a los sectores y los costos del comercio inferidos de la comparación entre el comercio internacional y el comercio interno refuerzan la hipótesis de que los sectores en los que un elevado porcentaje de las tareas requiere una interacción física registran costos del comercio más elevados.[46] Además, demostramos que la intensidad de la interacción física puede explicar la diferencia entre los costos del comercio de bienes y de servicios. Dicho de otra manera, aunque los datos muestran que los costos del comercio son significativamente mayores en el comercio de servicios, esta diferencia se vuelve insignificante después de incorporar las mediciones de la intensidad de la interacción física.

El progreso tecnológico probablemente hará que la interacción física pierda importancia con el paso del tiempo, lo que seguramente reducirá los costos del comercio. Esta reducción será además más marcada en el caso de los servicios, dado que en este ámbito la interacción física tiene mayor importancia. Para determinar la reducción prevista de los costos del comercio, suponemos que la intensidad de la interacción física de los diferentes sectores disminuirá hasta situarse al nivel del sector en que dicha intensidad es menor, a saber, la industria del automóvil. Todo ello responde a la intuición de que las nuevas tecnologías reducirán la importancia de la interacción física en la producción y, por ende, los costos del comercio en los diferentes sectores.[47] Es preciso reconocer que esta hipótesis es en cierta medida una especulación y, por lo tanto, sirve principalmente para ilustrar la repercusión potencial de las hipótesis descritas en Baldwin (2019) sobre la menor importancia de la interacción física (véase también el artículo de opinión de Richard Baldwin en la página 142.

(iii) Cambios en las políticas comerciales (STRI)

Como se ha indicado supra en esta sección, el Banco Mundial ha elaborado un nuevo Índice de restricción del comercio de servicios (STRI). Las estimaciones del modelo gravitacional sobre la repercusión del STRI en las corrientes comerciales se combinan con un escenario sobre la reducción del STRI para determinar la posible disminución de los costos del comercio debida a cambios en la reglamentación del comercio de servicios en las diferentes economías.[48] Para determinar la repercusión del STRI (una variable sobre la nación más favorecida que se aplica a todos los importadores) en las corrientes comerciales, se incluye un término de interacción de dicho índice con una variable ficticia sobre el comercio interno (que técnicamente es una variable ficticia sobre la frontera). Eso significa que la repercusión del STRI en las corrientes comerciales se determina en función del grado en que el STRI reduce el comercio internacional con respecto al comercio interno. En Borchert *et al.* (2019b) figuran los detalles técnicos, y en el apéndice D.2 los resultados de las estimaciones.

Se hacen estimaciones de ecuaciones gravitacionales para cinco sectores: los servicios de telecomunicaciones, los de transporte, los de seguros, los bancarios y los profesionales. Para los demás sectores de servicios, o bien no se dispone del STRI, o no existe una buena correspondencia entre el sector

para el que se disponen de datos del STRI y los datos sobre el comercio de servicios. La interacción del STRI con la variable ficticia sobre el comercio interno solo se asocia significativamente con el comercio en el de los tres primeros sectores. Eso significa que solo en tres sectores existe una asociación entre un valor inferior del STRI y un volumen significativamente mayor de comercio internacional. En los otros dos sectores, los datos sobre el comercio de servicios no se corresponden bien con el STRI en términos de clasificación sectorial, ya que las definiciones sectoriales difieren. Los coeficientes estimados del STRI se hacen corresponder con reducciones de los costos del comercio expresadas en equivalentes ad valorem, sobre la base del escenario expuesto a continuación acerca de la reducción de los costos del comercio.[49] Se presupone que el STRI disminuye hasta el nivel correspondiente a la economía mediana del cuartil donde menor es dicho índice, un escenario de liberalización considerado razonable[50]: es decir, se parte del supuesto de que el STRI cae al nivel de la economía situada en el 12,5% inferior de la distribución.

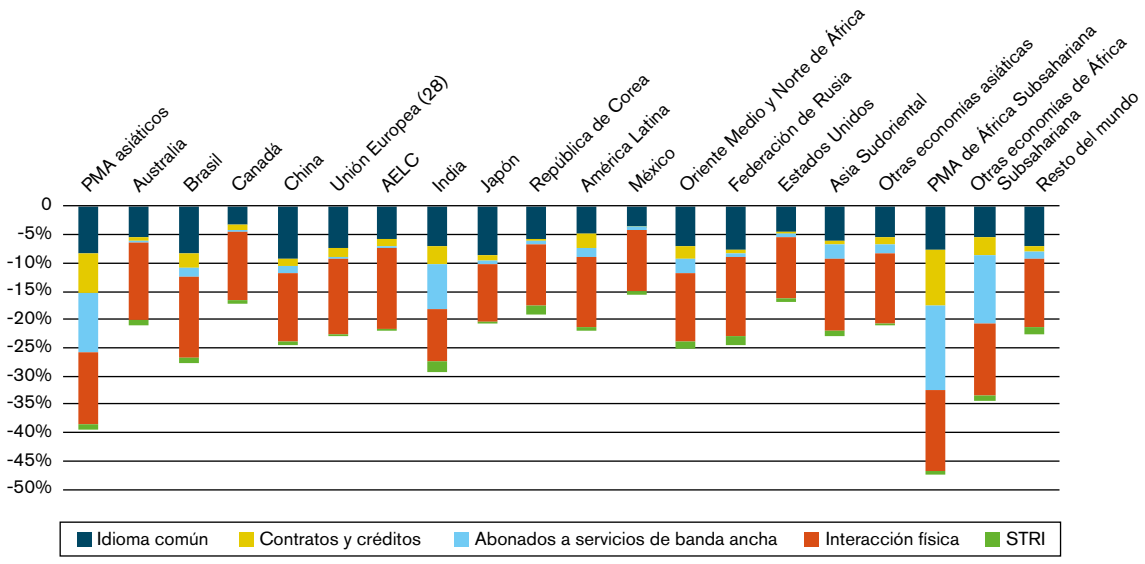
El hecho de que solo se haya realizado una estimación de la repercusión del STRI en los costos del comercio en cinco sectores y de que, según las estimaciones, solo se produzcan efectos significativos en tres de ellos implica que la repercusión de los cambios simulados en la reglamentación sobre el comercio de servicios será limitada.

En los gráficos D.32 y D.33 se muestran las reducciones medias de los costos del comercio, ponderadas en función del volumen de comercio. Los gráficos muestran que las mayores reducciones de los costos del comercio deberían producirse en el sector del transporte y en los países en desarrollo, que suelen partir de un nivel inicial de restricción del comercio más elevado.

(iv) Comparación de las reducciones de los costos del comercio

Los gráficos D.32 y D.33 ofrecen una visión general de las reducciones medias de los costos del comercio expresadas en equivalentes ad valorem y asociadas a las nuevas tecnologías. Se muestran los promedios ponderados en función del volumen de comercio (por importadores y por sectores), y se ofrece una visión sinóptica de la contribución de las diferentes variables a la reducción total de los costos del comercio asociada a la introducción de nuevas tecnologías.

Gráfico D.32: Se prevé que las nuevas tecnologías reducirán los costos del comercio en las economías menos adelantadas. Reducciones de los costos del comercio expresadas en equivalentes *ad valorem*, 2018-2040: Diferentes tendencias (promedios por economía)



Fuente: Cálculos de la OMC basados en varios métodos descritos en el texto.

Nota: El gráfico muestra la contribución de las distintas variables a la reducción de los costos del comercio en los diferentes escenarios. Las variables "idioma común", "créditos y contratos" y "abonados a servicios de banda ancha" miden la reducción de los costos del comercio asociada a la menor repercusión de la falta de un idioma común, un entorno crediticio y contractual desfavorable y un número reducido de abonados a servicios de banda ancha, respectivamente. La variable "interacción física" mide la reducción de los costos del comercio debida a la menor importancia de esa interacción en tales costos. El STRI mide la reducción de los costos del comercio asociada a una mejora de la reglamentación del comercio de servicios. El método se describe en el texto. Cabe señalar que las reducciones porcentuales no son acumulativas. Las cifras correspondientes figuran en el cuadro D.5 del apéndice.

Un análisis de las reducciones previstas de los costos del comercio ponderadas en función del comercio en los diferentes escenarios recogidos en los gráficos D.32 y D.33 muestra que la máxima reducción de los costos del comercio se produciría en el escenario caracterizado por una menor importancia de la interacción física en los costos del comercio y por la presencia de un idioma común. El escenario relativo a la menor escasa importancia de la interacción física se trata como un escenario especulativo, que muestra lo que ocurriría si los cambios tecnológicos redujeran real y drásticamente la importancia de la interacción física. El gráfico D.33 demuestra que la reducción de los costos del comercio asociada a este escenario sería mayor en los sectores de servicios.

En comparación con la repercusión de las nuevas tecnologías, se prevé que la reducción de los obstáculos impuestos por las políticas comerciales tenga un efecto más limitado. Sin embargo, es probable que los obstáculos reglamentarios afecten a la reducción de los costos del comercio propiciada por las nuevas tecnologías. Si los países imponen obstáculos de política relacionados con la localización de los datos, por ejemplo, cabe esperar que no se produzcan las reducciones previstas de los costos del comercio.

(c) Resultados de las simulaciones

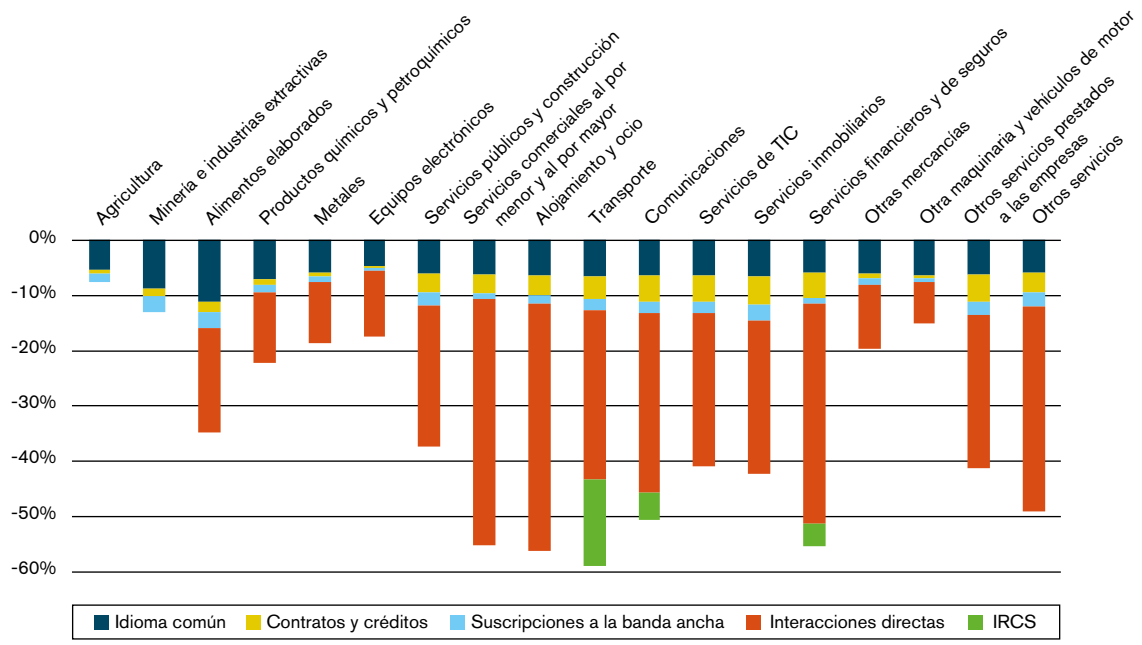
En esta sección se presenta la repercusión de las tendencias descritas en la economía mundial, prestando especial atención a los cambios en el comercio de servicios. Como el escenario de referencia incorpora importantes tendencias del comercio de servicios, como los cambios demográficos, el crecimiento diferenciado de la productividad y el cambio en las preferencias, los resultados de referencia también se examinan detalladamente cuando procede. En resumen, se presentan los resultados de los siguientes tres escenarios:

1. Cambios tecnológicos debidos a la digitalización, incluidas las reducciones de los costos del comercio.

2. Reducción de los costos del comercio debida a una menor necesidad de la interacción física.

3. Reducción de los obstáculos de política comercial modelizados mediante un Índice de restricción del comercio de servicios (STRI) menor.

Gráfico D.33: Se prevé que las nuevas tecnologías reducirán los costos del comercio en diferentes sectores de servicios. Reducciones de los costos del comercio expresadas en equivalentes ad valorem, 2018-2040: Diferentes tendencias (promedios por sectores)



Fuente: Cálculos de la OMC basados en varios métodos descritos en el texto.

Nota: El gráfico D.33 muestra la contribución de las distintas variables a la reducción de los costos del comercio en los diferentes escenarios. Las variables "idioma común", "créditos y contratos" y "abonados a servicios de banda ancha" miden la reducción de los costos del comercio asociada a la menor repercusión de la falta de un idioma común, un entorno crediticio y contractual desfavorable y un número reducido de abonados a servicios de banda ancha, respectivamente. La variable "interacción física" mide la reducción de los costos del comercio debida a la menor importancia de esa interacción en tales costos. El STRI mide la reducción de los costos del comercio asociada a una mejora de la reglamentación del comercio de servicios. El método se describe en el texto. Cabe señalar que las reducciones porcentuales no son acumulativas. Las cifras correspondientes figuran en el cuadro D.6 del apéndice.

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Richard Baldwin,
Instituto Superior de Estudios Internacionales y de Desarrollo y Centro de Investigación de Política Económica

Tecnología digital y telemigración

El proceso de globalización es sencillo. Lo impulsa el arbitraje. Cuando la diferencia de costos entre países es mayor que los costos del comercio, las empresas aprovechan esa diferencia comprando barato y vendiendo caro. Tradicionalmente, este arbitraje afecta sobre todo al comercio de mercancías, porque resulta fácil enviar "las cosas que fabricamos" a través de las fronteras. Mucho más difícil resulta enviar a través de las fronteras "las cosas que hacemos", es decir, lo que los economistas llaman "servicios". Pero ¿por qué? ¿Por qué es más fácil enviar mercancías que servicios a través de las fronteras?

La respuesta radica en la realidad de los servicios. En el caso de numerosos servicios, el proveedor y el comprador tienen que estar al mismo tiempo en el mismo lugar. La dificultad técnica £de reunir en una misma sala a los proveedores de servicios de una nación con los compradores de servicios de otra nación explica que la globalización haya afectado hasta ahora más a las mercancías que a los servicios.

Pero la tecnología digital está transformando esta realidad. Está influyendo de muchas formas en que las personas alejadas parezcan menos alejadas, y facilitando que las personas establecidas en un país trabajen en otro país. Al examinar cómo lo hace, hay que tener en cuenta las diferencias en los costos internacionales que la hacen rentable.

Por ejemplo, el sueldo de un profesor de economía en Zúrich es aproximadamente 20 veces superior al de uno de Manila. Si viviéramos en el mundo de Star Trek, donde los profesores podían teletransportarse de Manila a Zúrich y volver, probablemente la Universidad de Zúrich realizaría contratos de arbitraje de algunos profesores. Huelga decir que la teletransportación no existe, pero las tecnologías digitales están haciendo que la realidad vaya en esa dirección. Están posibilitando lo que, en mi libro de 2019 (*The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics,* and *the Future of Work*), llamo "telemigración" es decir, el hecho de que personas establecidas en un país trabajen en oficinas de otro país.

Por decirlo de forma clara: los incentivos de la telemigración son enormes, pero los obstáculos tecnológicos también lo son. Creo que las exportaciones de servicios de los mercados emergentes eclosionarán en los años venideros, porque las tecnologías digitales están derribando obstáculos a un ritmo desbocado. Me voy a centrar en cuatro aspectos de esta reducción tecnológica de los obstáculos a la telemigración. En primer lugar hay que referirse al teletrabajo.

Muchas personas han optado por el trabajo a distancia, y nuestras empresas se están reestructurando para facilitarlo. Invierten en nuevos programas informáticos colaborativos, ubicados en la nube, así como en equipos y servicios de telecomunicaciones que hacen que los trabajadores a distancia parezcan menos alejados. Después de adoptar las disposiciones necesarias para posibilitar el teletrabajo, a las empresas les resultará rentable recurrir a trabajadores independientes extranjeros, al menos para algunas tareas. Probablemente recurrir a personal extranjero a distancia no dé tan buenos resultados como contratar a personal nacional, pero la mano de obra extranjera será mucho más barata.

El segundo aspecto son las plataformas en línea de trabajadores independientes. Son como eBay, pero se dedican a los servicios, no a las mercancías. Al igual que eBay facilitó la compraventa de mercancías en línea, estas plataformas están facilitando la compraventa en línea de los servicios de trabajadores independientes. Serán como los "portacontenedores" de la telemigración. Gracias a ellas, empresas de naciones ricas podrán buscar, contratar, pagar, dirigir y despedir a telemigrantes de naciones más pobres.

El tercer factor es la traducción automática, que ha mejorado radicalmente. El avance fundamental se produjo en 2016, cuando las Naciones Unidas, el Parlamento canadiense y el Parlamento y la Comisión Europeos comenzaron a publicar en línea millones de frases traducidas por seres humanos. Gracias a ello los genios de la inteligencia artificial de Google, Twitter, Facebook, Amazon y Microsoft pudieron elaborar modelos de inteligencia artificial para traducir el texto en su contexto, en lugar de palabra a palabra, lo que supuso una enorme diferencia.

Fue una revolución. Centenares de millones de trabajadores independientes con talento y de bajo costo, que han sido excluidos de la telemigración por su falta de aptitudes lingüísticas, pronto podrán utilizar las tecnologías de traducción para comunicarse en un nivel "suficientemente bueno" de inglés, francés o cualquier otro idioma de amplia difusión. Y algunos podrán realizar al menos parte de los

numerosos trabajos en los sectores de servicios por mucho menos dinero de lo que se hace hoy. Esta tecnología tendrá también una gran repercusión en el comercio de mercancías, ya que las estimaciones habituales indican que un idioma común impulsa el comercio más del 50%.

El cuarto factor consiste en las tecnologías que permiten tener la sensación de estar en la misma sala con colegas o clientes de otro país. Una de las nuevas tecnologías se conoce como "sala de telepresencia". Estas salas son habituales en los grandes bancos, algunas grandes empresas y ciertos departamentos gubernamentales. Otra son los "robots de telepresencia", parecidos a una pantalla de Skype instalada en una estructura robótica sencilla y dirigidos por la persona que aparece en la pantalla. Se utilizan a menudo en los hospitales de los Estados Unidos y sirven para que los doctores hablen con los pacientes sin desplazarse al hospital. Algunas empresas las utilizan para que los directivos puedan visitar las oficinas locales sin tener que desplazarse a ellas. El robot de telepresencia se encuentra en la oficina local y, cuando el directivo quiere interactuar con los empleados de esa oficina, pone en marcha el robot y lo hace circular por la oficina. Se dice que la materialidad del robot cambia realmente la calidad de la comunicación. Impulsa la confianza, la comprensión y la autoridad del telemigrante.

Los progresos realizados hasta la fecha son impresionantes, pero se acelerarán radicalmente en los próximos años, cuando se aplique la tecnología 5G y la velocidad de transmisión aumente en dos órdenes de magnitud.

Este progreso provocará grandes alteraciones en las economías avanzadas, donde los trabajadores del sector de los servicios han estado más protegidos de la globalización, pero brindará una gran oportunidad de exportación a los trabajadores de los mercados emergentes. En resumen, la telemigración permite a las naciones en desarrollo explotar directamente la ventaja comparativa que le otorgan sus menores costos laborales, de modo que no se verán abocadas a fabricar mercancías con mano de obra y luego exportarlas.

Los tres escenarios se introducen de manera acumulativa en las simulaciones, en el orden recién indicado. Por consiguiente, el tercer escenario (STRI) incluye también los cambios tecnológicos y la reducción de los costos del comercio previstos en los otros dos escenarios.

(i) Función de los servicios en la producción y el comercio

El cuadro D.4 muestra la participación de la producción de servicios en la producción total en 2018 y los valores previstos en 2040 según el escenario de referencia y el escenario sobre la digitalización. Revela que la participación de los servicios en la economía tiende a aumentar en todas las regiones. Aunque esa participación se mantiene relativamente baja en África Subsahariana (aumenta del 55% al 64% en el escenario de referencia), se prevé que aumente del 62% al 75% en China y de un ya elevado 81% a un 87% en la Unión Europea.

El incremento de la participación de los servicios en el modelo obedece a dos mecanismos. En primer lugar, la productividad crece menos en la mayoría de los sectores de servicios (de acuerdo con las estimaciones econométricas presentadas supra), lo que los hace más onerosos y, dado el escaso margen de sustitución existente, eleva su participación en la economía en términos de valor. En segundo lugar, la estructura del gasto de los hogares privados cambia a medida que aumentan sus ingresos. La elasticidad de renta de los servicios tiende a ser superior a uno, mientras que en los demás sectores, especialmente el de los productos alimenticios, es inferior a la unidad. En consecuencia, la participación de los servicios en la producción tiende a aumentar. Resulta difícil discernir la importancia relativa de los dos mecanismos en el modelo. Otros resultados de las simulaciones muestran que la proporción del gasto en servicios aumenta más bruscamente en el caso del gasto privado que en el caso de la demanda intermedia, lo que parece indicar que ambos mecanismos tienen importancia. En el caso de la demanda intermedia, solo influye el crecimiento diferenciado de la productividad, mientras que en el del gasto privado intervienen ambos mecanismos.

El aumento de la participación de los servicios en la economía tiene dos implicaciones importantes para el comercio de servicios.[51] En primer lugar, el hecho de que los servicios sean mucho menos comerciables que las mercancías implica que el aumento de la participación de los servicios en la economía tiende a reducir la relación entre el comercio y la producción, debido a un efecto de composición. Cuando los sectores relativamente menos comerciables de la economía adquieren mayor importancia, la función del comercio en la economía tiende a disminuir debido a un efecto de composición, es decir, al cambio en la composición sectorial de la economía. Lewis *et al.* (2018) se basan en esta idea para afirmar que el crecimiento del comercio habría sido mucho mayor si no se hubiera producido un crecimiento diferenciado de la productividad desde la década de 1970, ya que los sectores relativamente poco comerciables

Cuadro D.4: Se prevé que aumentará la participación de la producción de servicios en la producción total. Participación de la producción de servicios en el valor total de la producción, en el escenario de referencia (2018 y 2040) y en el escenario de digitalización (2040)

Región	Escenario de referencia, 2018	Escenario de referencia, 2040	Escenario de digitalización, 2040
PMA asiáticos	64%	83%	86%
Australia	80%	85%	86%
Brasil	76%	84%	84%
Canadá	80%	86%	88%
China	62%	75%	79%
Unión Europea (28)	81%	87%	89%
AELC	75%	82%	84%
India	71%	83%	86%
Japón	81%	86%	88%
República de Corea	69%	79%	81%
América Latina	69%	79%	80%
México	72%	80%	82%
Oriente Medio y Norte de África	54%	64%	69%
Federación de Rusia	64%	71%	74%
Estados Unidos	83%	88%	90%
Asia Sudoriental	61%	73%	76%
Otras economías asiáticas	73%	80%	82%
PMA de África Subsahariana	55%	64%	70%
Otras economías de África Subsahariana	49%	63%	65%
Resto del mundo	68%	78%	81%
Promedio mundial	**74%**	**82%**	**84%**

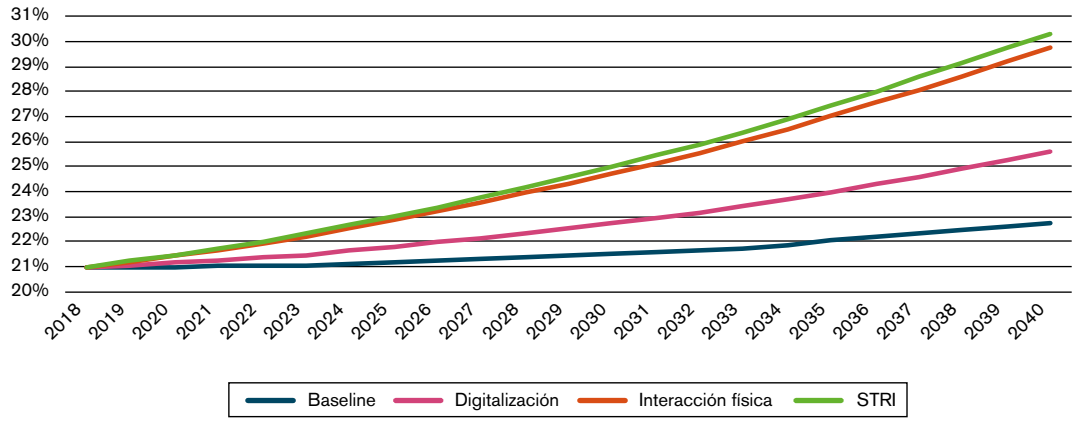
Fuente: Simulaciones efectuadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.
Nota: En el cuadro se muestra la participación de la producción (neta) de servicios en el valor total de la producción (neta).

han adquirido más importancia en la economía. En segundo lugar, el giro hacia los servicios en las economías internas implica que debería haber también margen para un aumento de la participación de los servicios en el comercio con respecto a su nivel de referencia, de aproximadamente el 21%.[52] Sin embargo, como veremos a continuación, a pesar del aumento previsto de la participación del comercio de servicios en el comercio total, esa participación no alcanzará ni de lejos la de la producción de servicios en la producción total.

En el gráfico D.34 se muestra la evolución de la participación del comercio de servicios en el comercio total en los diferentes escenarios. En el Modelo de Comercio Mundial de la OMC, el comercio de servicios solo abarca las transacciones comerciales efectuadas con arreglo a los modos 1, 2 y 4 del AGCS y excluye el modo 3 (es decir, las ventas de filiales extranjeras). Por consiguiente, la participación del comercio de servicios es inferior que la que figura en la sección B. En el gráfico D.34 se muestra que, en el escenario de referencia, se prevé que dicha participación aumente solo muy ligeramente, del 21% al 22%. En el escenario relativo a la digitalización, la participación aumenta hasta el 26%, aproximadamente. Si se añaden los resultados del escenario relativo a la presencia física, el aumento de la participación del comercio de servicios se aproxima al 30%. Si además se reducen los obstáculos al comercio, la participación prevista supera el 30%. Esto demuestra que la participación creciente de los servicios en las economías internas prevista en el cuadro D.4 no desencadena un aumento correspondiente de la participación del comercio de servicios (véase el gráfico D.34). Ello se debe a que los sectores de servicios cuya participación en las economías internas registra un mayor aumento (los servicios prestados a las empresas y los servicios de salud y de enseñanza) son relativamente más difíciles de vender a través de las fronteras. Solo una reducción de los costos del comercio como la prevista en los diferentes escenarios provoca un aumento del comercio de servicios.

Gráfico D.34: Se prevé que la participación del comercio de servicios en el total del comercio aumente más del 30% en el escenario de disminución de todos los costos del comercio

Participación del comercio de servicios en el comercio total con arreglo a cuatro escenarios acumulativos, 2018-2040



Fuente: Cálculos de la OMC efectuados con su Modelo de Comercio Mundial.

Nota: El gráfico muestra la participación de las exportaciones de servicios (a precios f.o.b.), con inclusión de los servicios de transporte vendidos al sector mundial del transporte. El escenario relativo a la digitalización prevé un mayor crecimiento de la productividad, una utilización más intensiva de los servicios de TIC en la producción y reducciones de los costos del comercio asociadas a la digitalización, así como una ampliación de la cobertura de la banda ancha. El escenario relativo a la interacción física, que añade al escenario anterior, prevé una reducción de los costos del comercio debido a la menor importancia de ese tipo de interacción. El escenario relativo al STRI prevé una reducción adicional de los costos del comercio asociada a las políticas comerciales.

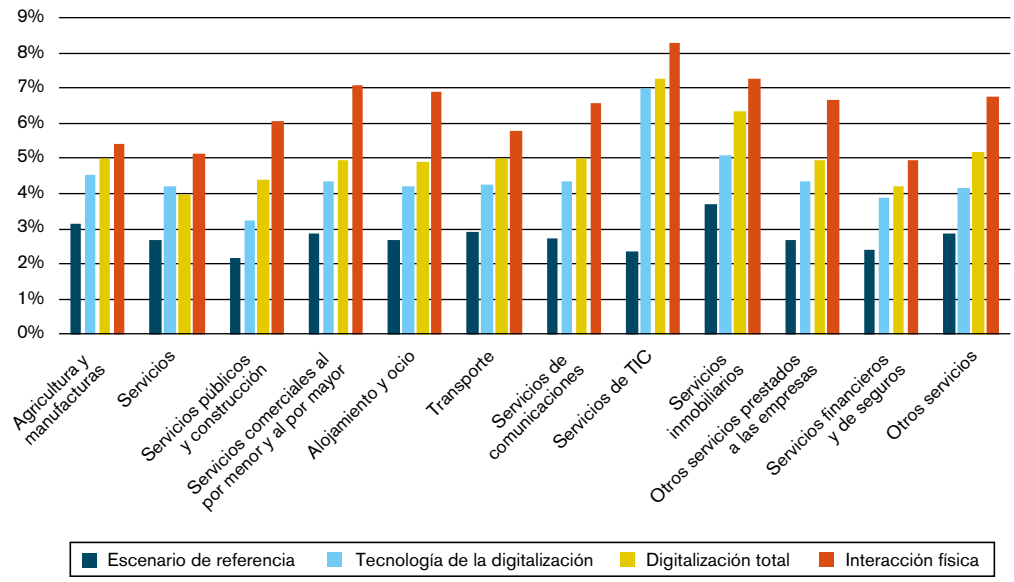
(ii) Efectos macroeconómicos en el comercio y el PIB

En esta sección presentaremos los cambios previstos en el comercio y el PIB en los diferentes escenarios. El gráfico D.35 muestra el aumento porcentual medio al año del comercio real de mercancías y servicios y de los diferentes sectores de servicios. El escenario del cambio en la reglamentación del comercio de servicios (escenario del STRI) no se muestra en este gráfico sobre los cambios sectoriales, sino en un gráfico específico, ya que solo influye en tres de los sectores de servicios.[53] En este gráfico el escenario de la digitalización se ha dividido en dos: la "tecnología de la digitalización" incluye solo un crecimiento adicional de la productividad y una utilización más intensiva de los servicios de TIC, mientras que la "digitalización total" también incluye la reducción de los costos del comercio.

Aunque el crecimiento del comercio previsto en el escenario de referencia es mayor en la agricultura y las manufacturas, en los escenarios sobre la digitalización y sobre la interacción física el comercio de servicios aumenta prácticamente lo mismo que la agricultura y las manufacturas. El gráfico muestra asimismo que los efectos de la reducción de los costos del comercio asociada a la menor importancia de la interacción física son mucho mayores para los servicios que para las mercancías. En particular, en los servicios comerciales al por menor y al por mayor, de comunicaciones, financieros y de seguros, el crecimiento del comercio sería mucho mayor.

En el gráfico D.36 se muestra el crecimiento real anual previsto del comercio de servicios en las tres regiones agregadas -economías menos adelantadas, economías en desarrollo y economías desarrolladas- con arreglo a los diferentes escenarios. El gráfico muestra claramente que el crecimiento previsto del comercio es comparable en las tres regiones previstas en el escenario de referencia, mientras que es sustancialmente superior en los países menos adelantados y en desarrollo en el escenario de la "digitalización total". El mayor crecimiento del PIB previsto para los países menos adelantados y en desarrollo no se traduce en un mayor crecimiento del comercio, ya que los países dependen también de sus interlocutores comerciales para hacer crecer su comercio.[54] En particular, se prevé que los países menos adelantados se beneficiarán de las reducciones de los costos del comercio en el escenario de la digitalización, porque las reducciones asociadas a una mejor banda ancha y una menor repercusión del entorno crediticio y contractual son mayores para los países de ingresos más bajos. El aumento previsto del crecimiento del comercio en el escenario de la interacción física es más similar en las distintas regiones.

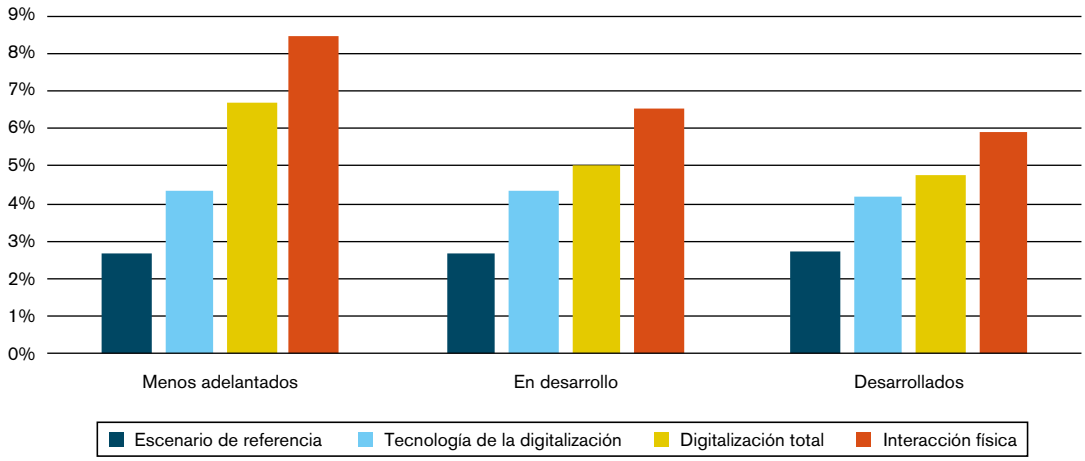
Gráfico D.35: El crecimiento previsto del comercio será mayor en los servicios de TIC
Crecimiento real anual del comercio en diferentes sectores de servicios, 2018-2040



Fuente: Simulaciones efectuadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Nota: El gráfico muestra el crecimiento real anual medio del comercio en los diferentes sectores entre 2018 y 2040 con arreglo a los distintos escenarios. Las cifras relativas a la "agricultura y manufacturas" y los "servicios" se calculan sobre la base de los promedios ponderados en función del comercio. En este gráfico se ha dividido en dos el escenario de la digitalización. El escenario "tecnología de la digitalización" incluye un crecimiento adicional de la productividad y una utilización más intensiva de los servicios de TIC en la producción, mientras que en el escenario "digitalización total" se añaden la reducción de los costos del comercio asociada a la digitalización (por ejemplo, a la ampliación de la cobertura de la banda ancha). El escenario de la interacción física, que se añade al de la digitalización, incluye la reducción de los costos del comercio asociada a la menor importancia de la interacción física.

Gráfico D.36: El crecimiento previsto del comercio de servicios es superior en los países menos adelantados
Crecimiento real anual del comercio de servicios en diferentes regiones, 2018-2040



Fuente: Simulaciones efectuadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Nota: El gráfico muestra el crecimiento real anual medio del comercio de servicios en diferentes regiones entre 2018 y 2040 con arreglo a los distintos escenarios. Los promedios regionales se han ponderado en función del comercio. Véase también la nota al gráfico D.35.

En todos los escenarios, el crecimiento adicional del comercio propicia también un mayor crecimiento del PIB. Se prevé que los países en desarrollo y los países menos adelantados se beneficiarán más de las reducciones de los costos del comercio asociadas a las nuevas tecnologías y de las reducciones generales de dichos costos en el escenario de la interacción física. El crecimiento anual del PIB real debería pasar del 5% al 5,3% en los países en desarrollo y del 6,4% al 7,5% en los países menos adelantados, gracias a la reducción de los costos del comercio asociada a las nuevas tecnologías, mientras el crecimiento del PIB real en los países desarrollados solo aumentaría del 3,3% al 3,4%. En el escenario relativo a la interacción física, las diferentes regiones se beneficiarán de una manera más proporcional del crecimiento del PIB real, que aumentaría un 3,7%, un 7,9% y un 3,7% en los países en desarrollo, los países menos adelantados y los países desarrollados, respectivamente.

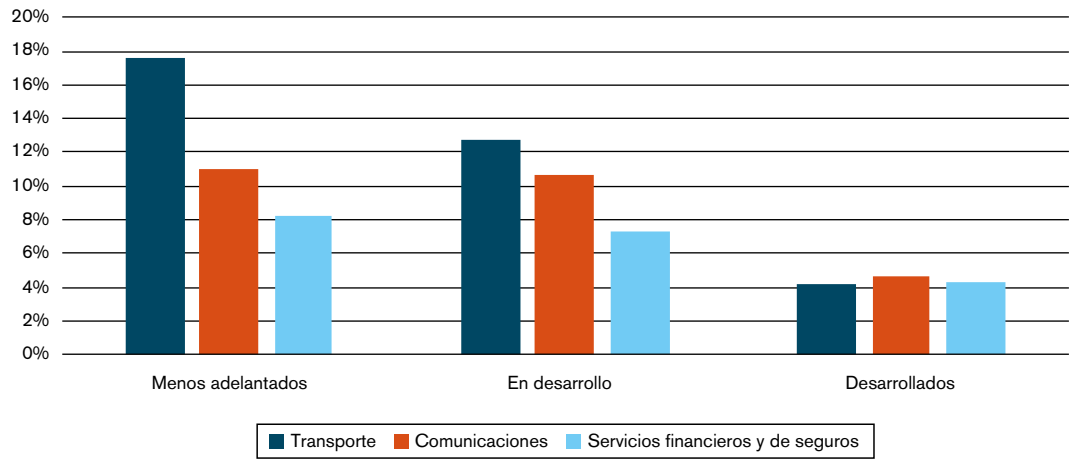
Por último, el gráfico D.37 muestra la repercusión del escenario relativo al STRI en el crecimiento de las exportaciones de servicios en los tres sectores, con las reducciones previstas de los costos del comercio. Se prevé que el mayor aumento del comercio se producirá en los servicios de transporte de los países menos adelantados. Esta evolución se infiere del propio escenario y de la repercusión estimada del STRI. Los países menos adelantados parten de mayores niveles de restricciones al comercio y son por consiguiente los que registran el mayor nivel de crecimiento adicional del comercio, y los equivalentes ad valorem de las restricciones en el sector de los servicios más elevados son los del sector del transporte. Sin embargo, el cuadro D.12 del apéndice muestra que el crecimiento adicional de las exportaciones de servicios de los Estados Unidos en los tres sectores en los que disminuye el STRI es superior a la media, a pesar de que la reducción del STRI es muy inferior a la media. La razón es que los Estados Unidos tienden a beneficiarse de las reducciones en los obstáculos de sus interlocutores comerciales.

(iii) Comercio de mercancías, por sectores

El gráfico D.38 muestra la participación de los diferentes sectores de servicios en el comercio total de servicios a nivel mundial. El gráfico pone de manifiesto que los distintos escenarios generan cambios considerables en la importancia de los diferentes sectores en el comercio total de servicios. En el escenario de referencia, la participación de los sectores de servicios que registran un menor crecimiento de la productividad ("Otros servicios prestados a las empresas" y "Otros servicios") tiende a aumentar, mientras que la participación de los sectores con un elevado crecimiento de la productividad ("Servicios de comunicaciones", "Servicios de TIC" y "Servicios financieros y de seguros") tiende a disminuir.

Gráfico D.37: El mayor crecimiento previsto del comercio de servicios asociado a las reducciones de los obstáculos a dicho comercio se da en los países menos adelantados

Crecimiento real adicional de las exportaciones en los tres sectores de servicios (acumulados) como resultado de la disminución del IRCS, 2018-2040

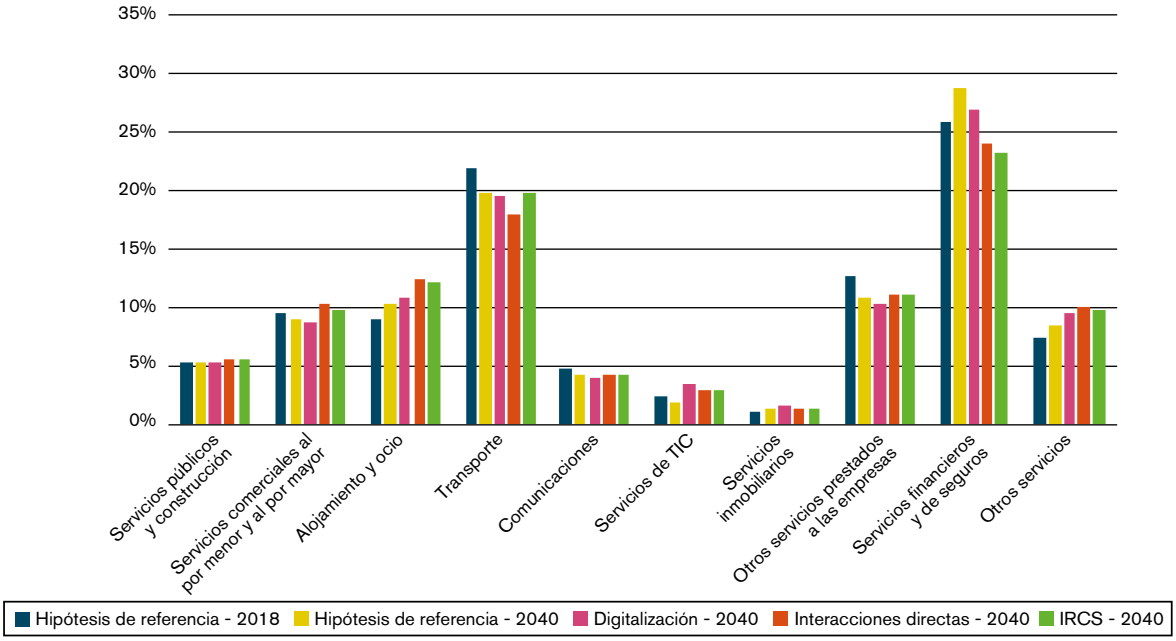


Fuente: Simulaciones efectuadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Nota: El gráfico muestra el crecimiento adicional acumulado de las exportaciones reales entre 2018 y 2040, con arreglo al escenario de una disminución del STRI que situaría este indicador en la mediana del menor cuartil de las puntuaciones de las diferentes economías. Los promedios regionales se han ponderado en función del comercio. Véase también la nota al gráfico D.34.

Gráfico D.38: La importancia de los diferentes sectores de servicios en el comercio de servicios varía de un escenario a otro

Participación del valor de los sectores de servicios en el comercio total de servicios, 2018-2040



Fuente: Simulaciones efectuadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Nota: El gráfico muestra la participación del comercio de los diferentes sectores de servicios en el comercio mundial de servicios, en términos de valor. Los escenarios son acumulativos.

En el escenario relativo a la digitalización, se prevé que la participación de los servicios de TIC vuelva a su nivel anterior, debido a la utilización más intensiva de los servicios de TIC como servicios intermedios para otros sectores incluidos en el modelo. En el escenario de la interacción física, la importancia relativa del sector del transporte tiende a disminuir, mientras que la participación de los "Servicios financieros y de seguros" y "Otros servicios" aumenta. En este escenario disminuye la participación de los servicios de transporte, debido a una reducción más acusada de los costos del comercio en los demás sectores. En el escenario del STRI, la participación de los servicios de transporte vuelve al nivel de referencia de 2040, debido a la reducción prevista de los obstáculos al comercio en este sector.

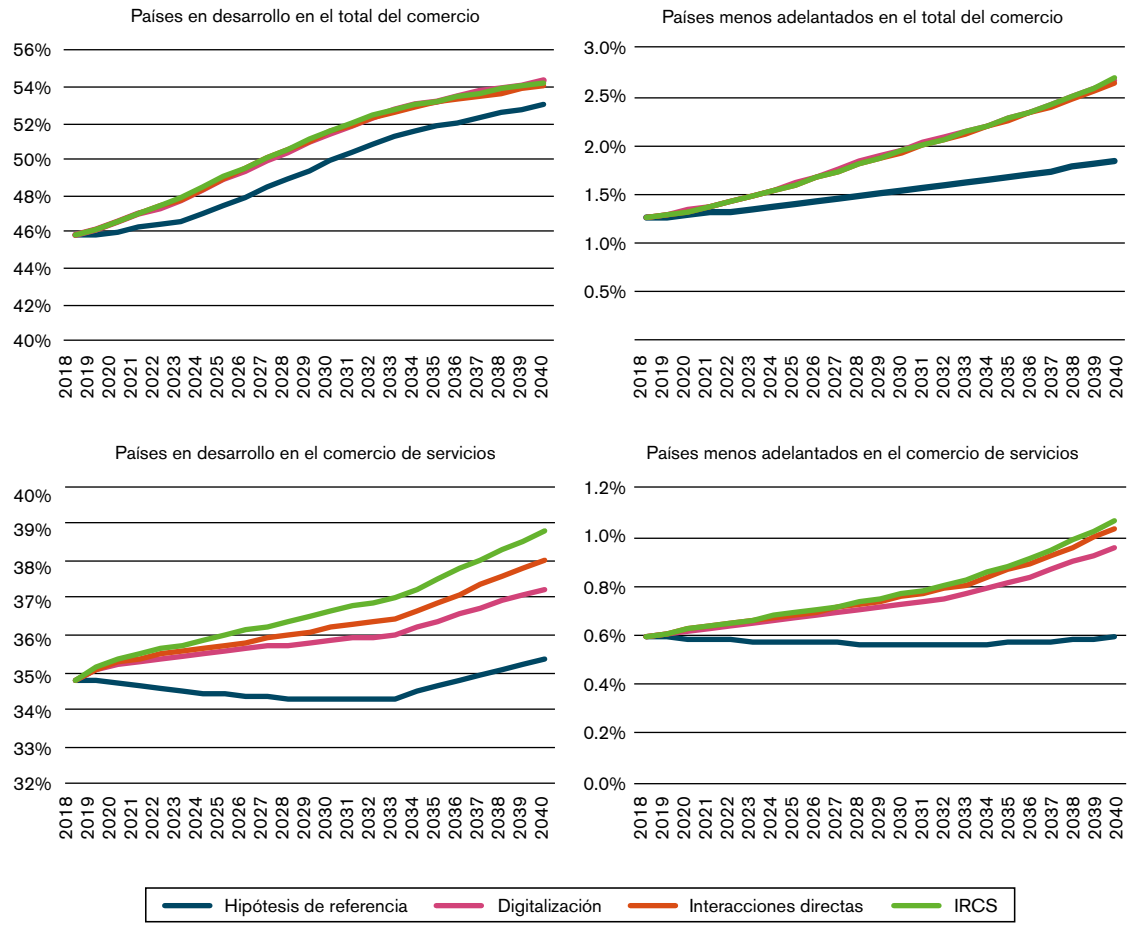
(iv) Comercio de servicios por nivel de desarrollo

El gráfico D.39 muestra la evolución de la participación de los países en desarrollo y los países menos adelantados en el comercio total (panel superior) y en el comercio de servicios (panel inferior). En los paneles superiores del gráfico muestran que la participación prevista de los países en desarrollo y los países menos adelantados en el comercio total aumentará en el escenario de referencia, y aún más en los diferentes escenarios (con ligeras diferencias entre ellos). La participación de los países en desarrollo aumentaría del 46% a cerca del 53% en el escenario de referencia y a cerca del 55% en los diferentes escenarios de política, mientras que la de los países menos adelantados aumentaría de aproximadamente del 1,3% al 2% en el escenario de referencia y al 2,5% en los diferentes escenarios de política. La principal razón del aumento previsto de la participación de los países en desarrollo y los países menos adelantados en el comercio mundial en los distintos escenarios es la previsión de que en las economías tecnológicamente menos avanzadas los costos del comercio disminuirán más (gracias a la mejora de la cobertura de Internet y a una menor repercusión negativa del entorno crediticio y contractual en los costos del comercio). Este escenario de convergencia se analiza con más detalle en OMC (2018a), donde se compara con un escenario en que la tecnología de los países y las reducciones de los costos del comercio no convergen.

La participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios varía en mucho mayor grado en los distintos escenarios. En el escenario de referencia la participación se mantendrá a grandes rasgos sin cambios (en torno al 35%), mientras que

Gráfico D.39: La participación de los países en desarrollo y los países menos adelantados en el comercio de servicios aumenta en los escenarios que contemplan reducciones de los costos del comercio

Participación de los países en desarrollo (paneles de la izquierda) y los países menos adelantados (paneles de la derecha) en el comercio total (paneles superiores) y en el comercio de servicios (paneles inferiores), 2018-2040 and services trade (lower panels), 2018-40



Fuente: Cálculos del autor aplicando el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

en el escenario de la interacción física aumentaría hasta casi el 40%. La participación prevista de los países en desarrollo aumentaría en el escenario relativo a la digitalización por la misma razón que la aducida para el comercio total: se prevé que los países en desarrollo recuperen su atraso en las tecnologías que influyen en los costos del comercio. Sin embargo, en los dos escenarios adicionales el aumento de la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios es mayor.

En primer lugar, se espera que las economías en desarrollo se beneficien más de la reducción de los costos del comercio en el escenario de la interacción física, a pesar de que la reducción modelizada de dichos costos en este escenario no varía de un país a otro. El que las economías en desarrollo se beneficien desproporcionadamente de la reducción de los costos del comercio obedece al hecho de que dicha reducción se concentra en los sectores de servicios que hacen un uso intensivo de las competencias. Y, como puede apreciarse en el cuadro D.4, la oferta de mano de obra cualificada crece rápidamente en las economías en desarrollo. De ahí que los efectos de los cambios demográficos en la oferta de mano de obra cualificada y la reducción de los costos del comercio asociada a la menor importancia de la interacción física se refuercen mutuamente para aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

En segundo lugar, el escenario de convergencia del STRI prevé una reducción más acusada de los obstáculos de política comercial en los países en desarrollo, que suelen partir de un nivel inicial de restricción del comercio más elevado.

(d) Visión sinóptica de los resultados de la simulación

Teniendo en cuenta que nuestro modelo no refleja el crecimiento del comercio en su margen extensivo (es decir, el crecimiento generado por nuevas relaciones comerciales o nuevas corrientes sectoriales) ni el comercio de servicios por filiales extranjeras, nuestras simulaciones permiten sacar tres conclusiones principales:

1. En el escenario de referencia, la participación de la producción de servicios en la producción total aumentaría sustancialmente (del 74% al 82%), mientras que la participación del comercio de servicios solo aumentaría ligeramente (del 21% al 22%, de acuerdo con los datos del GTAP). La digitalización aumentaría la participación de los servicios en el comercio hasta el 26%, aproximadamente. Si la necesidad de interacción física deja de representar un obstáculo tan importante para el comercio y se reducen los obstáculos de política comercial, la participación del comercio de servicios podría aumentar todavía más y superar el 30%, lo que representaría un aumento del 50% en la participación del comercio de servicios en el comercio total. Por consiguiente, las nuevas tecnologías y los cambios de política aproximarían la participación del comercio de servicios a la participación de la producción de servicios en la producción total.

2. Mientras que, en el escenario de referencia, el crecimiento del comercio de mercancías sería superior al del comercio de servicios, en el escenario relativo a la digitalización el crecimiento del comercio de servicios superaría al del comercio en la agricultura y las manufacturas. El crecimiento del comercio sería mayor en los países menos adelantados, debido a que el crecimiento previsto del PIB sería más elevado y la reducción de los costos del comercio más acusada tanto en el escenario de referencia como en el relativo a la digitalización. Aunque, según el modelo, la disminución de los obstáculos al comercio se produce sobre todo en los países de bajos ingresos, dicha disminución también fomentaría el crecimiento de las exportaciones en los países desarrollados.

3. En el escenario de referencia, la participación de los países en desarrollo en las exportaciones de servicios se mantendría en torno al 35%, aunque su participación en el comercio total superaría el 50%. Por consiguiente, las simulaciones no sustentan la hipótesis de que los cambios demográficos y en la enseñanza incorporados en el escenario de referencia, como el aumento de la oferta de mano de obra cualificada en los países en desarrollo, elevarían la participación de estos países en el comercio de servicios. No obstante, la interacción de los cambios demográficos con los cambios tecnológicos potenciará el papel de los países en desarrollo en el comercio de servicios. En el escenario en que todos los costos del comercio disminuyen, la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios aumentaría sustancialmente, del 35% a casi el 40%, lo que representaría un incremento de en torno a un 15%. Los países en desarrollo se beneficiarían desproporcionadamente de la reducción de los costos del comercio en los sectores de servicios, debido al fuerte crecimiento previsto del número de trabajadores cualificados en esos países.

4. Observaciones finales

El futuro cambiará la cantidad y la naturaleza de los servicios que comercializamos, las formas en que los comercializamos y los encargados de comercializarlos. La evolución de los obstáculos al comercio de servicios, los avances tecnológicos, las tendencias demográficas, el crecimiento de los ingresos y el cambio climático son algunos de los factores clave que determinarán las pautas futuras del comercio de servicios. En el presente informe se examinan estas tendencias y se destacan algunos de los principales canales a través de los cuales pueden manifestarse los efectos sobre el comercio de servicios en el futuro.

El informe utiliza un enfoque novedoso para medir los costos del comercio y estima que los costos globales del comercio de servicios son más altos que los del comercio de mercancías, si bien se han reducido con el tiempo. Los obstáculos reglamentarios han disminuido. Las plataformas digitales y las nuevas tecnologías probablemente reducirán aún más en un futuro el costo del comercio de servicios. Posiblemente estas tendencias potenciarán el comercio y aumentarán la variedad de servicios que se comercialicen en el futuro. Los servicios podrían favorecer la inclusión, ya que la reducción de los obstáculos al comercio facilita la participación de las empresas pequeñas y las mujeres en el comercio de servicios.

El desarrollo futuro de la reglamentación del comercio de servicios digitales y la inversión en infraestructuras digitales condicionarán de una manera fundamental las

ventajas comparativas de los países en los sectores de servicios que pueden prestarse digitalmente. En general, las reformas han reducido con el tiempo los obstáculos normativos en algunos sectores, pero han surgido nuevas restricciones comerciales en otros, sobre todo en los servicios que pueden prestarse digitalmente. Las diferencias reglamentarias entre las distintas economías pueden suponer elevados costos de cumplimiento para las empresas, en especial para las pequeñas empresas. Por más que las tendencias macroeconómicas y las tecnologías puedan propiciar un comercio de servicios más inclusivo, sin una mayor cooperación en materia de restricciones al comercio de servicios, existe el riesgo de que las políticas obstaculicen esos beneficios.

Las tecnologías digitales afectarán al comercio de servicios no solo a través de sus efectos en los costos comerciales. En el presente informe se destacan tres canales más. En primer lugar, los avances tecnológicos afectan al comercio de servicios porque inciden en la productividad de los sectores de servicios. Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) son los principales impulsores de este fenómeno, y los modelos de I+D e innovación apuntan a que seguirán desempeñando un papel clave en el futuro. Es probable que los sectores que hacen un uso intensivo de las TIC dominen el futuro del comercio de servicios. En segundo lugar, las nuevas tecnologías difuminan la diferencia entre las actividades de bienes y servicios. En tercer lugar, las tecnologías digitales afectan al comercio de servicios a través de sus efectos en las cadenas de valor mundiales. La mayor parte del comercio de servicios está representada actualmente por la demanda de insumos de servicios por parte de empresas que operan en cadenas de valor mundiales. Dado que no hay indicios de relocalización, cabe esperar que la demanda del comercio de servicios a través de este canal se mantenga.

Otra tendencia mundial que tendrá importantes repercusiones en el comercio de servicios tiene que ver con los cambios demográficos. La estructura de edad de la población afectará sustancialmente a la composición futura de la demanda de importaciones de servicios y a las pautas de especialización. El envejecimiento de la población en los países desarrollados exigirá más servicios de salud, mientras que el aumento de la población joven en los países en desarrollo requerirá servicios de enseñanza y digitales. El comercio de servicios será fundamental para satisfacer estas demandas. Las tecnologías digitales pueden facilitar la importación de servicios de enseñanza en los países en desarrollo, lo que podría tener efectos positivos en el desarrollo.

Los mileniales y la generación Z representarán un porcentaje cada vez mayor de la población. Actualmente representan, por término medio, más del 50% de los usuarios de las principales plataformas de redes sociales, a las que dedican más de 2,5 horas al día, a diferencia de la generación del baby boom, que dedica una hora. Por lo tanto, es probable que la demanda de servicios en línea aumente en el futuro, lo que ofrecerá nuevas oportunidades. Por ejemplo, los servicios de reproducción en línea ofrecen a los artistas de países en desarrollo la oportunidad de exportar su contenido creativo a los mercados internacionales a bajo costo.

Una de las características más llamativas de la economía mundial desde el comienzo del milenio es el papel cada vez más importante que los países en desarrollo desempeñan en ella. El ritmo de convergencia entre las economías en desarrollo y las economías desarrolladas ha ido aumentando, una tendencia que se prevé que se mantenga en el futuro (si bien a un ritmo más lento) y que hará que el PIB de algunos países en desarrollo se aproxime al de los países desarrollados. A medida que aumentan sus ingresos, los consumidores dedican una mayor proporción a los servicios, especialmente a los servicios que hacen un uso intensivo de mano de obra cualificada. Paralelamente, a medida que aumentan sus ingresos, los países se especializan cada vez más en la producción de servicios que emplean mano de obra cualificada. Por lo tanto, la convergencia de las economías se traducirá previsiblemente en un aumento del comercio de servicios.

Por último, el informe aborda el fenómeno del cambio climático y la probabilidad de que perturbe algunos servicios y su comercio. En el sector de los servicios turísticos y de esparcimiento, el cambio climático pone en peligro ciertos destinos. En lo que respecta al transporte, el cambio climático perturbará algunas rutas tradicionales y probablemente abrirá otras nuevas. Sin embargo, los sectores de los servicios, obligados por los cambios de la demanda y la regulación pública, se están adaptando para ser más respetuosos con el medio ambiente. Un ejemplo de ello es la creciente demanda de turismo ecológico, especialmente entre los mileniales. Se espera que el mercado de bienes y servicios ambientales (como los servicios de consultoría de proyectos, transporte e instalación de turbinas eólicas y torres necesarias para la construcción de sistemas de energía eólica) crezca significativamente en el futuro. Es probable que el comercio de estos servicios relacionados con el medio ambiente aumente, lo que facilitará la adaptación al cambio climático y la atenuación de sus efectos.

Para estimar los posibles efectos cuantitativos de estas importantes tendencias en el comercio de servicios, el informe utiliza el modelo de equilibrio general cuantificable de la OMC para realizar una serie de simulaciones. El modelo no registra el comercio de servicios a través de filiales extranjeras y solo puede explicar parte de las nuevas relaciones comerciales que se crean en la esfera de los servicios, por lo que no puede dar cuenta de todas las dinámicas analizadas en el informe en relación con las principales tendencias. Aun así, aporta algunas observaciones interesantes. En primer lugar, si examinamos la estructura del comercio de servicios entre 2019 y 2040, la simulación muestra que las tendencias previstas respecto a los cambios demográficos y al aumento de los ingresos solo aumentarán marginalmente la participación del comercio de servicios en la economía mundial, a menos que los efectos se produzcan a través de la IED o de nuevas relaciones comerciales.

Una vez establecido este escenario de referencia, analizamos el efecto de tres tendencias: i) el descenso generalizado de los costos del comercio de servicios debido a la innovación tecnológica; ii) la menor necesidad de una interacción física; y iii) la reducción de los obstáculos de política al comercio de servicios. Nuestras simulaciones prevén que, en esta situación hipotética (en la que los futuros cambios tecnológicos irán acompañados de una reducción de los obstáculos al comercio de servicios), la participación del sector de los servicios en el comercio mundial aumentará un 50%. Si los países en desarrollo adoptan nuevas tecnologías, su participación en el comercio mundial de servicios aumentará aproximadamente un 15%.

Aunque en esta sección la explicación sobre el futuro del comercio de servicios se ha centrado fundamentalmente en las oportunidades asociadas al comercio de servicios, también se han anticipado trastornos sociales, problemas relacionados con la competencia y cuestiones de seguridad que las principales tendencias pueden provocar y que podrían llegar a ser importantes para la OMC y para la cooperación internacional en el futuro.

Apéndice D.1: Los costos del comercio y su desglose

Los costos del comercio se han estimado siguiendo la especificación del modelo de gravedad a nivel sectorial propuesta en Egger *et al.* (2018). En primer lugar, obtenemos los coeficientes de las variables ficticias de las parejas de países $(\widehat{d_{ij}})$ a partir de un modelo de gravedad totalmente saturado utilizando un estimador de Poisson de pseudomáxima verosimilitud. Los datos de base sobre el comercio internacional y nacional proceden de la Base de Datos Mundial de Insumos Productos (WIOD) para el período 2000-2014 y de los cuadros experimentales de insumo producto multirregional (MRIO) del Banco Asiático de Desarrollo para el período 2015 2017.[55] Para asegurar su coherencia, hemos establecido una concordancia entre los dos conjuntos de datos.

En segundo lugar, para obtener los costos comerciales (T_{ij}) transformamos estas estimaciones utilizando una elasticidad de sustitución sectorial θ:

$$T_{ij} = (\widehat{d_{ij}})^{-1/\theta}$$

El parámetro θ es el estimado por Egger *et al.* (2018) para cada sector. Un valor más alto de θ significa una mayor elasticidad de la demanda con respecto a los precios y, por lo tanto, una mayor capacidad de respuesta de la demanda de importaciones a las fricciones comerciales. En general, θ adopta un valor menor para los servicios que para las manufacturas, lo que implica que el comercio de servicios reacciona menos a una variación de los costos comerciales. El uso de elasticidades sectoriales también significa que la magnitud estimada de los costos comerciales difiere de las estimaciones convencionales, que suelen basarse en una elasticidad de sustitución uniforme para todos los sectores.

En el análisis que sigue se determinan los factores que explican T_{ij}, se realiza un análisis regresivo con efectos fijos de importadores y exportadores y se utilizan los resultados para descomponer la variación bilateral de T_{ij} en diferentes componentes.

El uso de efectos fijos de importadores y exportadores impide identificar aquellos factores que tienen el mismo efecto en el comercio para todos los interlocutores. Sin embargo, sí podemos incluir varias variables específicas de cada país que probablemente impulsarán los costos del comercio bilateral. Por ejemplo, ambos interlocutores necesitan tener una buena cobertura de banda ancha. De poco sirve disponer de acceso rápido a Internet en la economía exportadora si no hay nadie conectado en la economía a la que se importa. Por consiguiente, los costos comerciales bilaterales vendrán determinados por el valor mínimo de ambos interlocutores.

La ecuación estimada es la siguiente:

$$\ln(T_{ij}) = \alpha + \boldsymbol{\beta} \cdot Transporte\ y\ viajes_{ij} + \boldsymbol{\gamma} \cdot Costos\ de\ información\ y\ transacción_{ij} + \boldsymbol{\delta} \cdot Penetración\ TIC_{ij} + \boldsymbol{\varphi} \cdot Política\ comercial\ y\ diferencias\ reglamentarias_{ij} + \boldsymbol{\rho} \cdot Calidad\ de\ gobernanza_{ij} + \varphi_i + \theta_j + \epsilon_{ij}.$$

- Para registrar el efecto de los costos del transporte y los viajes en las fricciones comerciales bilaterales totales, el conjunto de variables de $Transporte\ y\ viajes_{ij}$ incluye el logaritmo de la distancia ponderada en función de la población, una variable binaria que indica si los interlocutores comerciales comparten frontera y una variable binaria que indica si alguno de los interlocutores comerciales no tiene litoral.[56] Además, incluye el valor mínimo de la calidad de la infraestructura portuaria[57] del exportador y del importador y el valor mínimo de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte.[58]
- Para registrar el efecto de los costos de información y transacción, el conjunto de variables de $Costos\ de\ información\ y\ transacción_{ij}$ tiene en cuenta el hecho de compartir un idioma étnico, una religión o un origen jurídico, haber mantenido una relación colonial anteriormente, haber formado parte del mismo país[59], y la población histórica migrada (en 1970) del país exportador al país importador y viceversa.[60]
- $Penetración\ TIC_{ij}$ consiste en el valor mínimo de cobertura de banda ancha per cápita del exportador y del importador y el número de abonados a los servicios de telefonía móvil y fija per cápita.[61]
- Para reflejar los obstáculos de política comercial y las diferencias reglamentarias, el conjunto de variables de $Política\ comercial\ y\ diferencias\ reglamentarias_{ij}$ contempla el hecho de ser parte en un acuerdo de libre comercio, ser miembro de la Unión Europea y pertenecer a la eurozona.[62] También se tiene en cuenta la heterogeneidad del índice de restricción del comercio de servicios (STRI) de la OCDE, los aranceles bilaterales aplicados[63] y la carga de los procedimientos aduaneros.[64] Cabe señalar que, en las regresiones de servicios, la heterogeneidad

del STRI es sectorial, mientras que en las regresiones de bienes es la heterogeneidad media del STRI en todos los sectores de servicios. De manera similar, en las regresiones de bienes los aranceles son sectoriales, mientras que en las regresiones de servicios se utiliza el promedio aritmético de los tipos arancelarios bilaterales.

- $Calidad\ de\ gobernanza_{ij}$ incluye diferencias en el estado de derecho, la calidad del marco normativo y la corrupción, así como los valores mínimos de estas variables entre el importador y el exportador.[65]

Mientras que las cifras correspondientes a la tendencia de los costos comerciales se basan en 43 economías, las regresiones de los costos comerciales desglosados se basan en datos de 30 economías (870 parejas de países) correspondientes a 2016, ya que este es el último año disponible y la muestra más grande que incluye todas las variables.[66] La estimación se realiza por separado para cada sector de dos dígitos. La descomposición mediante el coeficiente de determinación se calcula usando los valores de Shapley y Owen.

Apéndice D.2: Simulaciones

Este apéndice contiene detalles técnicos sobre las diferentes tendencias incluidas en el ejercicio de simulación cuantitativa. La magnitud de los efectos de las diferentes tendencias se basa en cálculos econométricos; en la creación de situaciones hipotéticas (disminución de los costos del comercio asociada a las nuevas tecnologías, aumento de la participación del comercio electrónico, reducción de los obstáculos de políticas comerciales y disminución de la importancia de la interacción física); en las predicciones de los estudios publicados (en lo que se refiere a la productividad de la digitalización y la robotización); y en las tendencias observadas en el pasado (en el caso del aumento de la participación de las rentas del capital y del uso más intensivo de los servicios de TIC).[67]

Para establecer el escenario de referencia, se ha agregado la base de datos GTAP 10 (Proyecto de Análisis del Comercio Mundial) de 2014 (versión 3) a 20 regiones, 16 sectores y cinco factores de producción (para un resumen general de la agregación, véanse los cuadros del apéndice D.1 y D.2).[68] Sobre la base de los datos de referencia de 2014, se proyecta el desarrollo de la economía mundial hasta 2023 utilizando las proyecciones macroeconómicas a medio plazo del FMI sobre el crecimiento del PIB per cápita, el crecimiento de la población, el crecimiento del empleo y los cambios en la tasa de ahorro. De 2023 a 2040, las proyecciones se modifican con proyecciones a largo plazo de la OCDE (trayectorias socioeconómicas compartidas, SSP2)[69] (Dellink *et al.*, 2017) sobre el crecimiento del PIB per cápita y se complementan con proyecciones de las Naciones Unidas sobre el crecimiento de la población y de la fuerza laboral.

(a) Agregación de regiones y sectores

En los cuadros D.1 y D.2 del apéndice se muestra la agregación de regiones y sectores, respectivamente.

Cuadro del apéndice D.1: Agregación de regiones

Código	Región	Composición
asl	PMA de Asia	Camboya; Bangladesh; República Democrática Popular Lao; Myanmar; Nepal; resto de Asia Sudoriental
aus	Australia	
bra	Brasil	
can	Canadá	
chn	China	
e28	Unión Europea (28)	
eft	AELC	
ind	India	
jpn	Japón	
kor	República de Corea	
lac	América Latina y el Caribe	
mex	México	
min	Oriente Medio y África del Norte	
oas	Otras economías de Asia	Hong Kong (China); Mongolia; Nueva Zelandia; Pakistán; Sri Lanka; Taipei Chino; resto de Oceanía; resto de Asia Oriental; resto de Asia Meridional
row	Resto del mundo	Albania; Armenia; Azerbaiyán; Belarús; Georgia; Kazajstán; Kirguistán; Tayikistán; Ucrania; resto de Europa Oriental; resto de Europa; resto de la antigua Unión Soviética; resto del mundo
rus	Federación de Rusia	
sea	Asia Sudoriental	Brunei Darussalam; Filipinas; Indonesia; Malasia; Singapur; Tailandia; Viet Nam
ssl	PMA de África Subsahariana	África Centromeridional; Benin; Burkina Faso; Etiopía; Guinea; Madagascar; Malawi; Mozambique; Rwanda; Tanzanía; Togo; Uganda; Zambia; Zimbabwe; resto de África Oriental; resto de África Occidental
sso	Otras economías de África Subsahariana	África Central; Botswana; Camerún; Côte d'Ivoire; Ghana; Kenya; Mauricio; Namibia; Nigeria; Senegal; Sudáfrica; resto de la Unión Aduanera del África Meridional
usa	Estados Unidos	

Nota: Se han agregado 141 regiones del modelo GTAP a 20 regiones. Solo se incluyen los detalles de las regiones cuya definición no es inequívoca.

Cuadro del apéndice D.2: Agregación de sectores

Código	Sector	Composición
agr	Agricultura	
ext	Minería e industrias extractivas	
prf	Alimentos elaborados	
che	Productos químicos y petroquímicos	
otg	Otras mercancías	Productos de cuero; manufacturas n.e.p.; productos de papel, publicaciones; textiles; prendas de vestir; productos de madera
met	Metales	
elm	Equipos electrónicos	
otm	Otra maquinaria, vehículos de motor	Maquinaria y equipo n.e.p.; productos minerales n.e.p.; vehículos de motor y partes; equipo de transporte n.e.p.
utc	Servicios públicos y construcción	
trd	Comercio mayorista y minorista	
acr	Alojamiento y servicios de esparcimiento	Servicios de alojamiento y alimentación; servicios recreativos y de otro tipo
tra	Transporte	
com	Comunicaciones	
ict	Servicios de TIC	
rsa	Actividades inmobiliarias	
obs	Servicios prestados a las empresas	
fin	Finanzas y seguros	
ots	Otros servicios	Administración pública y defensa, educación, sanidad y vivienda

Nota: Se han agregado 65 regiones del modelo GTAP a 16 sectores. Solo se incluyen los detalles de los sectores cuya definición no es inequívoca. "n.e.p." significa "no clasificado en otra parte".

(b) Cambios tecnológicos debidos a la digitalización

En las simulaciones se incluyen tres tipos de cambios tecnológicos asociados a la digitalización y a continuación se describen los detalles técnicos de cada uno de ellos.

(i) Reasignación de las tareas de la mano de obra al capital

Para modelizar la reasignación de las tareas de la mano de obra al capital hemos seguido el enfoque de OMC (2018a), por lo que nos remitimos a los detalles técnicos que figuran en el apéndice C.3 del informe del año pasado. La tendencia se ha modelizado con arreglo al marco teórico desarrollado por Acemoglu y Restrepo (2018) de una asignación óptima de capital y mano de obra a diferentes tareas. De acuerdo con Acemoglu y Restrepo, suponemos que la asignación inicial de tareas no es óptima. En consecuencia, la reasignación conduce tanto a un mayor crecimiento de la productividad como a una variación de la participación de las rentas del capital en la producción. Las proyecciones sobre un mayor crecimiento de la productividad, que varían según el sector, se basan en estudios sobre la influencia de la digitalización en la productividad. El aumento de la participación de las rentas del capital se basa en tendencias históricas, y la variación que presentan las economías en la reasignación de las tareas al capital viene determinada por la variación en el índice de preparación digital del Foro Económico Mundial. Según los distintos estudios, se prevé que el crecimiento de la productividad aumente por término medio un 1,25% y que la participación de las rentas del trabajo disminuya un 0,02% (2 puntos porcentuales) por decenio. Sin embargo, estas tendencias difieren de un sector a otro y de una economía a otra, siendo las primeras determinadas por los estudios sobre el crecimiento de la productividad, y las segundas por el índice de preparación digital del Foro Económico Mundial. Los factores de escala del crecimiento adicional de la productividad y de la variación de la participación de las rentas del capital se muestran en el cuadro del apéndice D.3.

(ii) Uso más intensivo de los servicios de TIC

Para proyectar la variación de la participación de los servicios de TIC, combinamos estimaciones empíricas, que utilizan datos históricos de la base

Cuadro del apéndice D.3: Factores de escala de las regiones y los sectores para el cálculo del crecimiento de la productividad y el aumento de la participación de las rentas del capital asociados a las nuevas tecnologías

Regiones	Factor de escala	Sectores	Factor de escala
PMA de África Subsahariana	0,64	Metales	0,64
PMA de Asia	0,69	Alimentos elaborados	0,65
Otras economías de África Subsahariana	0,77	Agricultura	0,65
América Latina y el Caribe	0,83	Otros servicios	0,66
India	0,83	Transporte	0,73
México	0,88	Minería e industrias extractivas	0,86
Brasil	0,88	Otras mercancías	0,87
China	0,92	Servicios públicos y construcción	0,87
Resto del mundo	0,95	Productos químicos y petroquímicos	0,99
Oriente Medio y África del Norte	0,97	Actividades inmobiliarias	1,05
Asia Sudoriental	0,97	Otros servicios prestados a empresas	1,05
Federación de Rusia	0,99	Comercio mayorista y minorista	1,07
Otras economías de Asia	1,09	Alojamiento y servicios de esparcimiento	1,07
Unión Europea (28)	1,15	Servicios de TIC	1,22
Australia	1,21	Comunicaciones	1,23
Canadá	1,23	Finanzas y seguros	1,30
República de Corea	1,23	Otra maquinaria y vehículos de motor	1,56
Japón	1,23	Equipos electrónicos	1,64
AELC	1,27		
Estados Unidos	1,27		

Fuente: Cálculos propios basados en regresiones empíricas y estudios sobre los efectos de la digitalización en la productividad.

Nota: Los factores de escala determinan el crecimiento adicional de la productividad con respecto a la media (1,25% anual) y la variación de la participación de las rentas del capital con respecto a la media (0,02 por decenio).

de datos WIOD correspondientes al período 2000 2014, y proyecciones sobre la tendencia a que la participación de los servicios de TIC disminuya con el tiempo, habida cuenta de que nuestro modelo prevé un crecimiento de la productividad de los servicios de TIC por encima de la media. En concreto, supongamos que la participación inicial del sector proveedor k en el sector usuario l según los datos es s s_{kl}^{in} y que la participación final es $\widetilde{s_{kl}^{in}}$. Sobre la base del modelo sin un uso más intensivo de los servicios de TIC, se prevé que la participación del sector k cambie de $\widetilde{s_{kl}^{in}}$ a $\widetilde{s_{kl}^{fin}}$ debido al crecimiento diferencial de la productividad. Así, la variación proyectada de la participación del sector k viene dada por:

$$\Delta sh_{kl}^{proj} = sh_{kl}^{fin} - sh_{kl}^{in}\frac{\widetilde{s_{kl}^{fin}}}{\widetilde{s_{kl}^{in}}} = \Delta sh_{kl}^{emp} - sh_{kl}^{in}\frac{\widetilde{s_{kl}^{fin}} - \widetilde{s_{kl}^{in}}}{\widetilde{s_{kl}^{in}}} \quad \text{(D.1)}$$

Por ejemplo, si la participación del sector k en el sector l ha variado históricamente del 2% al 2,5% según los datos, mientras que en las simulaciones se prevé que baje del 3% al 2,5%, la tendencia en la participación del sector k será, una vez deducida la influencia del crecimiento diferencial de la productividad:

$$\Delta sh_{kl}^{proj} = 2.5\% - 2\%\frac{2\%}{3\%} = 0.5\% - 2\%\frac{2\%-3\%}{3\%} = 1\frac{1}{6}\% \quad \text{(D.2)}$$

Cuadro del apéndice D.4: Resultados de la estimación de la participación de los servicios de TIC utilizados en diferentes sectores como insumo intermedio en los datos históricos y en los datos simulados

	Agricultura	Servicios prestados a las empresas	Productos químicos y petroquímicos Comunicaciones	Comunicaciones Equipos electrónicos	Equipos electrónicos	Minería e industrias extractivas	Finanzas y seguros	Servicios de TIC
Datos históricos								
Variación normal media de la participación								
Coeficiente	0,00987***	0,00382	0,00951**	0,08254***	0,00996	0,01684***	0,11100***	0.50010***
Error estándar	-0,00325	-0,00571	-0,00374	-0,01579	-0,00779	-0,00467	-0,02634	-0.09197
Número de observaciones	600	586	600	600	600	600	600	586
Datos simulados								
Variación porcentual media de la participación								
Coeficiente	-0,0829***	-0,9728***	-0,1617***	-0,7185***	0,0386	-0,6344***	-0,8842***	-0,7724***
Error estándar	(0,0222)	(0,0184)	(0,0223)	(0,0160)	(0,0285)	(0,0165)	(0,0158)	(0,0156)
Número de observaciones	420	420	420	420	420	420	420	420
	Met	otg	othm	ots	Prf	tra	trd	Utc
Datos históricos								
Variación normal media de la participación								
Coeficiente	0,01175***	0,01916***	0,01500***	0,02679***	0,01359***	0,01841	0,03498***	0,00614
Error estándar	-0,00344	-0,00412	-0,00396	-0,0054	-0,00436	-0,0125	-0,00959	-0,0042
Número de observaciones	600	600	600	600	600	600	600	600
Datos simulados								
Variación porcentual media de la participación								
Coeficiente	-0,4876***	-0,3112***	-0,3703***	-0,8699***	-0,1329***	-0,4800***	-0,7543***	-0,5618***
Error estándar	(0,0205)	(0,0213)	(0,0183)	(0,0152)	(0,0225)	(0,0173)	(0,0163)	(0,0188)
Número de observaciones	420	420	420	420	420	420	420	420

Fuente: Regresiones realizadas por los autores a partir de datos de la base de datos WIOD y resultados de la simulación obtenidos mediante el modelo del comercio mundial.

Notea: En las estimaciones de la parte superior del cuadro figuran las variaciones medias normales anuales de la participación de los servicios de TIC en diferentes sectores, basadas en datos históricos de la base de datos WIOD; en las estimaciones de la parte inferior del cuadro se muestran las variaciones porcentuales medias anuales de la participación de los servicios de TIC, basadas en datos simulados con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

En el cuadro del apéndice D.4 figuran los cambios observados en la participación de los servicios de TIC utilizados en otros sectores entre 2000 y 2014 (a lo largo de 15 años), la variación simulada de la participación de los servicios de TIC entre 2018 y 2032 según los datos y los cambios proyectados sobre la base de la ecuación (D.1).

(iii) Disminución de los costos del comercio asociada al cambio tecnológico

La disminución de los costos del comercio asociada al cambio tecnológico se modeliza en dos fases, siguiendo el procedimiento utilizado en OMC (2018a). En primer lugar, se realiza una regresión de los costos del comercio (inferidos del comercio internacional con respecto al comercio intranacional utilizando los datos de GTAP 10 empleados también en las simulaciones) respecto a una serie de variables determinantes de esos costos en los tres sectores agregados: el primario, el secundario y el terciario. En segundo lugar, se formula una hipótesis sobre el cambio de las variables relacionadas con las nuevas tecnologías, como en OMC (2018a), suponiendo que los valores convergen hacia el nivel del cuartil más alto (es decir, hacia el 25% más alto). El cuadro del apéndice D.5 contiene los resultados de las regresiones de los costos comerciales inferidos.

Hay tres cambios respecto a la publicación de la OMC (2018a). En primer lugar, con el fin de garantizar la coherencia entre los datos utilizados

Cuadro del apéndice D.5: Regresión de los costos comerciales inferidos respecto a variables determinantes de los costos comerciales

Variables	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
Variable ficticia "ALC"	-0,0880***	-0,0846***	-0,0167
	(0,0101)	(0,0118)	(0,0165)
Variable ficticia "colonia común"	0,00935	-0,0831***	-0,0493**
	(0,0172)	(0,0205)	(0,0241)
Variable ficticia "relación colonial"	-0,176***	-0,225***	-0,258***
	(0,0274)	(0,0314)	(0,0527)
Log (distancia)	0,0865***	0,144***	0,153***
	(0,00495)	(0,00586)	(0,00809)
Variable ficticia "país sin litoral"	0,181***	0,181***	0,164***
	(0,00661)	(0,00877)	(0,0120)
Variable ficticia "frontera común"	-0,237***	-0,266***	-0,332***
	(0,0207)	(0,0273)	(0,0361)
Log (entorno crediticio)	-0,0697***	-0,110***	-0,0868***
	(0,00687)	(0,00831)	(0,0118)
Log (entorno contractual)	0,000986	-0,0251*	0,231***
	(0,0112)	(0,0133)	(0,0196)
Variable ficticia "idioma común"	-0,0677***	-0,141***	-0,0680***
	(0,0114)	(0,0119)	(0,0181)
Log (plazo para la exportación)	-0,0100	0,0301***	0,0367***
	(0,00730)	(0,00907)	(0,0116)
Log (conectividad de banda ancha)	-0,0493***	-0,0809***	-0,0988***
	(0,00370)	(0,00448)	(0,00646)
Log (estado de derecho)	-0,374***	-0,580***	-0,790***
	(0,0285)	(0,0344)	(0,0477)
Diferencia de estado de derecho	-0,00353	-0,00755*	-0,00832
	(0,00326)	(0,00413)	(0,00614)
Log (calidad del marco normativo)	0,280***	0,295***	0,439***
	(0,0270)	(0,0331)	(0,0442)
Diferencia de calidad del marco normativo	-0,00527	-0,00214	-0,0141**
	(0,00333)	(0,00411)	(0,00594)
Constante	0,538***	0,789***	0,921***
	(0,0908)	(0,110)	(0,156)
Observaciones	5,565	5,565	5,565
Coeficiente de determinación (R^2)	0,426	0,568	0,455

Fuente: Variable dependiente formulada en base a los datos de GTAP. Variables explicativas del Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) y del Banco Mundial, según se describe en el apéndice D.1.

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

Cuadro del apéndice D.6: Diferentes tendencias de las reducciones de los costos comerciales, expresadas *ad valorem* (promedios de las distintas economías)

Regiones	Idioma común	Entorno crediticio y contractual	Abonados a banda ancha	Digitalización total	Interacción física	STRI	Total
PMA de Asia	-8,15	-7,15	-10,55	-23,72	-12,74	-0,85	-34,00
Australia	-5,37	-0,59	-0,41	-6,31	-13,56	-0,99	-19,82
Brasil	-8,43	-2,52	-1,46	-12,04	-14,31	-1,04	-25,41
Canadá	-3,11	-1,18	-0,24	-4,49	-12,19	-0,45	-16,51
China	-9,27	-1,27	-1,36	-11,63	-11,86	-0,74	-22,69
Unión Europea (28)	-7,21	-1,59	-0,39	-9,04	-13,27	-0,37	-21,41
AELC	-5,60	-1,30	-0,30	-7,10	-14,35	-0,58	-20,89
India	-7,05	-3,12	-8,00	-17,15	-9,15	-1,98	-26,22
Japón	-8,74	-0,87	-0,51	-9,98	-10,39	-0,01	-19,34
República de Corea	-5,89	-0,25	-0,41	-6,51	-10,90	-1,57	-18,01
América Latina	-4,86	-2,38	-1,65	-8,65	-12,40	-0,72	-20,55
México	-3,54	-0,11	-0,45	-4,08	-10,87	-0,54	-14,97
Oriente Medio y África del Norte	-7,12	-2,18	-2,44	-11,36	-12,12	-1,43	-23,21
Federación de Rusia	-7,79	-0,55	-0,48	-8,73	-13,98	-1,76	-22,88
Asia Sudoriental	-5,98	-0,84	-2,47	-9,07	-12,73	-0,91	-21,37
PMA de África Subsahariana	-7,78	-9,89	-14,93	-29,31	-14,12	-0,80	-39,77
Estados Unidos	-4,34	-0,52	-0,45	-5,27	-10,89	-0,57	-16,07
Otras economías de Asia	-5,46	-1,18	-1,71	-8,17	-12,24	-0,41	-19,74
Otras economías de África Subsahariana	-5,50	-3,07	-12,13	-19,51	-12,67	-1,07	-30,46
Resto del mundo	-7,02	-0,86	-1,50	-9,20	-11,97	-1,37	-21,16
Promedio	**-6,62**	**-1,45**	**-1,47**	**-9,33**	**-12,29**	**-0,70**	**-21,03**

Fuente: Cálculos de la OMC basados en diferentes metodologías descritas en el texto.

Nota: El cuadro muestra la contribución de diferentes variables a la disminución de los costos comerciales en los diferentes escenarios hipotéticos. Las variables "Idioma común", "Crédito y contratación" y "Abonados a banda ancha" miden la reducción de los costos comerciales porque reducen la influencia que tienen la ausencia de un idioma común, un entorno crediticio y contractual deficiente y un número bajo de abonados a los servicios de banda ancha, respectivamente. La variable "Interacción física" mide la reducción de los costos comerciales debida a la disminución de la importancia del contacto presencial en los costos comerciales. La variable "STRI" mide la reducción de los costos comerciales debida a la mejora de la reglamentación del comercio de servicios. La metodología se describe en el texto. Obsérvese que las reducciones porcentuales no son acumulativas.

en las simulaciones y en la estimación, los costos comerciales se calculan utilizando los datos de GTAP. En segundo lugar, en consonancia con el desglose de los costos del comercio presentado anteriormente en la sección, en la regresión de los costos comerciales inferidos se incluyen otras variables de control, en particular los índices del Banco Mundial sobre el estado de derecho y la calidad del marco normativo, presentados en el apéndice D.1. Con esto se reduce el riesgo de sesgo por omisión de variables y, por lo tanto, de sobrestimar la disminución proyectada de los costos comerciales.[70] En tercer lugar, se modifican las variables incluidas para registrar la influencia de las tecnologías digitales. Se incluyen cinco variables. Para plasmar la influencia de las tecnologías digitales en los procedimientos aduaneros, se incluye el plazo para la exportación. Esta variable solo afecta a los costos comerciales de los sectores manufactureros en las simulaciones y no influye en los servicios en el escenario hipotético de variación de los costos comerciales. Se incluyen indicadores de la calidad de los contratos y de las entidades de crédito, y se supone que su influencia se reducirá si se desarrolla las tecnologías de las cadenas de bloques y los participantes en el mercado pasan a depender menos de unas instituciones crediticias y un régimen de contratación deficientes. A continuación, se sostiene que el efecto negativo del idioma común en los costes comerciales disminuirá con la introducción de nuevas tecnologías. Por último, las regresiones muestran que el número de abonados a servicios de banda ancha influye negativamente en los costos comerciales, y se supone que las economías donde el número de abonados a banda ancha es menor se pondrán a la altura del 75% de las regiones con mejores resultados.[71]

Cuadro del apéndice D.7: Diferentes tendencias de las reducciones de los costos comerciales, expresadas *ad valorem* (promedios de sectores)

Sectores	Idioma común	Crédito y contratación	Abonos a banda ancha	Digitalización total	Interacción física	STRI	Total
Agricultura	-5,33	-0,82	-1,48	-7,49	0,00	0,00	-7,49
Minería e industrias extractivas	-8,82	-1,40	-2,84	-12,65	0,00	0,00	-12,65
Alimentos elaborados	-11,21	-1,87	-2,79	-15,31	-18,95	0,00	-31,36
Productos químicos y petroquímicos	-7,15	-0,95	-1,45	-9,36	-12,61	0,00	-20,79
Metales	-5,85	-0,70	-1,10	-7,55	-11,01	0,00	-17,73
Equipos electrónicos	-4,78	-0,35	-0,45	-5,54	-11,91	0,00	-16,78
Servicios públicos y construcción	-6,07	-3,47	-2,27	-11,38	-25,49	0,00	-33,97
Comercio mayorista y minorista	-6,20	-3,41	-0,99	-10,29	-44,53	0,00	-50,24
Alojamiento y servicios de esparcimiento	-6,49	-3,53	-1,54	-11,18	-44,53	0,00	-50,73
Transporte	-6,61	-4,09	-1,94	-12,18	-30,55	-15,63	-48,54
Comunicaciones	-6,48	-4,63	-2,10	-12,68	-32,38	-5,03	-43,93
Servicios de TIC	-6,48	-4,63	-2,10	-12,68	-27,59	0,00	-36,77
Bienes inmuebles	-6,59	-5,09	-2,90	-13,92	-27,59	0,00	-37,66
Finanzas y seguros	-5,97	-4,55	-0,92	-11,07	-39,78	-4,05	-48,62
Otras mercancías	-6,09	-0,83	-1,15	-7,93	-11,65	0,00	-18,66
Otra maquinaria, vehículos de motor	-6,33	-0,58	-0,67	-7,51	-7,49	0,00	-14,43
Otros servicios prestados a empresas	-6,30	-4,84	-2,44	-13,01	-27,59	0,00	-37,01
Otros servicios	-5,96	-3,43	-2,59	-11,54	-37,11	0,00	-44,37
Promedio	**-6,62**	**-1,45**	**-1,47**	**-9,33**	**-12,29**	**-0,70**	**-21,03**

Fuente: Cálculos de la OMC basados en diferentes metodologías descritas en el texto

Nota: El cuadro muestra la contribución de diferentes variables a la disminución de los costos comerciales en los diferentes escenarios hipotéticos. Las variables "Idioma común", "Crédito y contratación" y "Abonados a banda ancha" miden la reducción de los costos comerciales porque reducen la influencia que tienen la ausencia de un idioma común, un entorno crediticio y contractual deficiente y un número bajo de abonados a los servicios de banda ancha, respectivamente. La variable "Interacción física" mide la reducción de los costos comerciales debida a la disminución de la importancia del contacto presencial en los costos comerciales. La variable "STRI" mide la reducción de los costos comerciales debida a la mejora de la reglamentación del comercio de servicios. La metodología se describe en el texto. Obsérvese que las reducciones porcentuales no son acumulativas.

(c) Reducción de los obstáculos de política comercial

La reducción de los obstáculos de política comercial se obtiene en dos etapas. En primer lugar, se realiza una regresión de las corrientes comerciales de servicios (incluidas las internas) en cinco sectores respecto a un término de interacción del índice de restricción del comercio de servicios (STRI) del Banco Mundial con una variable ficticia de comercio interno (frontera) y una serie de variables de control. Dado que el STRI es una medida del trato NMF que se aplica a las importaciones de todos los interlocutores comerciales, su efecto se determina estableciendo la diferencia entre las compras nacionales y las importaciones, que técnicamente se realiza incorporando un término de interacción del STRI con una variable ficticio de frontera. Aunque los datos comerciales se basan en datos de la balanza de pagos (por lo que solo incluyen los modos 1, 2 y 4 del AGCS), para el grado de restricción del comercio se ha incluido el STRI completo (un promedio ponderado de los STRI en los cuatro modos). La razón de hacerlo así es que las restricciones al comercio en el modo 3 también afectarán al comercio en los otros modos, tanto si los diferentes modos son complementarios como si son sustitutivos.

El cuadro del apéndice D.8 contiene los resultados de las regresiones (utilizando el estimador de Poisson de pseudomáxima verosimilitud) para los cinco sectores en los que está disponible el STRI (véase también Borchert *et al.*, 2019b). El cuadro muestra que el STRI tiene un importante efecto negativo en las corrientes de comercio internacional en tres de los cinco sectores: transporte, telecomunicaciones y seguros. En los otros dos sectores (servicios prestados a las empresas y servicios bancarios), el STRI es insignificante.

En el segundo paso, se plantea un escenario hipotético de reducción de las restricciones al comercio de servicios en las diferentes economías. En particular, se supone que el STRI disminuye

Cuadro del apéndice D.8: Regresión del comercio de servicios, mediciones de los costos comerciales e interacción entre el STRI y una variable ficticia de frontera

	Transporte	Seguros	Servicios bancarios	Información y comunicaciones	Servicios profesionales
Ln (distancia)	-0,2047***	-0,5427***	-0,1771*	-0,5160***	-0,0826
	(0,057)	(0,179)	(0,094)	(0,096)	(0,053)
Contigüidad	0,5921***	-0,2377	-0,2016	-0,0171	0,4353***
	(0,138)	(0,394)	(0,225)	(0,206)	(0,127)
Idioma común	0,8739***	1,4100***	1,4235***	0,9552***	0,9797***
	(0,119)	(0,322)	(0,166)	(0,184)	(0,106)
Religión común	-0,3841*	-0,4881	-0,7664**	-0,0518	-0,2764
	(0,214)	(0,594)	(0,338)	(0,283)	(0,188)
Origen jurídico común	-0,0365	-0,2325	-0,0499	-0,2780*	-0,0174
	(0,095)	(0,273)	(0,144)	(0,154)	(0,088)
Variable ficticia "ALC" (OMC)	0,2605**	0,1392	0,1287	0,3104*	0,2482**
	(0,110)	(0,351)	(0,184)	(0,170)	(0,100)
Variable ficticia "pertenencia a la UE de ambos países"	0,8654***	1,2343***	1,0964***	1,0291***	1,1226***
	(0,126)	(0,355)	(0,226)	(0,183)	(0,111)
Variable ficticia "frontera"	6,7516***	-0,8487	-4,0299*	-0,3701	-3,4687***
	(1,366)	(2,789)	(2,326)	(2,223)	(0,938)
Variable ficticia "frontera" * STRI	-2,9917***	-1,3762*	-0,2896	-1,1997**	-0,3157
	(0,367)	(0,737)	(0,609)	(0,608)	(0,253)
Observaciones	2555	2358	2353	2524	2595

Fuente: Borchert et al. (2019).

Nota: Errores estándar entre paréntesis. Variable dependiente: importaciones de servicios en 2016. Método de estimación: estimador de Poisson de pseudomáxima verosimilitud. Se incluyen los conjuntos completos de efectos fijos de los exportadores y los importadores por año, pero no se reflejan * p <0,10, ** p<0.05, *** p<0,01.

Cuadro del apéndice D.9: Reducciones de los costos comerciales *ad valorem* relacionadas con disminuciones del STRI en tres sectores de servicios

STRI	Transporte	Comunicaciones	Finanzas y seguros
PMA de Asia	2,83	0,60	0,43
Australia	0,71	0,25	0,11
Brasil	0,75	0,59	0,27
Canadá	0,42	0,88	0,09
China	1,47	1,30	0,79
Unión Europea (28)	0,75	0,22	0,09
AELC	1,16	0,51	0,13
India	3,09	0,74	0,46
Japón	0,00	0,10	0,02
República de Corea	1,85	0,33	0,00
América Latina	0,65	0,33	0,20
México	1,94	0,39	0,77
Oriente Medio y África del Norte	1,97	0,68	0,57
Federación de Rusia	1,75	0,53	0,27
Asia Sudoriental	1,35	0,26	0,19
PMA de África Subsahariana	1,15	0,23	0,44
Estados Unidos	0,62	0,00	0,22
Otras economías de Asia	0,44	0,23	0,05
Otras economías de África Subsahariana	1,15	0,23	0,44
Resto del mundo	2,50	0,49	0,06
Promedio	**1,33**	**0,44**	**0,28**

Fuente: Borchert et al. (2019).

Nota: El cuadro muestra la reducción de los costos comerciales ad valorem relacionados con la reducción del STRI de acuerdo con la convergencia del STRI con el nivel de la mediana de las economías del cuartil más bajo del STRI.

hasta la mediana del cuartil con el STRI más bajo. Esto implica que las economías con mayor grado de restricción experimentarán una mayor reducción de los costos comerciales, mientras que en las economías con un grado de restricción menor no se registrará ninguna reducción de esos costos.

Para correlacionar las variaciones del STRI con las reducciones de los costos comerciales en el escenario hipotético de convergencia descrito, el equivalente *ad valorem* del escenario hipotético se calcula sobre la base de la siguiente fórmula, en la que $STRI_k^{BM}$, representa el nivel de referencia del STRI en el sector k; el coeficiente del término de interacción del STRI y la variable ficticia de frontera; y σ_k, la elasticidad de sustitución utilizada en las simulaciones[72]:

$$AVE_{ik} = \left[exp\left(\frac{\beta_k \left(ln\left(STRI_k^{BM}\right) - ln\left(STRI_{ik}\right) \right)}{\sigma_k - 1} \right) - 1 \right] * 100$$

En el cuadro del apéndice D.9 figuran los STRI medios ponderados en función del comercio de las distintas economías y sectores. Se da por supuesto que los costos comerciales relacionados con las políticas comerciales restrictivas aumentan los costos y, por lo tanto, se modelizan como cambios en los costos comerciales de tipo iceberg (que aumentan los costos). Aunque algunos autores dan por supuesto en sus modelos que las restricciones comerciales aumentan en parte la renta en lugar de aumentar los costos, el hecho de que el aumento de la renta conlleve principalmente a una "búsqueda de rentas" implica que los costos comerciales que aumenten la renta también dilapidarán los recursos y, por lo tanto, aumentarán los costos.[73]

(d) Influencia de la interacción física en los costos del comercio

En nuestro modelo, los costos comerciales se infieren a partir del volumen del comercio internacional en relación con el comercio intranacional, siguiendo a Head y Ries (2001) y a Chen y Novy (2011). Denominamos nuestra medición de los costos comerciales "índice Head-Ries-Meissner" (o "índice HRM"). Para calcularlo, utilizamos datos de la base de datos GTAP 10 más reciente, correspondiente al año 2014. Asimismo, para facilitar la comparabilidad, establecemos una elasticidad de sustitución idéntica en todos los sectores.[74]

Además, calculamos la importancia de la interacción física en diferentes sectores utilizando la base de datos O*NET de los Estados Unidos.[75] Esta base de datos contiene indicadores que miden la importancia de determinadas tareas en diferentes profesiones en una escala de 0 a 100. De acuerdo con Blinder (2009), utilizamos cuatro indicadores de tareas que es probable que reflejen la importancia de la interacción física, a saber: "establecer y mantener relaciones personales", "ayudar a personas y cuidar de ellas", "actuar para el público o trabajar directamente con este" y "vender a personas o influir en ellas".[76] Estas variables se presentan por profesiones y, por lo tanto, deben asociarse a los diferentes sectores. Para ello, seguimos la metodología de Oldenski (2012), utilizando datos de las estadísticas de empleo de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (2007, 2010) sobre el porcentaje de profesiones empleadas en cada sector. Lamentablemente, resulta imposible correlacionar los datos profesionales basados en tareas con determinados sectores agrícolas y de los recursos naturales, que quedan fuera de la muestra. Asimismo, omitimos todos los sectores de los recursos naturales, ya que es poco probable que la interacción física influya en su contexto. Por último, creamos un indicador compuesto (el "índice de interacción física") que representa el promedio sectorial de los cuatro indicadores de tareas; cuanto mayor es el índice, más importante es la interacción física en un determinado sector.

En el análisis usamos dos muestras. En primer lugar, elaboramos el indicador de los costos comerciales para parejas de economías importadoras y exportadoras en cada sector. Este planteamiento permite variaciones entre sectores propias de cada pareja de economías, por lo que nos referimos a este caso como muestra bilateral. Sin embargo, nuestro índice de interacción física solo varía según el sector, no entre economías. Por lo tanto, también realizamos el análisis con promedios de datos de las parejas de economías, que solo contienen variaciones sectoriales.[77] Esta muestra se denomina muestra refundida o sectorial. Ambas muestras arrojan resultados muy similares.

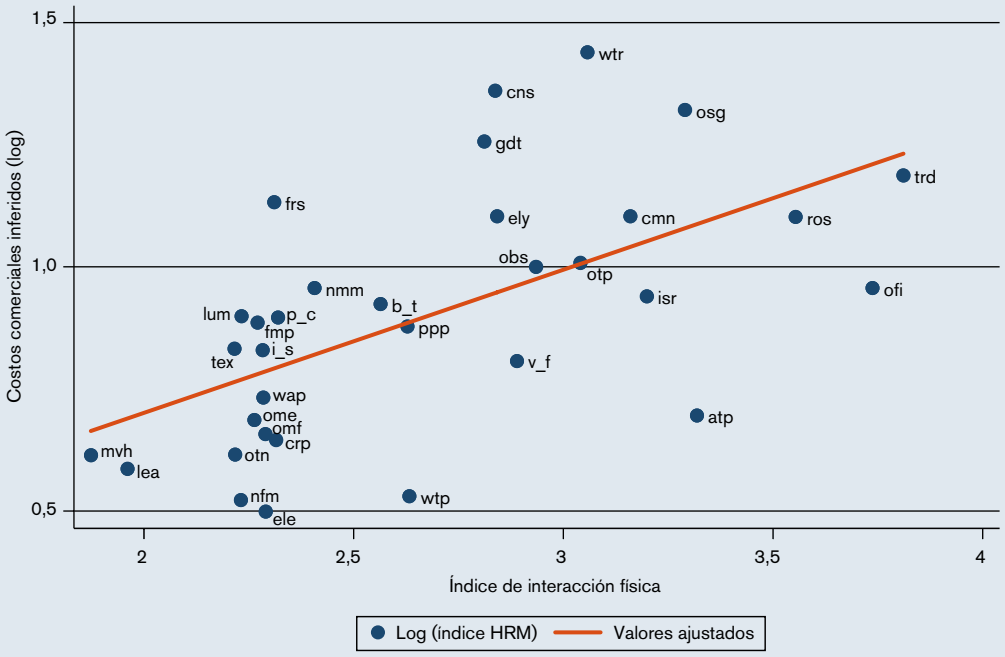
Pueden inferirse ya las primeras constataciones en el gráfico del apéndice D.1, que representa nuestro indicador de los costos comerciales, el índice HRM, en relación con la importancia de la interacción física. Observamos que una mayor importancia de las reuniones presenciales está relacionada con unos mayores costos comerciales en general.

Además, en comparación con los sectores de bienes, el índice de interacción física parece ser más importante para los sectores de servicios, que tienden a situarse en la parte superior derecha del gráfico.

Para explorar más a fondo esta relación también calculamos regresiones con mínimos cuadrados ordinarios (MCO) con arreglo a tres especificaciones. Los resultados de la muestra con datos bilaterales se presentan en el cuadro del apéndice D.10.[78] En la muestra más amplia incluimos varios controles a nivel de cada economía, como variables de gravedad

Gráfico del apéndice D.1: Una mayor importancia de la comunicación presencial está relacionada con mayores costos comerciales en general

Importancia de la interacción física y costos comerciales



Nota: Las abreviaturas utilizadas en este gráfico pueden consultarse en: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/contribute/detailedsector.asp.

Cuadro del apéndice D.10: Interacción física y costos comerciales - Muestra bilateral

	(1) Log (índice HRM)	(2) Log (índice HRM)	(3) Log (índice HRM)
Servicios	0,270***		-0,00164
	(0,0126)		(0,0228)
Índice de interacción física		0,304***	0,305***
		(0,0102)	(0,0204)
Log (entorno crediticio)	-0,0931***	-0,0868***	-0,0867***
	(0,0207)	(0,0198)	(0,0198)
Log (entorno contractual)	0,0575***	0,0573***	0,0573***
	(0,0219)	(0,0204)	(0,0203)
Idioma común	-0,0596***	-0,0683***	-0,0683***
	(0,0181)	(0,0169)	(0,0169)
Log (eficiencia logística)	-0,146***	-0,149***	-0,149***
	(0,0143)	(0,0145)	(0,0143)
Log (procedimientos aduaneros)	0,0494***	0,0488***	0,0488***
	(0,0180)	(0,0177)	(0,0177)
Log (abonos de banda ancha)	-0,0498***	-0,0480***	-0,0479***
	(0,00861)	(0,00814)	(0,00814)
Constante	0,620***	-0,0849	-0,0880
	(0,216)	(0,211)	(0,211)
Controles de gravedad Observaciones	Sí 135135	Sí 135135	Sí 135135
Coeficiente de determinación	0,467	0,510	0,510

Fuente: Variable dependiente: costos comerciales inferidos de GTAP. Variables explicativas del CEPII, el Banco Mundial y O*NET. El índice de interacción física se basa en el enfoque de Blinder (2009).

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01.

Cuadro del apéndice D.11: Interacción física y costos comerciales - Muestra sectorial

	(1) Log (índice HRM)	(2) Log (índice HRM)	(3) Log (índice HRM)
Servicios	0,303***		0,180
	(0,0767)		(0,161)
Índice de interacción física		0,293***	0,145
		(0,0646)	(0,137)
Constante	0,768***	0,115	0,434
	(0,0387)	(0,165)	(0,319)
Observaciones	33	33	33
Coeficiente de determinación	0,361	0,348	0,386

Fuente: Variable dependiente: costos comerciales inferidos de GTAP. Variables explicativas del CEPII, el Banco Mundial y O*NET. El índice de interacción física se basa en el enfoque de Blinder (2009).

Nota: Errores estándar robustos entre paréntesis * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01

estándar, entorno crediticio y contractual, una variable ficticia de idioma común, eficiencia logística, procedimientos aduaneros y abonados a servicios de banda ancha.[79] Dado que nuestros controles no varían a nivel sectorial, se excluyen de las regresiones que utilizan únicamente la variación sectorial.

En las primeras columnas nos centramos en el efecto de una variable indicadora de los sectores de servicios sobre los costos comerciales. En la segunda especificación se examina el efecto de la interacción física, mientras que la última especificación incluye tanto la variable ficticia de servicios como el índice de interacción física. Resulta tranquilizador constatar que ambas muestras arrojan resultados bastante similares.

La variable de los servicios y el índice de interacción física son por sí solos muy significativos y están asociados con mayores costos comerciales en ambas muestras. No obstante, como pone de manifiesto la tercera especificación, cuando ambas variables se incluyen en las regresiones, el efecto de pertenecer a un sector de servicios se reduce considerablemente. En la muestra bilateral, el coeficiente de los sectores de servicios se vuelve muy pequeño, ligeramente negativo y muy poco significativo cuando se incluye el índice de interacción física. En este caso, el coeficiente de la importancia de la interacción física sigue siendo significativo al nivel del 1%, con una magnitud similar a la anterior. En la muestra sectorial, sin embargo, los coeficientes de los servicios y el índice de interacción física no son significativos cuando se incluyen ambos. Sin embargo, esto se debe probablemente al escaso número de observaciones, que se traduce en una pérdida de capacidad estadística. Es importante señalar que el coeficiente de la variable ficticia de servicios se reduce considerablemente cuando se tienen en cuenta la interacción física.

Por consiguiente, estos resultados sugieren que la interacción física es un factor que aumenta los costos del comercio, y que el canal que impulsa este aumento en los sectores de los servicios parece estar relacionado con la importancia de las reuniones física. A medida que el progreso tecnológico reduzca la necesidad de la interacción presencial, cabe esperar que los costos comerciales disminuyan en el futuro, especialmente en el caso de los servicios.

(e) Otros resultados de la simulación

Cuadro del apéndice D.12: Crecimiento real adicional (acumulativo) de las exportaciones en tres sectores de servicios asociado a la disminución del STRI

Región	Transporte	Comunicaciones	Finanzas y seguros
PMA de Asia	19,21	15,05	15,27
Australia	18,11	10,05	6,36
Brasil	14,26	9,59	7,92
Canadá	11,5	8,27	7,78
China	6,65	9,54	6,8
Unión Europea (28)	1,53	2,75	3,47
AELC	1,84	3,4	2,82
India	11,5	14,12	9,93
Japón	3,82	9,74	6,36
República de Corea	6,4	7,22	5,1
América Latina	16,52	9	6,52
México	16,37	9,49	8,89
Oriente Medio y África del Norte	18,31	11,88	8,86
Federación de Rusia	14,21	10,41	7,89
Asia Sudoriental	13,25	9,91	7,06
PMA de África Subsahariana	17,21	10,16	7,19
Estados Unidos	14,52	10,29	5,86
Otras economías de Asia	13,21	7,71	4,47
Otras economías de África Subsahariana	17,01	10,33	7,62
Resto del mundo	9,14	9,75	7,99

Fuente: Simulaciones realizadas con el Modelo de Comercio Mundial de la OMC.

Nota: En el gráfico se muestra el crecimiento acumulativo adicional de las exportaciones reales de 2018 a 2040, en un escenario de disminución del STRI hacia la mediana del cuartil más bajo del STRI de las distintas economías. Los promedios regionales se han calculado a partir de los promedios ponderados en función del volumen de comercio.

Notas finales

1 Véase Anderson y van Wincoop (2004); Novy (2013). En líneas generales, puede considerarse que los costos del comercio inferidos equivalen a los derechos arancelarios *ad valorem*. Por ejemplo, un costo comercial estimado de 3 puede interpretarse como el derecho arancelario *ad valorem* de (3-1) * 100%=200%.

2 La base de datos experimental de la OMC Comercio de Servicios por Modos de Suministro (TISMOS) no está disponible al nivel bilateral que sería necesario para inferir los costos del comercio.

3 Por ejemplo, en el caso de los servicios de distribución y transporte o de paquetes de productos que combinan un componente de mercancía y un componente de servicio (como los ordenadores provistos de servicios posventa).

4 En general, los costos del comercio inferidos pueden considerarse el equivalente de los derechos arancelarios *ad valorem*. Un costo comercial estimado de 4,3 puede interpretarse con un derecho arancelario *ad valorem* del 330%. La fórmula es la siguiente: equivalente *ad valorem* = (costo del comercio - 1) *100.

5 Normalmente, en las estimaciones convencionales de los costos del comercio bilateral se emplea una elasticidad de sustitución uniforme. En cambio, nuestra estimación se basa en un nuevo conjunto de elasticidades, estimado en Egger *et al.* (2018), que varían en función de cada sector y que, por tanto, permiten cuantificar de manera más precisa los costos del comercio bilateral. Una mayor elasticidad de sustitución implica una mayor competencia, debido a que la demanda reacciona de forma más elástica a un incremento de los precios de producción. La elasticidad de sustitución suele adoptar en el sector de los servicios valores inferiores que en las manufacturas, lo que indica que los servicios están más diferenciados y sometidos a menos competencia.

6 Las economías emergentes son aquellas que, según la clasificación del Banco Mundial, en el año 2000 eran de ingresos bajos y medianos y las economías desarrolladas son las que pertenecen a la categoría de ingresos altos. En nuestra muestra, las economías emergentes están representadas por el Brasil, Bulgaria, China, la República Checa, Chipre, la República de Corea, Croacia, la República Eslovaca, Eslovenia, Estonia, la Federación de Rusia, Hungría, la India, Indonesia, Letonia, Lituania, Malta, México, Polonia, Rumania y Turquía; y las economías desarrolladas son Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, Noruega, Suiza, el Taipei Chino y la UE15.

7 Para una explicación técnica sobre el desglose de los costos del comercio, véase el apéndice D.1.

8 Más concretamente, el índice de calidad de la gobernanza recoge apreciaciones sobre la capacidad del Gobierno para formular e implantar políticas y reglamentos adecuados que posibiliten y fomenten el desarrollo del sector privado; apreciaciones sobre la medida en que el poder público se ejerce en beneficio privado, incluidas las formas de corrupción […] en pequeña y gran escala y el "aprovechamiento" del Estado por minorías selectas e intereses privados; y apreciaciones sobre el grado de confianza y cumplimiento de las reglas de la sociedad y, en particular, la calidad del cumplimiento de los contratos, los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, y la probabilidad de que se cometan delitos y actos de violencia.

9 Según la UNCTAD (2015), los servicios que pueden basarse en las TIC incluyen los servicios financieros y de seguros, las telecomunicaciones, los servicios de informática y de información, los cargos por el uso de la propiedad intelectual, los servicios prestados a las empresas y los servicios personales, culturales y recreativos.

10 Véase también la sección B.

11 https://gocatalant.com/

12 https://www.comatch.com/de/

13 https://www.worksome.dk/

14 https://outsizedgroup.com/

15 https://www.flexport.com/

16 https://www.uship.com/

17 https://freighthub.com/en/

18 https://www.saloodo.com/

19 https://www.dbschenker.com/global/drive4schenker

20 https://www.twill.net/

21 https://www.tradelens.com/

22 En 2013, el Banco Mundial y la OMC firmaron un memorando de entendimiento relativo a la creación de una base de datos única sobre políticas en materia de servicios, que abarcase los compromisos asumidos por los Miembros de la OMC en diversos acuerdos, regímenes aplicados y estadísticas sobre servicios. En el memorando se insistía sobre todo en mejorar la cooperación entre ambos organismos a fin de recabar y divulgar información sobre las políticas aplicadas por los Miembros en materia de comercio de servicios. En 2013, se puso en marcha I-TIP Servicios, el componente sobre servicios del Portal Integrado de Información Comercial (I-TIP). El principal objetivo de la base de datos integrada consiste en facilitar a los Miembros de la OMC y a otras partes interesadas el acceso a información de diverso tipo, pertinente para la formulación de políticas en materia de servicios. I-TIP Servicios puede consultarse en: http://itip.wto.org/services/default.aspx.

23 El transporte marítimo abarca el transporte marítimo de carga y los servicios auxiliares (servicios de agencia marítima, servicios de transitarios, carga y descarga, depósito y almacenamiento).

24 Desde 2014, la OCDE también viene confeccionando un STRI y una base de datos asociada (http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/). A fin de evitar duplicaciones de esfuerzos en la recogida de datos, la información sobre reglamentación que figura en el STRI del Banco Mundial correspondiente a 43 economías procede de la base de datos de la OCDE.

25 Además de examinar el impuesto sobre sociedades y los derechos de aduana, los Gobiernos están estudiando formas de igualar y aplicar el impuesto sobre el valor añadido y los impuestos generales sobre las ventas.

26 El índice de dependencia de la tercera edad utilizado en el presente informe es el definido por el DAES como el número de personas mayores de 65 años que existe en una población, en relación con el número de personas de edades comprendidas entre los 15 y los 64 años.

27 Según el Fondo de Población de las Naciones Unidas, el dividendo demográfico es el potencial de crecimiento económico asociado al hecho de que el porcentaje de la población en edad laboral es superior al que representan los segmentos más jóvenes y de mayor edad de la población.

28 https://www.brandwatch.com/blog/youtube-stats/

29 Cálculos basados en datos correspondientes a 2014 de la base de datos WIOD. La participación se calcula como el cociente entre la suma de los insumos intermedios de los sectores 39 a 50 de la CIIU Rev.4 y la producción total. Las economías de ingresos altos son Australia, el Canadá, la República de Corea, los Estados Unidos, el Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Suiza y la UE-15. Las economías en desarrollo de ingresos bajos son el Brasil, China, Indonesia, la India, México, Rusia y Turquía.

30 En general, los efectos de los cambios en la población, la estructura de edad, los ingresos, la tecnología y las políticas públicas en la mayoría de los sectores económicos, incluidos muchos sectores de servicios, serán más importantes que los efectos del cambio climático (IPCC, 2014).

31 Estas respuestas también aumentarán la demanda de diferentes servicios, por ejemplo de los servicios de la instalación o los servicios relacionados con la seguridad.

32 Es probable que el comercio mayorista y minorista se adapte al cambio climático modificando los sistemas de almacenamiento y distribución para reducir las vulnerabilidades, y cambiando el suministro de los bienes y servicios de consumo en determinados lugares. Algunas de estas adaptaciones podrían elevar los precios de los bienes y servicios que compran los consumidores.

33 Aunque en el presente documento no se analizan con detalle las repercusiones del cambio climático en el sector de las telecomunicaciones, las infraestructuras de comunicaciones también están expuestas a él. Por ejemplo, los vientos fuertes y las tormentas de hielo pueden afectar a los cables aéreos y a las antenas de transmisión de los teléfonos móviles.

34 No existe una definición ampliamente aceptada sobre los bienes y servicios ambientales. Con arreglo al AGCS, los servicios ambientales abarcan los servicios de alcantarillado; los servicios de eliminación de desperdicios; los servicios de saneamiento y servicios similares; los servicios de reducción de las emisiones de vehículos y reducción del ruido; los servicios de protección de la naturaleza y el paisaje; y "otros" servicios ambientales. En esta sección, los servicios ambientales incluyen los servicios utilizados para la adaptación al cambio climático y la atenuación de sus efectos.

35 Los desastres naturales también incluyen fenómenos no climáticos, como terremotos, tsunamis, deslizamientos de tierra, erupciones volcánicas e incendios forestales.

36 Se trata de un modelo de equilibrio general computable, recursivo y dinámico.

37 Véase el artículo de opinión de Richard Baldwin en la página 142.

38 La repercusión del envejecimiento en las competencias propias de cada sector, calculada por Gu y Stoyanov (2019), no se incluye en el modelo debido a la ausencia de estimaciones sobre las diferencias en el crecimiento de la productividad del trabajo en los distintos sectores asociadas al envejecimiento.

39 Esta clasificación del aumento de la productividad en los tres grandes sectores (de mayor a menor en la agricultura, las manufacturas y los servicios) concuerda con lo que dicen los estudios sobre el cambio estructural (Herrendorf *et al.*, 2014).

40 Técnicamente, las elasticidades no unitarias se modelizan mediante preferencias no homotéticas en las cuales las proporciones del gasto varían en función de los ingresos. En este modelo, trabajamos con una función de utilidad de elasticidad constante con respecto a la distancia y ajustamos el parámetro para determinar la elasticidad con respecto a los ingresos como función del PIB per cápita.

41 Sobre la base de una ecuación estimada empíricamente de conformidad con el método descrito en Foure *et al.* (2013).

42 Las proyecciones se basan en KG y Lutz (2018).

43 Aplicando el método utilizado en Moise y Sorescu (2013) y OMC (2015), los indicadores de facilitación del comercio por países de la OCDE se convierten a equivalentes *ad valorem* de la reducción de los costos del comercio, lo que provoca una disminución global del 15% aproximadamente. Estas reducciones se escalonan sobre un período de 15 años a partir de 2019. La prolongación de este período se debe a que los países necesitarán tiempo para aplicar el AFC.

44 Las investigaciones empíricas muestran que la presencia de un idioma común en dos países facilita el comercio recíproco.

45 En las economías con un entorno crediticio y contractual desfavorable resulta más difícil obtener préstamos y lograr que se cumplan los contratos.

46 La intensidad de la interacción física se mide siguiendo el procedimiento utilizado por Blinder (2009) y Oldenski (2012). Ponemos en correlación estas mediciones de la intensidad con los sectores incluidos en el Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP), utilizando los datos sobre ocupación.

47 En el apéndice D.2 figuran más detalles acerca de la reducción modelizada de los costos del comercio.

48 En una estimación gravitacional, el comercio entre dos economías se explica por las fuerzas gravitacionales, los costos del comercio, la dimensión de la economía y el atractivo comercial de las demás regiones.

49 La reducción de los costos del comercio expresada en equivalentes *ad valorem* es la reducción equivalente a determinado cambio en el STRI.

50 La propuesta de este escenario de liberalización es responsabilidad de los autores del presente Informe sobre el Comercio Mundial, y no debe atribuirse a Borchert *et al.* (2019b).

51 Como se ha indicado supra, no incluimos el comercio de servicios efectuado mediante la presencia comercial en otro país (modo 3 del AGCS), ya que no forma parte de nuestro modelo. Además, para evaluar adecuadamente la participación del comercio de servicios en el comercio total tendríamos que incluir las ventas por filiales tanto en el sector de servicios como en las manufacturas.

52 Como se ha señalado en la sección B, la participación del comercio de servicios en el comercio total sería mayor si se tuviese en cuenta el modo 3 del AGCS.

53 Como se ha dicho al presentar el IRCS, ello se debe a que no hay datos sobre las restricciones al comercio en algunos sectores de servicios y a que, para otros sectores de servicios,

el STRI no es significativo en las regresiones gravitacionales debido a la falta de una buena correspondencia entre la cobertura de los datos sobre el comercio de servicios y la cobertura del STRI.

54 El comercio total registra un mayor crecimiento en el escenario de referencia en los países menos adelantados y en desarrollo, debido a una reducción más acusada de los costos del comercio de manufacturas asociada a la introducción del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC (no se muestran los resultados).

55 Los autores del presente informe asumen la responsabilidad por el uso de estos datos experimentales para estimar los costos del comercio.

56 Fuente: Head y Mayer (2014).

57 Fuente: Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report y archivos de datos. Consultados en: https://data.worldbank.org/indicator/IQ.WEF.PORT.XQ.

58 Fuente: Banco Mundial, Índice de desempeño logístico. Consultado en: https://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.INFR.XQ.

59 Fuente: Head y Mayer (2014).

60 Fuente: Banco Mundial (2019), base de datos Global Bilateral Migration.

61 Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), estadísticas de TIC. Consultadas en: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx.

62 Fuente: Base de datos de acuerdos regionales de Mario Larch. Consultado en Egger y Larch (2008), actualización de 2018.

63 Fuente: Banco Mundial, World Integrated Trade Solution (WITS).

64 Fuente: Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report y archivos de datos. Consultados en: https://data.worldbank.org/indicator/IQ.WEF.CUST.XQ.

65 Fuente: Banco Mundial, Indicadores mundiales de gobernabilidad (WGI).

66 Chipre, Estonia, Letonia, Lituania, Luxemburgo y Malta no están incluidos debido a sus dimensiones reducidas. Bélgica, Hong Kong (China), Irlanda, los Países Bajos y el Taipei Chino no están incluidos debido a su elevado porcentaje de reexportaciones.

67 Deducir el aumento de la participación de las rentas del capital a partir de las tendencias pasadas es un enfoque conservador, ya que es previsible que los cambios tecnológicos que aumentan dicha participación, como la robotización y la inteligencia artificial, se aceleren. En cuanto al uso más intensivo de los servicios de TIC, el uso de las tendencias observadas en pasado también representa probablemente un enfoque conservador, a la luz de las tendencias que ya se han descrito en el presente informe, como la digitalización y la inteligencia artificial.

68 Dos sectores, "servicios de TIC" y "Otros servicios prestados a las empresas", surgen de la división del sector "servicios prestados a las empresas" utilizando SPLITCOM (un programa para la división de sectores) y la información sobre el gasto y la participación en los costes de la base de datos WIOD.

69 SSP2 es un escenario hipotético intermedio. Las proyecciones del PIB se basan en este escenario.

70 El método utilizado anteriormente en este capítulo para inferir los costos comerciales se desvía del enfoque utilizado por la OMC (2018a) y del aplicado aquí. Las diferencias se explican en Egger *et al.* (2019).

71 Este año, la variable del índice de desempeño logístico, incluida en OMC (2018a), se omite del escenario hipotético debido a su endogeneidad con el volumen de las corrientes comerciales y, por lo tanto, con los costos comerciales inferidos.

72 Esta fórmula se basa en Benz (2017) y Bekkers y Rojas-Romagosa (2018).

73 Los costos comerciales que aumentan la renta elevan los costos del comercio de bienes, ya que generan beneficios excesivos (rentas) a diversos agentes económicos, como importadores o exportadores. Los costos comerciales de tipo iceberg aumentan los costos del comercio de bienes al dilapidar los recursos escasos.

74 Empleamos la elasticidad de sustitución media ponderada de la base de datos GTAP, que es igual a 6,88.

75 O*NET Resource Center (2012).

76 Blinder (2009) incluye además un indicador denominado "percepción social", que omitimos debido a su aparente ausencia en nuestra base de datos.

77 Obtenemos promedios ponderados en función de las corrientes comerciales bilaterales.

78 Para la muestra bilateral empleamos una regresión ponderada en función de las corrientes comerciales bilaterales, de manera similar a los promedios ponderados de nuestra muestra refundida, más reducida.

79 Las variables de gravedad incluidas son la distancia, así como variables ficticias para la presencia de un acuerdo de libre comercio, el hecho de tener una colonia común, el hecho de haber mantenido una relación colonial desde 1945, los países sin litoral y la contigüidad.

E ¿Qué papel desempeña la cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios?

El comercio de servicios sigue evolucionando. Las reformas tecnológica y reglamentaria están impulsando una transformación fundamental que crea una nueva demanda y ayuda simultáneamente a reducir los costos del comercio y abrir las puertas a nuevas oportunidades para el comercio de servicios. Gracias al impulso de las cadenas de valor mundiales, las tendencias demográficas, el incremento de los ingresos per cápita en los mercados emergentes y las preocupaciones ambientales, la demanda de servicios prestados en el extranjero es cada vez mayor. La evolución de las vías, los actores y la composición del comercio de servicios aumenta sus posibilidades de contribuir al crecimiento y el desarrollo económicos inclusivos, pero también plantean una serie de desafíos que es preciso abordar para poder explotar ese potencial.

Índice

1. Introducción 172

2. Por qué cooperan los gobiernos en las políticas relativas al comercio de servicios 173

3. Cómo colaboran los países en la esfera de los servicios 186

4. Perspectivas de cooperación en el futuro 207

5. Observaciones finales 218

Cuadro del apéndice E.1:
Panorama general de la labor pertinente de otras organizaciones internacionales 219

Algunos hechos y conclusiones importantes

- Los obstáculos de política al comercio de servicios son más complejos que en el caso de las mercancías, dado su carácter esencialmente reglamentario.
- En los últimos decenios, la mayoría de los países ha abierto sus mercados de servicios a la competencia. No obstante, si esas reformas se emprenden unilateralmente las economías no pueden cosechar todos los posibles beneficios.
- Las economías han cooperado en la reducción de los obstáculos al comercio de servicios y en la adopción de medidas reglamentarias, tanto en el marco de la OMC como de los acuerdos comerciales regionales, pero esta colaboración no se ha aprovechado plenamente hasta la fecha.
- La utilización de los acuerdos comerciales para impulsar las reformas del comercio de servicios plantea dificultades, posiblemente por el papel predominante de la reglamentación en los mercados de servicios.
- Una forma aprovechar el potencial que ofrece el comercio de servicios podría consistir en acompañar las negociaciones sobre la apertura de los mercados de una mayor cooperación internacional centrada en las medidas de reglamentación nacional. La asistencia técnica y la creación de capacidad serán fundamentales a este respecto.

1. Introducción

En los últimos tres o cuatro decenios, la mayoría de los países de todo el mundo han emprendido reformas de gran alcance encaminadas a aumentar la competencia en sus mercados de servicios. Los gobiernos han adoptado muchas de estas iniciativas de manera autónoma, generalmente motivados por las expectativas de importantes beneficios en materia de bienestar, en particular por lo que respecta a la competitividad económica general. Durante este período, los servicios empezaron a representar una proporción cada vez mayor del PIB, inicialmente en los países industrializados y más tarde en los países en desarrollo.

Esta transformación demostró ser una fuerza impulsora de una mayor cooperación internacional en la esfera de los servicios, que culminó en 1995 con la entrada en vigor del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). El AGCS adopta una definición amplia del comercio, por lo que abarca prácticamente todas las formas posibles de suministrar servicios a nivel internacional, y crea un entorno basado en normas, transparente y previsible en el que las empresas de servicios pueden operar. Asimismo, ofrece a los Miembros de la OMC la posibilidad de afianzar las condiciones comerciales existentes, protegiendo con ello a los participantes en el mercado de cambios de política económicamente costosos, y proporciona un marco para el seguimiento de las políticas relativas al comercio de servicios, su evaluación comparativa y el intercambio de conocimientos en la materia.

Sin embargo, en determinados sectores y esferas sigue habiendo importantes obstáculos al comercio que es difícil, si no imposible, eliminar a través de procesos únicamente nacionales. Este hecho refleja los límites de lo que pueden lograr los Gobiernos de forma autónoma en materia de apertura de los mercados de servicios. También pone de relieve las limitaciones de los beneficios de una reforma unilateral de los servicios, a saber, un mayor margen de maniobra para cambios de políticas y posibles costos comerciales no intencionados derivados de una reglamentación establecida de forma aislada. Estos inconvenientes pueden ser aún más patentes en la actualidad, dado que los gobiernos empiezan a afrontar las consecuencias de los rápidos y profundos cambios generados por las tecnologías digitales.

Una mayor cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios ofrecería a los Gobiernos la posibilidad de llevar a cabo con mayor exhaustividad tanto sus reformas unilaterales como las de sus interlocutores comerciales, consolidándolas en acuerdos comerciales y preservando así el funcionamiento abierto de los mercados mundiales de servicios. Aunque esta es una de las funciones para las que se diseñó el AGCS, no se han concluido nuevas negociaciones sobre servicios en la OMC desde finales del decenio de 1990, por lo que en los últimos 20 años gran parte de la apertura del comercio de servicios se ha consolidado en acuerdos comerciales regionales (ACR), y no en el marco de la OMC.

No obstante, en el contexto de la rápida evolución de la estructura del comercio y de las oportunidades que esto ofrece, puede resultar sorprendente que, al margen de los esfuerzos encaminados a una mayor integración, como en el caso de la Unión Europea, los acuerdos multilaterales y regionales sobre el comercio de servicios hayan afianzado en cierta medida las reformas unilaterales, pero no hayan impulsado una apertura del comercio completamente nueva. Una posible explicación de esta situación es el papel predominante de la reglamentación en los mercados de servicios y la importancia que revisten unas políticas de reglamentación bien diseñadas y una capacidad nacional adecuada para lograr una apertura del comercio que mejore el bienestar.

Para abordar dichas cuestiones se ha dividido esta sección en tres partes. En la sección E.2 se examinan brevemente las motivaciones de la cooperación internacional en la formulación de políticas en el ámbito de los servicios. Se describe el panorama cambiante del comercio de servicios, el fundamento y la formulación de las intervenciones públicas en los mercados de servicios, y las razones por las que los Gobiernos deciden colaborar en las políticas relativas al comercio de servicios. En la sección E.3 se analiza cómo cooperan los países en la esfera de los servicios en relación con los obstáculos al comercio de servicios y las medidas de reglamentación nacional.[1] Con los obstáculos como punto de partida, se describe la evolución pasada y presente de la cooperación, tanto en el marco de la OMC como de los ACR, y a continuación se realiza un análisis similar de la colaboración en relación con las medidas de reglamentación nacional. También se ofrece un panorama general de las actividades de cooperación en materia de reglamentación de otras organizaciones internacionales que son más importantes para el comercio de servicios. En la sección E.4 se estudian las posibilidades de una mayor colaboración en torno a la política comercial en materia de servicios, y en la sección E.5 se presentan las observaciones finales.

Uno de los mensajes que se desprenden de este examen es la importancia de una mayor cooperación

internacional para responder adecuadamente a las oportunidades y los desafíos generados por los numerosos factores que configuran el comercio mundial de servicios.

2. Por qué cooperan los gobiernos en las políticas relativas al comercio de servicios

(a) El panorama del comercio de servicios está evolucionando y transformándose

El comercio de servicios se está transformando bajo el impulso de diversas fuerzas. La demanda existente de servicios prestados a nivel internacional va en aumento, está surgiendo una nueva demanda y se están abriendo más vías para suministrar servicios a escala internacional.

Gracias a la tecnología se están produciendo cambios en los medios de suministro que se traducen en una mayor facilidad del comercio transfronterizo de servicios, acompañada de una reducción de la presencia comercial, que en su día tuvo una importancia fundamental. También se observan cambios en la composición del comercio, con tasas de crecimiento más elevadas en el caso de los servicios de TIC y los servicios basados en las TIC en comparación con los demás servicios. Además, los datos presentados en este informe muestran que, contrariamente a lo que se cree, los países en desarrollo no están quedando al margen de estas transformaciones, sino que su grado de integración en las cadenas de suministro mundiales y su contribución a la creación de valor añadido son cada vez mayores. Aunque son las grandes empresas mundiales basadas en Internet las que protagonizan los titulares, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (MIPYME) de los países en desarrollo están exportando con éxito una amplia gama de servicios en línea prestados a las empresas, colaboran con asociados extranjeros en el suministro de programas informáticos para las nuevas tecnologías y, en algunos casos, encabezan la innovación tecnológica adaptada a las necesidades de los países en desarrollo. La mayor viabilidad del suministro transfronterizo y su creciente importancia plantean desafíos para los Gobiernos y el comercio internacional, como el riesgo de marginación de las economías en desarrollo que no logren acceder a las nuevas tecnologías. Son precisamente estas tendencias las que hacen que la colaboración y la cooperación transfronterizas sean mucho más importantes y necesarias que en el pasado.

Los avances tecnológicos, como los examinados en las secciones anteriores, están afectando a los marcos reglamentarios y plantean grandes dilemas a los organismos de reglamentación a la hora de buscar un equilibrio entre el fomento de la innovación, la protección de los consumidores y otros objetivos de política pública, y el mantenimiento de la apertura de los mercados. La tecnología puede poner en tela de juicio los modelos reglamentarios tradicionales, ya que las reglamentaciones no se modifican ni adaptan fácilmente dentro de una jurisdicción nacional o entre jurisdicciones de distintos países.

Como se explica en Eggers *et al.* (2018), la idea de que las reglamentaciones pueden elaborarse lentamente y permanecer después en vigor durante largos períodos sin sufrir cambios ha sido puesta en cuestión. A medida que surgen nuevos modelos de negocio y cambian los modos de suministro de los servicios, los organismos públicos deben responder elaborando o modificando reglamentaciones, velando por su cumplimiento y notificándoselas al público a un ritmo mucho más rápido que antes. Las estructuras reglamentarias existentes se adaptan a menudo con lentitud a las circunstancias sociales y económicas cambiantes, y los organismos de reglamentación suelen ser reacios a asumir riesgos.

Mientras que el ciclo de las políticas puede durar varios años, los sectores de servicios digitales pueden surgir y crecer con gran rapidez. Las nuevas empresas pueden convertirse en multinacionales en mucho menos de un decenio. Airbnb, por ejemplo, se creó en 2008, y ha pasado a ser una plataforma mundial que engloba más de 191 economías y 81.000 ciudades (Airbnb, 2019). Uber es otro caso destacable: fue fundada en 2009 y, 10 años después, cuenta con unos 110 millones de usuarios en todo el mundo y está presente en 63 economías y más de 700 ciudades.[2] Un tercer ejemplo es M-PESA, que se puso en marcha en 2007 y en 2018 ya procesaba 1.200 transacciones por segundo.

La tecnología también permite que los servicios y los proveedores de servicios traspasen los límites tradicionales de las ramas de producción. Las empresas de telecomunicaciones, por ejemplo, ofrecen ahora servicios de pago y de transferencia de dinero (Vodafone a través de M PESA y OrangeMoney, entre otras), así como productos bancarios más tradicionales como cuentas de ahorro y préstamos (OrangeBank). Uber actúa de intermediario no solo en los servicios de transporte de pasajeros, sino también de entrega de comida. Alibaba ha pasado de ser un distribuidor en línea a ofrecer también servicios financieros. Estos cambios drásticos y acelerados

hacen imprescindible la coordinación interna de los organismos de reglamentación. Sin embargo, muchos sistemas reglamentarios nacionales son complejos y están fragmentados en múltiples organismos con competencias superpuestas.

Los organismos de reglamentación han adoptado tradicionalmente un enfoque de "prioridad a la reglamentación", según el cual la reglamentación debía estar en vigor antes de que los servicios pudieran empezar a prestarse. Incluso en ese marco, el proceso de formulación de la reglamentación ha posibilitado un diálogo cada vez mayor con los colectivos interesados (por ejemplo, la industria y los consumidores), no solo a nivel nacional sino también internacional. Por lo tanto, los organismos de reglamentación primero conceptúan las nuevas normas y reglamentos en respuesta a la evolución del mercado, y después dedican meses o años a su redacción y a compartir esos proyectos con los colectivos interesados para recabar observaciones. Por último, tras examinar esas observaciones se ultima la reglamentación en cuestión, una tarea que puede requerir tiempo y recursos en función del número de observaciones y de su importancia.

Sin embargo, el rápido ritmo de los cambios impuestos por la tecnología ha hecho que este enfoque resulte problemático. En primer lugar, los organismos de reglamentación a menudo no pueden prever completamente cómo reaccionará el mercado a los nuevos reglamentos, pese a toda la información que puedan obtener al interactuar con el sector privado; y, en segundo lugar, es posible que los reglamentos no vuelvan a examinarse una vez en vigor. Por estas razones, los organismos de reglamentación han empezado a adoptar enfoques reglamentarios más adaptables. Las oficinas de innovación y los "marcos de pruebas reglamentarios" son ejemplos al respecto, como se explica en el recuadro E1.

(b) Los fallos del mercado – y los intereses privados – impulsan la intervención de los Gobiernos en el sector de los servicios

La economía de servicios ha experimentado una importante transformación en los tres o cuatro últimos decenios. Ha evolucionado desde un modelo en el que los Gobiernos eran los únicos encargados de prestar muchos servicios sociales y de infraestructura, hacia otro en el que esos servicios también los suministran agentes privados que compiten entre sí, y que en algunos casos son predominantes.

Dornbusch (1992) observa que, en los decenios de 1980 y 1990, la decepción generalizada ante los resultados obtenidos con las restricciones del mercado y el bajo rendimiento de las actividades de servicios llevó a muchas economías a introducir ambiciosos programas internos de reforma encaminados a potenciar la eficiencia de los servicios. A partir de principios de los años ochenta, todos los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) aplicaron, en distintos grados, programas de reforma estructural para fomentar la competencia. Estos programas estuvieron motivados, por ejemplo, por las pérdidas de eficiencia derivadas de los menores niveles de producción y los elevados precios que generaron las restricciones de entrada, por una nueva evaluación de la conveniencia de regular los monopolios naturales a la luz de los avances tecnológicos y de cómo hacerlo, y por la necesidad de que las economías se ajustaran a la intensificación de la competencia internacional en muchos sectores de servicios (Hoj *et al.*, 1995). Los países también emprendieron una reforma de los servicios, en particular del sector financiero y de las telecomunicaciones, en el marco más amplio de los programas de ajuste estructural aplicados para poder acceder a los préstamos del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional y realizar reembolsos de la deuda (Busari, 2010).

En algunos casos, los mercados de servicios solo se abrieron inicialmente a las empresas nacionales, aunque a menudo esa apertura se extendió de forma progresiva y sostenida a los proveedores extranjeros. En esencia, estas iniciativas de reforma, que se llevaron a cabo prácticamente en todo el mundo, aunque a diferentes ritmos y en distinta medida, abrieron al comercio efectuado mediante una presencia comercial a muchos servicios de infraestructuras y servicios prestados a los productores. También alteraron la función de los Gobiernos, que pasaron de ser los proveedores principales a ocuparse de la reglamentación de unos mercados competitivos. Además, incluso en los sectores de servicios en los que siempre había existido la presión de la competencia, los avances tecnológicos aumentaron la necesidad de reglamentación y su intensidad. Así pues, pese a la percepción general de desreglamentación, la transformación de los servicios requería una reglamentación pública nueva y adaptada.

Son dos las fuerzas que orientan la intervención reglamentaria pública en los mercados de servicios: consideraciones de interés público e intereses privados.[3] Desde la perspectiva del interés público, la intervención puede estar justificada por consideraciones de eficiencia o de equidad (Joskow y Noll, 1981). Las preocupaciones relativas a la eficiencia se refieren principalmente a la existencia de fallos del mercado, es decir, a la incapacidad de los mercados no controlados de llevar a cabo una distribución de

Recuadro E.1: Tecnología financiera, reglamentación y cooperación internacional: el caso de las oficinas de innovación y de los marcos de pruebas reglamentarios

La innovación tecnológica en los servicios financieros (conocida como tecnología financiera o *fintech*) ha crecido rápidamente en el último decenio y ha permitido la aparición de servicios como los pagos por móvil y los préstamos entre pares. El auge de la tecnología financiera plantea muchos desafíos debido a los limitados conocimientos tecnológicos especializados de los organismos de reglamentación (que hace difícil evaluar los modelos y prácticas empresariales innovadores y sus efectos), la existencia de innovadores financieros que no son proveedores de servicios financieros tradicionales, la necesidad de equilibrar la innovación con la estabilidad financiera, los limitados recursos humanos y financieros, y la presión ejercida por los proveedores de servicios financieros ya establecidos para mantener el statu quo.

Cada vez son más los organismos de reglamentación de las economías desarrolladas, en desarrollo y menos adelantadas que responden a estos desafíos introduciendo enfoques reglamentarios innovadores, como las denominadas oficinas de innovación y los marcos de pruebas reglamentarios.

Las oficinas de innovación suelen ser el primer enfoque utilizado para mejorar el diálogo entre organismos de reglamentación e innovadores, y constituyen una buena primera alternativa para las instituciones normativas de las economías emergentes y en desarrollo que disponen de recursos limitados, dado que su implantación y funcionamiento son más fáciles que otras iniciativas de reglamentación. Pueden seguir evolucionando o complementarse con otros enfoques, como los marcos de pruebas reglamentarios (véase *infra*). Las oficinas de innovación no solo pueden servir para informar a los innovadores sobre el marco reglamentario en el que operan, sino también para conseguir que los organismos de reglamentación conozcan mejor la tecnología financiera, lo que facilita una respuesta reglamentaria adecuada. Actualmente este tipo de oficinas funcionan en más de 30 jurisdicciones de todo el mundo. Asimismo, las oficinas de innovación pueden facilitar la colaboración internacional en materia de reglamentación mediante acuerdos bilaterales de cooperación. Un ejemplo ilustrativo es Innovate, creada en 2014 por la autoridad financiera del Reino Unido (FCA), que ha firmado acuerdos de cooperación con sus homólogos de Australia, el Canadá, China, los Estados Unidos, Hong Kong (China), el Japón, la República de Corea y Singapur. Estos acuerdos promueven el intercambio de información entre las autoridades en relación con las nuevas tendencias de la innovación financiera y facilitan la comunicación de referencias de innovadores entre los distintos mercados, lo que reduce los obstáculos reglamentarios a la entrada en los mercados extranjeros.

En cuanto al marco de pruebas reglamentario, se trata de un programa formal, normalmente resumido por escrito y publicado, que permite realizar pruebas temporales de las innovaciones (por ejemplo, nuevos productos, tecnologías o modelos de negocio financieros) con clientes reales, sujetas a la supervisión de los organismos de reglamentación. Estas pruebas se llevan a cabo en la frontera o incluso fuera de los marcos reglamentarios existentes, lo que permite a los organismos de reglamentación comprender mejor la tecnología financiera y decidir si es necesario adoptar nuevas medidas reglamentarias. Una prueba satisfactoria puede dar lugar a varios resultados, como la autorización de la innovación, modificaciones de la reglamentación o una orden de cese y desistimiento. Una característica común de los marcos de pruebas reglamentarios, que pueden requerir muchos recursos, es que facilitan el diálogo entre los participantes en el mercado y los organismos de reglamentación, lo que propicia una reglamentación mejor fundamentada y contribuye a lograr el equilibrio adecuado entre innovación y riesgo.

El primer marco de pruebas reglamentario entró en funcionamiento en 2016 en el Reino Unido y a principios de 2019 ya se aplicaba activamente en casi 30 jurisdicciones. El concepto de marco de pruebas reglamentario se está estudiando para promover la cooperación transfronteriza en materia de reglamentación y permitir a los innovadores obtener economías de escala más rápidamente a nivel regional o mundial. Los marcos de pruebas multijurisdiccionales pueden facilitar la expansión transfronteriza a través de programas de pruebas compartidos y reducir así las posibilidades de arbitraje reglamentario entre los distintos marcos de pruebas. Actualmente se están llevando a cabo dos iniciativas para la creación de marcos de pruebas multijurisdiccionales: la Red Mundial de Innovación Financiera (GFIN), propuesta en 2018 por la FCA británica junto con 11 organismos de reglamentación financiera de todo el mundo, y la API Exchange (APIX), creada por la Red de Innovación Financiera (AFIN) de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) (UNSGSA y CCAF, 2019).

recursos eficiente desde el punto de vista social. Como se expuso en la sección C.1, los fallos del mercado tienden ser más generalizados en la esfera de los servicios que en las industrias de producción de bienes. Se trata de casos de asimetrías de la información (por ejemplo, cuando los proveedores están mejor situados que los consumidores para evaluar la calidad del servicio que suministran), competencia imperfecta (como ocurre con la estructura natural de monopolio u oligopolio de las industrias de red) y externalidades[4] (como las consecuencias ambientales del transporte pesado por carretera). Las consideraciones de equidad también pueden motivar la reglamentación pública de los sectores de servicios a fin de evitar un funcionamiento sin limitaciones de los mercados que deje desatendidos a determinadas zonas o grupos de consumidores, por ejemplo en sectores como los servicios de salud o las telecomunicaciones.

Por su parte, la teoría según la cual son los intereses privados los que orientan la reglamentación sostiene que la intervención pública obedece más a las preocupaciones de los grupos de intereses especiales que al logro del interés público. Además, incluso cuando su intervención persiga consideraciones de política pública, los Gobiernos se guiarán por intereses privados en su elección del instrumento de reglamentación (Stigler, 1971; Posner, 1974; Peltzman, 1976; Becker, 1983).

En OMC (2012) se ofrece más información sobre la importancia de las consideraciones de interés privado en la reglamentación de los sectores de servicios. En primer lugar, dado que prácticamente todos los obstáculos al comercio de servicios son medidas reglamentarias, la forma más transparente de intervención en el comercio de mercancías, es decir, los aranceles, no se aplica a los mercados de servicios. Esta opacidad de las medidas relativas a los servicios ofrece mayor margen para enmascarar cualquier motivo de interés privado en la intervención reglamentaria. En segundo lugar, la naturaleza intangible de los servicios hace que la reglamentación tienda a basarse con menos frecuencia en pruebas técnicas o científicas que en el caso de las mercancías, lo que propicia aún más que se oculten motivos de interés privado.

Por último, la elevada complejidad de gran parte de la reglamentación sobre servicios fomenta que los organismos de reglamentación se dejen "capturar" por proveedores nacionales ya establecidos. Como muestran Laffont y Tirole (1991), es probable que se produzca una captura del regulador -y, en consecuencia, una reglamentación ineficiente- cuando los grupos de interés están muy concentrados y organizados, y el grado de asimetría de la información entre el sector reglamentado y el organismo de reglamentación es elevado. Fung y Siu (2008) sostienen que, en el análisis de la razón de ser de la liberalización del comercio de servicios, es más adecuado adoptar un modelo explícito de economía política, que incluye las consideraciones de interés privado, que un modelo de maximización del bienestar.

Las perspectivas del interés público y del interés privado en la formulación de políticas también dejan entrever posibles explicaciones de las decisiones gubernamentales de abrir algunos sectores y no otros. Desde la perspectiva de interés público, los gobiernos abren determinados sectores para que la competencia pueda generar mayor eficiencia. Por el contrario, desde la perspectiva de interés privado, la capacidad de los proveedores de servicios ya establecidos para organizarse y oponerse a los cambios de política que puedan serles desfavorables se traduce en una apertura de los mercados escasa o nula. En consecuencia, la liberalización o su inexistencia pueden explicarse como resultado de la interacción de estas dos fuerzas, una de las cuales prevalece sobre la otra en un momento y lugar concretos y determina así las opciones de política.

Las intervenciones de política comercial en los mercados de servicios pueden no ser comprendidas inmediatamente por un público ajeno a la órbita del comercio. Dada su naturaleza intangible y no almacenable, los servicios no se comercializan a través de las oficinas de aduana, lo que hace que los aranceles sean en gran medida inaplicables. Así pues, los instrumentos de política comercial en la esfera de los servicios son fundamentalmente de carácter reglamentario. Sin embargo, como se señala en OMC (2012), solo un número limitado de reglamentaciones sobre servicios pueden categorizarse como obstáculos al comercio, en concreto las que no pueden justificarse por razones de interés público o persiguen fundamentos de política pública de manera socialmente ineficiente. En OMC (2012) se sostiene que las medidas discriminatorias son prácticas comerciales restrictivas por definición. En lo que respecta a las medidas no discriminatorias, las que limitan la entrada o el establecimiento en el mercado también son difíciles de justificar por razones de eficiencia, dado que al proteger de la competencia a los proveedores ya establecidos reducen la apertura general de los mercados a la libre competencia. Por último, las medidas no discriminatorias que, en cambio, afectan a las operaciones de los proveedores parecen ser las más alejadas de fines proteccionistas.

Esta evaluación se refleja ampliamente en la manera de formular los acuerdos comerciales de servicios, y en primer lugar el AGCS (véase también el recuadro E.2). Estos acuerdos se basan en la distinción fundamental

Recuadro E.2: El AGCS, en pocas palabras

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC entró en vigor en 1995, al final de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales. El AGCS es el primer y único conjunto de normas multilaterales por el que se rige el comercio internacional de servicios.

Un elemento básico del AGCS es el reconocimiento de que, contrariamente a la opinión generalmente aceptada, todos los servicios son comerciables, si bien ese comercio no puede apreciarse plenamente desde una perspectiva exclusivamente transfronteriza. Como resultado de la naturaleza intangible de muchos servicios, los proveedores y los consumidores frecuentemente deben estar físicamente cerca para que el servicio pueda ser prestado. Así, el AGCS distingue cuatro "modos" de suministro de servicios con el fin de abarcar todos los casos de servicios prestados en el ámbito internacional. Además del suministro transfronterizo tradicional de servicios (modo 1), como los servicios de consultoría prestados por teléfono a clientes extranjeros, el AGCS también abarca los casos en los que un consumidor compra un servicio en el extranjero (consumo en el extranjero o modo 2), como en el turismo internacional, así como los casos en los que los servicios se comercializan a través de un proveedor presente en otro país, ya sea mediante presencia comercial (modo 3), como ocurre cuando se establece una filial, o mediante la presencia temporal de personas físicas (modo 4), como sucede en el caso de los servicios prestados por consultores.

El AGCS aplica esta definición amplia del comercio a todos los servicios, con solo dos excepciones: los "servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales" y la mayor parte de los servicios de transporte aéreo (aunque esta última exclusión está sujeta a examen). Como contrapeso a este amplio ámbito, el AGCS solo prevé la aplicación general de un muy limitado número de obligaciones, principalmente el trato de la nación más favorecida (NMF), la transparencia (publicación de medidas) y la revisión de las decisiones administrativas. El trato NMF (artículo II del AGCS) exige que todos los servicios y los proveedores de servicios extranjeros reciban el mismo trato en lo sustancial; la obligación de transparencia prevé la publicación de todas las medidas relativas a los servicios que sean de aplicación general; y las normas sobre la revisión de las decisiones administrativas obligan a los Miembros a mantener tribunales o procedimientos que permitan a los proveedores extranjeros solicitar la revisión de las decisiones administrativas que afecten al comercio de servicios y, en su caso, su rectificación. No obstante, al final de la Ronda Uruguay, y posteriormente en el momento de su adhesión a la OMC, los Miembros tuvieron la posibilidad de acogerse a las exenciones de la obligación NMF, por ejemplo para proteger un trato preferencial otorgado a uno o varios interlocutores comerciales, incluso si no eran Miembros de la OMC, o para seguir aplicando prescripciones de reciprocidad.

En lo que respecta a sus disciplinas de apertura de los mercados, el AGCS estipula que el "acceso a los mercados" (artículo XVI) y el "trato nacional" (artículo XVII) solo se aplican a los sectores de servicios consignados por cada Miembro de la OMC en su propia lista de compromisos específicos, y únicamente en la medida en que no se hayan consignado limitaciones pertinentes para ninguno de los cuatro modos de suministro.

Los compromisos en materia de acceso a los mercados determinan las condiciones relativas al número de proveedores autorizado, el volumen de la producción de servicios, el valor total de los activos o transacciones de servicios, el número de empleados extranjeros, las formas jurídicas y la participación de capital extranjero. Conviene señalar que varias de estas condiciones no se basan en el carácter extranjero del servicio o el proveedor, por lo que los compromisos de acceso a los mercados pueden aplicarse de manera neutral con respecto al origen. Por su parte, los compromisos en materia de trato nacional establecen las condiciones relativas al trato no discriminatorio de los servicios y los proveedores de servicios extranjeros frente a sus equivalentes nacionales. Las listas ofrecen garantías jurídicas de que no empeorarán las condiciones de acceso y no discriminación consolidadas en ellas. Además, los "compromisos adicionales" (artículo XVIII del AGCS) permiten a los Miembros ofrecer garantías jurídicamente vinculantes con respecto a las medidas de facilitación del comercio de servicios. Todas las condiciones consignadas en las listas constituyen niveles mínimos de trato que cada Miembro garantiza a todos los demás Miembros y pueden ocultar, en la práctica, un régimen más laxo, que también debe aplicarse sobre una base NMF.

El AGCS contiene asimismo varias disposiciones de "buena gobernanza". En los sectores de servicios en los que un Miembro haya contraído compromisos, el artículo VI sobre "reglamentación nacional" exige, por ejemplo, que todas las medidas de aplicación general que afecten al comercio de servicios sean administradas de manera razonable, objetiva e imparcial. Además, en el párrafo 4 del artículo VI del AGCS se insta a los Miembros de la OMC a elaborar las disciplinas necesarias para asegurarse de que las medidas relativas a las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios.

entre las reglamentaciones que constituyen "obstáculos al comercio", destinados a ser eliminados en última instancia mediante la negociación, y todas las demás "medidas de reglamentación nacional" pertinentes, que solo están sujetas a algunas obligaciones de buen gobierno, más o menos desarrolladas.

Los obstáculos al comercio, en el marco del AGCS, abarcan todas las medidas discriminatorias, así como una lista exhaustiva de las denominadas limitaciones de acceso a los mercados, como los contingentes no discriminatorios que limitan el número de proveedores o la cantidad de producción suministrada en un mercado. Dado que el comercio de servicios comprende diferentes modos de suministro, los obstáculos al comercio, que en su mayoría son medidas internas, abarcan un conjunto de políticas mucho más amplio que en el caso de las mercancías.

Por otra parte, las medidas a las que se hace referencia como "reglamentación nacional" no se consideran obstáculos al comercio, aunque en los acuerdos sobre el comercio de servicios se reconoce que esas medidas, destinadas a alcanzar objetivos legítimos de política pública, pueden tener efectos de restricción del comercio. A la luz de la definición ampliada del comercio de servicios, sin embargo, pueden entrar en esta categoría numerosas medidas que rigen la forma en que se producen y consumen los servicios en una economía y que no son "obstáculos al comercio". Los acuerdos de servicios también reconocen implícitamente que el comercio puede verse más afectado por la ausencia de una medida que por su presencia, razón por la que permiten a los Gobiernos adoptar medidas reglamentarias positivas y comprometerse a aplicarlas.

(c) "Actuar en solitario" no permite aprovechar todos los posibles beneficios

La mayor parte de las reformas del comercio de servicios introducidas en los últimos decenios solo han emanado hasta cierto punto de negociaciones comerciales bilaterales o multilaterales. En líneas generales, los Gobiernos han llevado a cabo la gran mayoría de las transformaciones, en particular en lo que respecta al comercio efectuado a través de la presencia comercial (modo 3), de forma unilateral, impulsados por los beneficios económicos y de desarrollo previstos. Solo posteriormente esas reformas se han consolidado, en mayor o menor medida, en acuerdos comerciales (Hoekman *et al.* 2007; Roy *et al.* 2007; Marchetti, 2009; Fink y Jansen, 2009; Adlung y Morrison, 2010; Miroudot y Shepherd, 2014; Mattoo, 2015; Balchin *et al.* 2016). Las únicas excepciones son los compromisos de introducción progresiva asumidos en el marco de las negociaciones ampliadas sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros (véase el recuadro E.3) y las consolidaciones realizadas por los Miembros de reciente adhesión[5] en materia de servicios (Adlung, 2009).

Se ha estimado que los beneficios de la apertura de los mercados de servicios son elevados y se difunden por toda la economía (Banco Asiático de Desarrollo y Centro de Desarrollo de la OCDE, 2002). Como se indica en la sección C, la apertura del comercio de servicios genera ganancias de bienestar, ya que da lugar a una asignación de recursos más eficiente, aumenta la variedad de los servicios ofrecidos y permite la expansión de las empresas de servicios más productivas. Además de estas ventajas comerciales "ordinarias", la liberalización del comercio de servicios ofrece otros posibles beneficios, habida cuenta de la importancia que tiene para el desarrollo del capital humano el acceso a servicios sociales, como la salud y la enseñanza, y de lo vital que resulta la prestación de servicios intermedios para la competitividad de todas las empresas. En la medida en que los servicios ineficientes incorporados a las funciones de producción de las empresas generan costos en todas las fases ulteriores del proceso productivo, los obstáculos al comercio, como las restricciones no discriminatorias de acceso a los mercados, y las medidas de reglamentación nacional restrictivas del comercio que protegen a los proveedores ya establecidos, tienen amplias repercusiones en toda la economía.

Sin embargo, como se expuso en la sección D, varios sectores de servicios, algunos de ellos fundamentales (como los de infraestructura o los destinados a los productores), siguen estando muy restringidos en diversas economías. Entre otros ejemplos cabe citar diversos servicios de transporte y profesionales. En estos contextos, la liberalización de los servicios es limitada; sigue habiendo importantes obstáculos al comercio (incluso para los posibles competidores nacionales) que es difícil, si no directamente imposible, eliminar sobre la base de procesos únicamente nacionales. Así pues, los esfuerzos unilaterales de reforma pueden tropezar con dificultades, ya que a menudo no son lo suficientemente firmes y los colectivos interesados con una posición afianzada no se dejan convencer fácilmente. La intensidad reglamentaria en muchos sectores de servicios y la consiguiente facilidad con que los intereses privados pueden capturar a los organismos de reglamentación pueden explicar en parte las dificultades que afrontan los Gobiernos en la apertura de los mercados de servicios, y muestran los límites de lo que se puede lograr de forma autónoma, como se verá en el apartado a) de la sección E.4.

Recuadro E.3: Negociaciones ampliadas sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros

Las negociaciones de la OMC sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros que tuvieron lugar a finales de los noventa son dos ejemplos de cómo pueden tener éxito las negociaciones plurilaterales centradas en un sector o tema determinados, integrarse en un acuerdo existente (el AGCS) y aplicarse en régimen NMF. Ilustran la nueva dinámica de negociación que ofrecen los acuerdos sobre servicios.

Estas negociaciones, que en el caso de las telecomunicaciones básicas condujeron al Cuarto Protocolo anexo al AGCS y en el de los servicios financieros a los Protocolos Segundo y Quinto del AGCS sucesivamente, fueron fruto de las iniciativas adoptadas hacia el final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. En ese momento, el alcance de los compromisos en esos sectores se consideró insuficiente para lograr un resultado significativo.

En el caso de las telecomunicaciones básicas, aunque en un principio los iniciadores de las negociaciones fueron en su mayoría pequeñas economías industrializadas, la tendencia de las reformas del sector atrajo en última instancia no solo a las grandes economías industrializadas, sino también a un gran número de países en desarrollo que consideraron que las negociaciones eran útiles para catalizar el debate sobre la reforma del sector y ofrecían la oportunidad de consolidar las reformas en el marco del AGCS para evitar retrocesos una vez introducidas. La mayor participación registrada también se debió en parte a la flexibilidad que ofrecía el AGCS para que los Miembros, incluidos los países desarrollados y en desarrollo, asumieran compromisos de liberalización parcial o compromisos que se irían introduciendo progresivamente en una fecha futura especificada y acordada.

En cuanto a los servicios financieros, inicialmente estaba previsto que las negociaciones se celebraran en el semestre posterior a la entrada en vigor del AGCS, es decir, hasta finales de junio de 1995, pero finalmente se concluyeron a finales de julio de 1995, aunque con carácter provisional, y esos resultados se incorporaron al Segundo Protocolo anexo al AGCS. Si bien muchos Miembros habían mejorado los compromisos asumidos anteriormente, se consideró que los resultados aún no eran satisfactorios y los Miembros decidieron reanudar las negociaciones sobre los servicios financieros dos años después. Las negociaciones concluyeron con éxito en diciembre de 1997, y el 1° de marzo de 1999 entraron en vigor (para la mayoría de sus signatarios) los compromisos mejorados.[6]

El Quinto Protocolo resultó ser un acuerdo histórico alcanzado en el momento crítico de la crisis financiera asiática, que había estallado en julio de 1997 y suscitado temores de que se produjera un colapso económico mundial debido al contagio financiero. Los Miembros de la OMC, que representaban más del 95% del comercio mundial de servicios financieros, se mantuvieron fieles a sus mandatos de negociación y compromisos, impulsados por una determinación y voluntad política sin precedentes. Esto también era la prueba de que las negociaciones plurilaterales basadas en una masa crítica en un entorno multilateral podían conducir a un resultado sólido basado en el régimen NMF.

Los resultados alcanzados en básicamente tres años de negociaciones fueron sobresalientes: en el momento de la entrada en vigor de la OMC en 1995, 66 Miembros habían contraído compromisos en materia de servicios financieros, de los cuales 29 se mejoraron durante las negociaciones de 1995 y se incorporaron al Segundo Protocolo anexo al AGCS. Las negociaciones de 1997 elevaron a 56 el número de listas de compromisos mejoradas. A finales de 1997, 89 Miembros habían asumido compromisos en materia de servicios financieros, incluidos los que figuraban en el Quinto Protocolo, los derivados del final de la Ronda Uruguay, que no se modificaron en las negociaciones, y otros compromisos que se fueron incorporando a través de los procesos de adhesión de nuevos Miembros.

Además de la dificultad para vencer la resistencia del interés privado a la apertura de los mercados en determinadas esferas, la puesta en marcha unilateral de reformas por los Gobiernos tiene otros inconvenientes. En primer lugar, cuando las reformas no son multilaterales, la posibilidad de que se modifiquen las políticas sigue siendo importante. Sucede lo mismo en esferas que siempre han sido competitivas y están abiertas a los proveedores extranjeros, en las que no es necesario modificar las políticas y puede resultar menos fácil evitar la introducción de nuevas restricciones al comercio en el futuro. Esta dificultad puede agravarse en el contexto actual, ya que los Gobiernos están sopesando si deben responder

y cómo no solo a las oportunidades que ofrece la economía digital, sino también a los retos que plantea.

Un segundo inconveniente de que los países establezcan la reglamentación nacional de forma completamente independiente es que en los procesos de reglamentación nacional no suelen tenerse en cuenta las posibles externalidades negativas sobre los proveedores extranjeros, lo que aumenta la probabilidad de heterogeneidad reglamentaria (Hoekman *et al.* 2007). La existencia de normas diversas en las distintas jurisdicciones es una fuente de costos comerciales, en la medida en que los proveedores deben cumplir diferentes prescripciones reglamentarias nacionales para prestar los mismos servicios o servicios similares en distintos países. Las diferencias reglamentarias, aunque no tengan fines proteccionistas, segmentan los mercados internacionales e impiden la explotación de economías de escala.

En este contexto, la cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios puede desempeñar una función importante. Como se expone en el recuadro E.4, las principales teorías sobre los acuerdos comerciales internacionales explican en cierta medida varias de las razones, aunque no necesariamente todas, por las que las economías cooperan en la conclusión de acuerdos sobre servicios.

El mecanismo de bloqueo previsto en los acuerdos sobre el comercio de servicios constituye una razón de peso para que las economías colaboren entre sí. Como señalan Copeland y Mattoo (2008), los acuerdos comerciales presentan importantes ventajas en relación con los compromisos, tanto en el plano nacional como en el internacional. En el ámbito interno, la firma de un tratado comercial ayuda a los Gobiernos a resistir las presiones de los grupos de interés proteccionistas nacionales. Los acuerdos comerciales someten a los Gobiernos a determinadas obligaciones y aumentan los costos de la aceptación de demandas de mayores obstáculos al comercio, por lo que garantizan que los niveles de protección sigan siendo reducidos y que se destinen menos recursos a las actividades de presión. En el contexto internacional, la consolidación de las políticas en un acuerdo comercial aumenta la credibilidad y la previsibilidad de esas condiciones comerciales. Ofrece a los proveedores de servicios garantías de que la administración local no alterará los costos fijos de establecer una presencia comercial en un mercado extranjero, conseguir títulos de aptitud nacionales o adquirir conocimientos locales, por ejemplo bloqueando repentinamente el acceso a su mercado o imponiendo condiciones restrictivas con el fin de obtener rentas del proveedor de servicios. Aunque los compromisos con menor grado de consolidación que los regímenes efectivamente aplicados otorgan a los Gobiernos cierto margen para invertir parcialmente las reformas, siguen garantizando que no se produzcan cambios radicales en las políticas.

Además, incluso cuando los mercados ya están abiertos y las empresas exportadoras no necesitan ejercer nuevas presiones, sigue existiendo margen para negociar la consolidación del statu quo. De hecho, Hoekman *et al.* (2007) aducen que, en el caso de regímenes de servicios que ya están plenamente liberalizados, los Gobiernos pueden seguir invirtiendo capital político en el proceso de negociación de la OMC para afianzar los niveles de apertura existentes.

(d) Las consolidaciones en materia de servicios son valiosas … e interdependientes de la reglamentación nacional

Se ha demostrado empíricamente que los regímenes comerciales imprevisibles y los riesgos asociados a la modificación de las políticas generan costos importantes para los comerciantes, mientras que la previsibilidad de las obligaciones multilaterales tiene valor comercial en sí misma (OMC, 2014; Osnago *et al.* 2018). Esto es especialmente cierto en el comercio de servicios, sobre todo en el caso de los servicios de infraestructura que se comercializan mediante el establecimiento de una presencia comercial (modo 3), ya que su suministro suele suponer elevados costos irrecuperables[7] (OCDE, 2017b). Por lo tanto, las garantías que ofrecen los acuerdos comerciales frente a cambios arbitrarios de políticas constituyen un importante incentivo para que los proveedores de servicios suministren sus productos a escala internacional. La OCDE (2017b) considera que, incluso cuando los acuerdos comerciales consolidan niveles ya existentes de apertura de los servicios, la reducción de la incertidumbre que esos compromisos jurídicos proporcionan a los comerciantes de servicios tiene un efecto positivo y significativo en los volúmenes del comercio bilateral.

Ciuriak y Lysenko (2016), Albert y Tucci (2016) y Lamprecht y Miroudot (2018) también constatan que los compromisos contraídos en el sector de los servicios tienen un efecto positivo e importante en el comercio de servicios. Aunque previsiblemente el efecto de la nueva liberalización del comercio es mayor que el de la consolidación de las políticas de servicios ya existentes en los compromisos contraídos en el marco de la OMC, esta última todavía representa la mitad del efecto que tiene en

Recuadro E.4: ¿Por qué existen los acuerdos sobre el comercio de servicios?

Para explicar la existencia de acuerdos comerciales, los economistas han invocado dos razones principales que pueden ser complementarias: la teoría de la relación de intercambio y la teoría del compromiso.

Según la teoría de la relación de intercambio, los acuerdos comerciales pueden utilizarse para evitar una situación de falta de cooperación e ineficiencia en el comercio internacional (Bagwell y Staiger, 1999, 2002; Staiger, 2015). Sin acuerdos, los Gobiernos pueden tener incentivos para aplicar políticas comerciales que protejan a los productores nacionales a expensas de los exportadores extranjeros con el objetivo de alterar la relación de intercambio (es decir, el precio de las exportaciones en relación con el precio de las importaciones) y aumentar así la renta nacional. Ahora bien, si todos los Gobiernos decidieran imponer este tipo de políticas comerciales, no solo no cambiarían los precios relativos, sino que la actividad económica general disminuiría. Así pues, en una situación conocida como el "dilema del prisionero", todos los países acabarían empeorando. Al dar "voz" a los exportadores en las opciones de política comercial de sus interlocutores comerciales y hacer que los Gobiernos extranjeros adquieran conciencia de los costos derivados de las restricciones comerciales que imponen, las negociaciones comerciales pueden resolver este problema, en beneficio tanto de los consumidores como de los productores nacionales (OMC, 2012, y Copeland y Mattoo, 2008).

Sin embargo, hay razones para cuestionar la utilidad de la teoría de la relación de intercambio en lo que respecta al comercio de servicios. El motivo fundamental es que esta teoría se basa en acuerdos comerciales con un único modo de comercio (transfronterizo) y en la protección que se otorga a través de medidas en frontera. Ahora bien, en el caso del comercio de servicios hay múltiples modos de suministro, que pueden complementarse o sustituirse. A este respecto, aunque no se refiere directamente a los acuerdos sobre servicios, Blanchard (2007) sostiene que un país que pueda manipular la protección en frontera para mejorar su relación de intercambio no tendrá incentivo alguno para hacerlo si las importaciones proceden de sus propios inversores con participaciones en la propiedad en los países y sectores exportadores. Además, los aranceles o las cargas a la importación equivalentes carecen en gran medida de pertinencia en el comercio de servicios: apenas se aplican al suministro transfronterizo de servicios, sino que se sustituyen por restricciones a la importación cuantitativas o de otro tipo, y son totalmente inaplicables cuando los proveedores extranjeros con presencia en el país suministran directamente dentro de las fronteras nacionales los servicios importados, sin que se crucen las fronteras internacionales (Staiger y Sykes, 2017).

En cambio, la teoría del compromiso sostiene, para explicar la existencia de los acuerdos comerciales, que la razón principal de que los Gobiernos entablen negociaciones comerciales es la necesidad de mantener y mejorar la credibilidad de los programas nacionales de reforma de la reglamentación (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998, 2007; Matsuyama, 1990; Staiger y Tabellini, 1987). Los responsables de la formulación de políticas deben convencer a las empresas y a los consumidores de que las reformas comerciales serán duraderas, pero el compromiso de reforma no puede ser identificado ex ante por el sector privado. Así, si los costos de ajuste que conlleva la reforma son elevados y los proveedores de servicios nacionales y extranjeros sospechan que el Gobierno puede volver a imponer restricciones en el futuro, se abstendrán de invertir en el país, por lo que los beneficios de la reforma no se materializarán plenamente. Los acuerdos comerciales proporcionan instrumentos útiles para fundamentar las reformas unilaterales de la política interna y, por lo tanto, pueden resolver este problema, aunque las medidas autónomas adoptadas anteriormente por los Gobiernos para aprobar reformas nacionales de liberalización parecen ser un paso necesario hacia las negociaciones comerciales (Marchetti, 2004).

La teoría del compromiso parte del supuesto de que los acuerdos comerciales consolidan los niveles reales de apertura de los mercados, de forma inmediata o según un calendario preestablecido. Sin embargo, como señalan Marchetti y Mavroidis (2012), las consolidaciones realizadas en el marco del AGCS en particular, afianzan menos que los regímenes efectivamente aplicados. Así pues, la teoría del compromiso solo ofrece una explicación parcial de las negociaciones comerciales en el marco de la OMC.

las corrientes comerciales el aumento real del grado de apertura del sector de los servicios (Ciuriak y Lysenko, 2016). Lamprecht y Miroudot (2018) estiman que el aumento del promedio de consolidaciones de políticas en el marco de la OMC hasta los niveles consolidados en los ACR, sin que se produzca una nueva apertura real, aún genera un incremento del comercio del 8% al 12%, según el sector.

Como se verá en el apartado b) de la sección E.3, el nivel de consolidaciones de políticas en los ACR es notablemente superior al que se produce en el

marco del AGCS. Esto se debe en gran medida a que la mayoría de los compromisos contraídos en el marco del AGCS datan de 1995. A excepción de las negociaciones sectoriales ampliadas de 1995-1997 sobre telecomunicaciones y servicios financieros[8], y al margen del proceso de adhesión de distintas economías a la OMC, no se han celebrado nuevas negociaciones sobre servicios en la OMC desde entonces.

Entretanto, se ha firmado un número cada vez mayor de ACR que abarcan el comercio de servicios. Aunque el nivel de participación de los Miembros de la OMC en los ACR sobre servicios es variable, el número de estos acuerdos se ha disparado desde la entrada en vigor del AGCS (véase el gráfico E.1), pasando de menos de 10 en 2000 a 148 a finales de 2018. Más de 130 Miembros de la OMC (alrededor del 80% del total) son parte en al menos un ACR sobre servicios. Mientras que la inmensa mayoría de los ACR concluidos antes de 2000 abarcaban únicamente el comercio de mercancías, más de dos tercios de los suscritos en el último decenio incluyen también disciplinas sobre el comercio de servicios (véase el gráfico E.1).[9]

Otra tendencia significativa, especialmente en el último decenio, es el número cada vez mayor de ACR sobre servicios concluidos por las economías en desarrollo (véase el gráfico E.2).[10] En general, la mayor parte de los nuevos ACR sobre servicios firmados desde 2000 son acuerdos en los que son partes las economías en desarrollo. No obstante, pocos países menos adelantados (PMA) han participado hasta ahora en ACR sobre servicios, y algunas regiones han estado mucho menos expuestas que otras (África, en particular), aunque actualmente se están negociando otros ACR relativos a los servicios. Los Miembros más activos en cuanto al número de acuerdos notificados son Chile (22), Singapur (21), la Unión Europea (17), el Japón (16), China (14), la República de Corea (14), los Estados Unidos (13), México (12) y Australia (11). En la actualidad, muchas de las relaciones bilaterales más importantes en la esfera del comercio de servicios no están enmarcadas en ACR, aunque, especialmente en los últimos años, se han notificado varios acuerdos en los que participan grandes comerciantes de servicios, por ejemplo el acuerdo entre la Unión Europea y el Japón (2019), el Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica (CPTPP) (2018), el acuerdo entre la Unión Europea y el Canadá (2018), el acuerdo entre China y la República de Corea (2016) y el acuerdo entre la India y el Japón (2011).

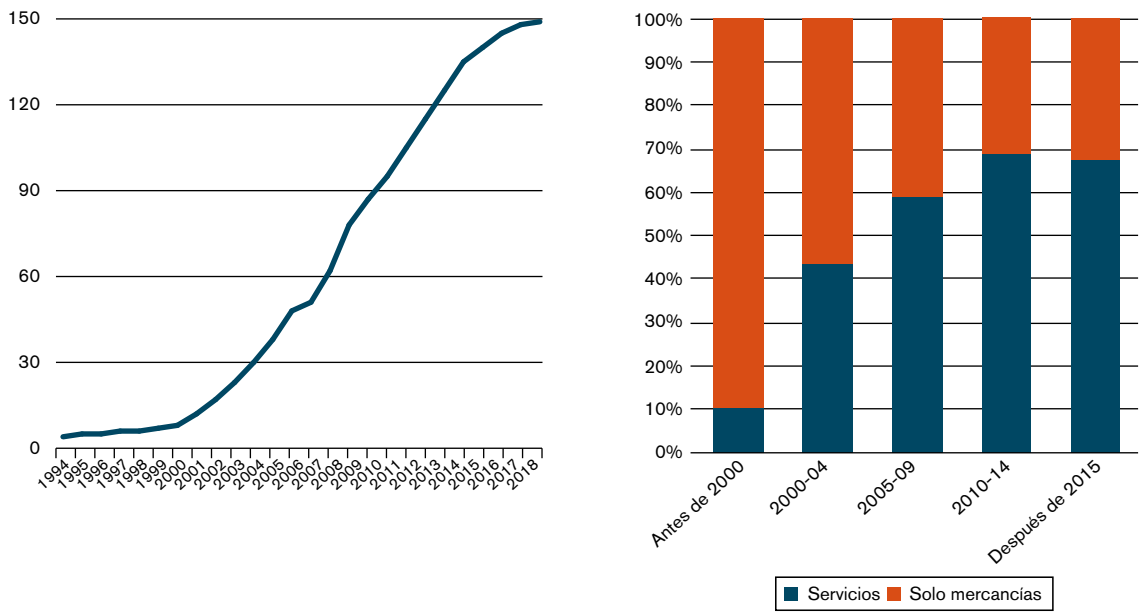
Desde que se negoció el AGCS, y teniendo en cuenta que no se han celebrado nuevas negociaciones sobre servicios en el marco de la OMC desde finales de los noventa, los ACR han sido la principal vía para consolidar las políticas de servicios. En cualquier caso, la vía de la OMC sigue abierta a los Gobiernos que deseen afianzar las reformas de su política de servicios, y ofrece la ventaja de una participación que puede ser mucho más amplia y un entorno menos volátil que en el caso de algunos ACR. Además, el marco de la OMC incluye elementos distintivos que contribuyen a reforzar la estabilidad y previsibilidad de las condiciones comerciales, en particular el mecanismo de solución de diferencias, pese a sus dificultades actuales, y las estructuras institucionales de supervisión del cumplimiento de los compromisos. Estas últimas comprenden los mecanismos de transparencia, vigilancia y examen de las políticas comerciales, que proporcionan un marco para la evaluación comparativa y el examen por homólogos que permite someter las medidas de los Gobiernos a un examen internacional. La OMC también proporciona una plataforma mundial para el intercambio de conocimientos entre países y la identificación, en 164 economías (en el momento de redactar el presente documento), de buenas prácticas, si no las mejores, para reglamentar los sectores de servicios de la manera menos restrictiva para el comercio. Además, permite el desarrollo de un sistema de normas comunes y compartidas que facilita el comercio de servicios.

La colaboración internacional, ya sea a nivel multilateral, regional o bilateral, se ha centrado en la reducción de los obstáculos al comercio y en las medidas de reglamentación nacional. De hecho, existe una gran complementariedad entre la participación internacional en estos dos tipos de medidas relativas a los servicios.

En primer lugar, dado que el comercio de servicios se abre cada vez más, es indispensable garantizar que las medidas de reglamentación nacional están diseñadas de forma que no obstaculicen la apertura de los mercados. Más allá de sus efectos en el comercio, unas medidas de reglamentación nacional mal diseñadas pueden perjudicar al dinamismo empresarial general y, en consecuencia, imponer una pesada carga a todas las empresas de servicios, independientemente de su origen, así como a los consumidores (OCDE, 2017b). Los clientes empresariales de fases ulteriores y los consumidores finales pagan un sobreprecio por un marco normativo que reduce la exposición del mercado a la competencia. La OCDE (2017b) asimila este sobreprecio a un impuesto sobre las ventas aplicado a las compras y estima que, en 42 economías, oscila por término medio entre el 3% en el transporte de carga por carretera y casi el 40% en los servicios de radiodifusión, con grandes variaciones de unas economías a otras.

Gráfico E.1: Los ACR sobre servicios han aumentado considerablemente

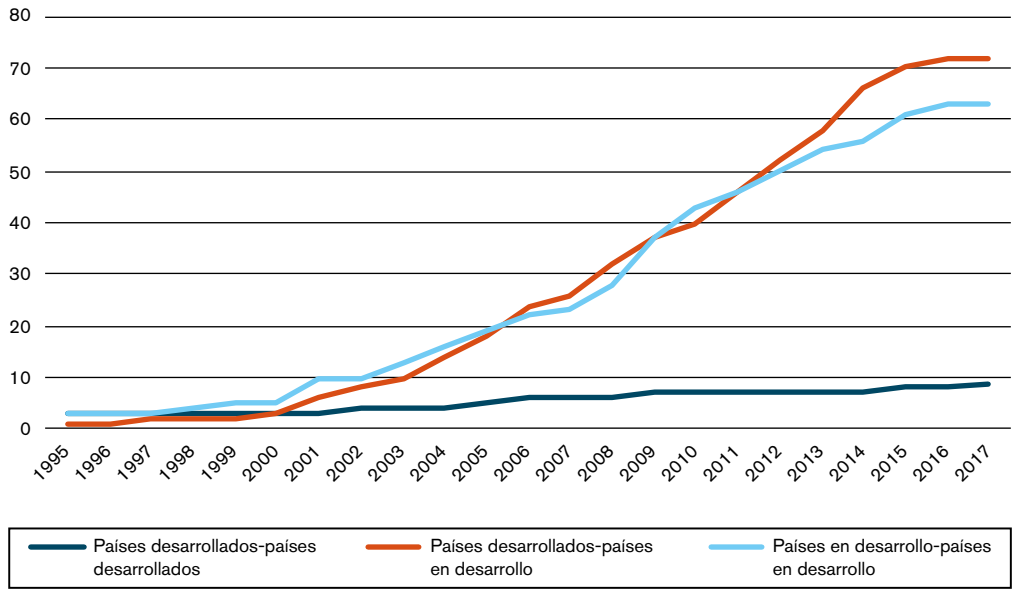
Número de ACR sobre servicios notificados a la OMC, por año de entrada en vigor (izquierda), y proporción de ACR notificados a la OMC que abarcan el comercio de servicios, por año de entrada en vigor (derecha)



Fuente: Secretaría de la OMC, diciembre de 2018.

Gráfico E.2: Cada vez más países en desarrollo son partes en ACR sobre servicios

Número de ACR sobre servicios, por niveles de desarrollo de las partes



Fuente: Secretaría de la OMC, diciembre de 2018.

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Natallie Rochester,
Consultora de Comercio y Desarrollo,
Directora Gerente, Mango Tales Ltd., Jamaica

El potencial del comercio de servicios para los países en desarrollo

La conclusión de la Ronda Uruguay y la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995 supusieron los primeros compromisos en materia de comercio de servicios asumidos no solo por los países desarrollados, sino también por muchas otras economías no pertenecientes a la Unión Europea y por las partes en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Los compromisos contraídos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), ahora conservadores, mostraron que los Miembros de la OMC estaban menos familiarizados con las disciplinas comerciales de la nueva esfera de los servicios que con las cuestiones abarcadas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Uno de los principios fundamentales del AGCS es el derecho a preservar la flexibilidad de las políticas y el derecho a reglamentar el suministro de servicios y a establecer nuevas reglamentaciones al respecto con el fin de realizar los objetivos de política nacional.

Sin embargo, la integración internacional de la producción, las prácticas comerciales y el ritmo y dinamismo de los avances tecnológicos han puesto en tela de juicio la pertinencia en el entorno comercial actual de muchas de las reservas y condiciones formuladas por los Miembros de la OMC en los compromisos del AGCS en relación con los sectores de servicios y los modos de suministro. Con la liberalización progresiva del comercio de servicios, en particular mediante la terminación de las exenciones del trato NMF, los Miembros de la OMC buscaban promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Los nuevos compromisos en relación con la liberalización de los servicios podrían armonizar las consolidaciones en la OMC con el régimen de *statu quo* en una gama más amplia de sectores de servicios en todos los países Miembros de la OMC, que cada vez son más numerosos.

Esto es importante para mejorar la transparencia de los servicios mundiales y la previsibilidad para los comerciantes, y podría estar respaldado por acuerdos de reconocimiento mutuo entre los Miembros. La mejora de los compromisos contraídos por los Miembros fundadores de la OMC favorecería el equilibrio de los derechos y obligaciones de los Miembros que se han adherido a la Organización, incluidas las economías pequeñas y vulnerables y los Estados de reciente independencia, que normalmente han asumido compromisos amplios y profundos en materia de servicios.

Cuando se creó la OMC, los países en desarrollo no estaban equipados para competir con economías más avanzadas en los sectores extractivos con uso intensivo de capital, las empresas de transformación de productos agropecuarios y la industria manufacturera. En ese momento, no se era tan consciente de que existe una simbiosis entre el comercio de servicios y el crecimiento de otros sectores de servicios y distintos de los de servicios, y que el comercio eficiente de servicios de valor añadido favorece la competitividad y facilita el ascenso en la cadena de valor en los sectores distintos de los de servicios.

En 2017, la inversión extranjera directa en la industria manufacturera y en el sector de los servicios estaba en niveles similares (WIR, 2018). En respuesta a la volatilidad de los precios y a la erosión de las preferencias, los países en desarrollo tradicionalmente dependientes de los productos básicos recurren ahora en mayor medida al comercio de servicios para mitigar la vulnerabilidad. Los servicios representan más de dos tercios del producto interno bruto mundial (OCDE y OMC,

2017), son uno de los principales contribuyentes al empleo y su comercio ha resistido mejor que el comercio de mercancías en tiempos de crisis económica.

La promoción del sector de los servicios, la innovación basada en la propiedad intelectual, la transferencia de tecnología y los conocimientos técnicos serán fundamentales para reducir la vulnerabilidad de las economías en desarrollo. Por consiguiente, una mayor participación en el comercio internacional de servicios es un elemento esencial del plan de desarrollo sostenible de un país.

El consenso sobre las disciplinas en materia de reglamentación nacional, al aumentar la transparencia de los regímenes y mejorar la información sobre los mercados y el proceso de adopción de decisiones, reduciría los obstáculos encubiertos al comercio en los posibles mercados de los Miembros en desarrollo, así como los costos de transacción para los comerciantes. Aunque se ha avanzado mucho en este ámbito, el programa incorporado del AGCS puso de manifiesto las dificultades para resolver las complejas cuestiones conceptuales del comercio de bienes inmateriales utilizando un sistema inspirado en el GATT, en particular en lo que respecta a las subvenciones y las salvaguardias.

Debido a la interdependencia de los modos de suministro y las actividades económicas en las transacciones con los consumidores, aún persisten estas dificultades en la elaboración de normas. Los Miembros de la OMC han estado estudiando la singularidad del funcionamiento del comercio de servicios, prestando especial atención a las tendencias en determinados sectores, así como al marco adecuado para la consignación en listas que garantice un acceso a los mercados y un trato nacional efectivos. En ocasiones, las aclaraciones y explicaciones sobre los intereses comerciales en la esfera de los servicios se han limitado a los participantes en negociaciones plurilaterales. La participación concertada de los Miembros de la OMC en el comercio de servicios y la mejora de los marcos para reforzar el intercambio de información podrían contribuir a fundamentar la formulación de las posiciones de negociación de los países en desarrollo, su participación en las negociaciones y su ulterior aplicación de los nuevos compromisos contraídos en el marco de la OMC en materia de comercio de servicios.

En la práctica, el acceso a los canales de distribución de los mercados de los interlocutores comerciales será la clave para abrir nuevos mercados a los países en desarrollo. La exención para los PMA en la esfera de los servicios[11] y las modalidades de aplicación conexas son un buen punto de referencia para responder a las prioridades de los países en desarrollo en las negociaciones sobre servicios. Una cooperación eficaz, conforme a lo previsto en el artículo IV del AGCS, la Ayuda para el Comercio y otros esfuerzos de creación de capacidad en la esfera del comercio de servicios, aumentarían las posibilidades de concluir y aprovechar nuevos compromisos comerciales en el marco de la OMC.

En el AGCS se reconoció desde un principio a las telecomunicaciones, las tecnologías de la información y las comunicaciones y los servicios financieros como sectores por derecho propio y como servicios de infraestructura que podían servir de base para otros sectores. En la economía digital actual, entendemos que estos servicios son fundamentales para permitir la participación comercial con independencia del nivel de desarrollo y el tamaño.

La digitalización también amplía el alcance de los servicios transfronterizos, como refleja el aumento de los servicios prestados a las empresas y las transacciones de TIC registrado en 2017 (WIR, 2018). Asimismo, altera la estructura del comercio de mercancías en favor de las que tienen un equivalente digital, y la transferencia de información digital a través de procesos como la impresión en 3D modifica unas relaciones que antes se basaban en la ubicación geográfica de la producción.

Por lo tanto, a los países en desarrollo les interesa consolidar compromisos en materia de liberalización de los servicios, normas sobre servicios y otras esferas fundamentales como el comercio electrónico y las MIPYME. Los enfoques futuros para negociar normas comerciales deberían examinar los diferentes Acuerdos de la OMC para garantizar la coherencia de los compromisos y aprovechar al máximo el potencial que ofrece un mundo conectado.

Aunque estas estimaciones incluyen también el efecto de los obstáculos a la entrada no discriminatorios y no se centran exclusivamente en las medidas de reglamentación nacional, indican los beneficios que podrían obtenerse de las reformas favorables a la competencia aplicadas a una reglamentación ineficiente de los servicios que permite a las empresas ya establecidas consolidar y ampliar su poder de mercado cuando se debilitan las presiones competitivas (OCDE, 2017b). De hecho, se trata de una esfera en la que se ha mantenido una colaboración transfronteriza, tanto a nivel multilateral como regional, y en la que se están realizando esfuerzos adicionales, como se verá en los apartados c) y d) de la sección E.3.

En segundo lugar, como se examina con más detalle en el apartado c) de la sección E.4, la cooperación en materia de medidas de reglamentación nacional y, de manera más general, de gobernanza de la reglamentación, puede fomentar una mayor apertura de los mercados de servicios. Aunque esta cooperación en la esfera de la reglamentación no es suficiente en sí misma, es probable que constituya una condición necesaria para la liberalización. La calidad de la gobernanza económica es fundamental para garantizar que la apertura del sector de los servicios ofrezca todos los beneficios económicos posibles, tanto para el país que lleva a cabo la liberalización como para el país exportador. Sin embargo, no todas las economías cuentan con la capacidad requerida para diseñar, aplicar y examinar las medidas reglamentarias necesarias a tal efecto. Además, incluso en las economías que poseen los recursos necesarios, en ocasiones ha sido difícil formular y hacer cumplir la reglamentación nacional, lo que en algunos casos ha tenido importantes efectos en el comercio, posiblemente no intencionados. Así pues, la colaboración internacional puede contribuir, por una parte, a movilizar la asistencia necesaria para que los países en desarrollo creen y mejoren sus estructuras de gobernanza de la reglamentación y faciliten una mayor apertura de los mercados de servicios y, por otra, a promover el intercambio de información y de las mejores prácticas que puedan servir de base a todos los países para la formulación de políticas de servicios menos restrictivas del comercio. El artículo de opinión de Natallie Rochester (véase la página 184) incluye un análisis de este aspecto desde la perspectiva de un país en desarrollo.

En los estudios publicados suele evocarse la posibilidad de una apertura de los mercados basada en la reciprocidad como premisa para las negociaciones comerciales; no obstante, las consolidaciones basadas en la reciprocidad que no implican nuevas aperturas podrían seguir estando justificadas. Además de ofrecer a los Gobiernos una vía para que se comprometan de manera creíble a mantener la apertura comercial ya existente, las negociaciones comerciales les permiten intercambiar "consolidaciones por consolidaciones". Tal vez a los Gobiernos les resulte más fácil "defender" a nivel nacional que han contraído compromisos con respecto a determinadas políticas de servicios si pueden demostrar que han obtenido compromisos comparables de sus interlocutores comerciales. Esto puede aplicarse a las consolidaciones de los niveles de acceso, pero también a las relacionadas con las disciplinas que facilitan el comercio en las medidas de reglamentación nacional. El hecho de contraer obligaciones conjuntamente con otros países no solo ofrece garantías a los proveedores de servicios de la aplicación de criterios comparables en las distintas jurisdicciones, lo que reduce los costos del comercio, sino que también puede proporcionar a los órganos de reglamentación cierto grado de seguridad de que, en la medida en que otros Gobiernos también están dispuestos a asumir esas obligaciones, no se menoscabará indebidamente su libertad de reglamentación.

Este hincapié en las consolidaciones no significa que los acuerdos sobre el comercio de servicios no tengan ninguna posibilidad de ofrecer nuevas aperturas de mercado. Aunque eso es algo que ha resultado difícil hasta la fecha, como se verá en los apartados a) y b) de la sección E.4, a medida que se producen avances tecnológicos y que las economías y las estructuras de producción evolucionan, es probable que los Gobiernos se enfrenten a presiones cada vez mayores para abrir sus propios mercados y acordar aperturas mutuas con sus interlocutores comerciales.

3. Cómo colaboran los países en la esfera de los servicios

Según se ha mostrado en la sección E.2, la reglamentación está presente en todos los sectores de servicios. Además, es prácticamente el único instrumento de política comercial en esos sectores. A medida que el comercio de servicios evoluciona bajo el impulso de los avances tecnológicos, la fragmentación de la producción, las tendencias demográficas, el aumento de los ingresos y las preocupaciones ambientales, la reglamentación se hace incluso más indispensable. El tipo de medidas de reglamentación introducidas en los países y la calidad de la normativa aprobada desempeñarán una función muy significativa en el aprovechamiento pleno de las oportunidades que ofrece el comercio de servicios para reforzar el crecimiento, el desarrollo, la diversificación económica y la inclusividad. Por esos motivos, los países han

cooperado en lo que respecta a la política comercial en la esfera de los servicios y siguen haciéndolo.

Desde un punto de vista teórico, Mattoo y Sauvé (2011) observan que, para determinar el nivel de gobierno en el que debe tener lugar la cooperación internacional -es decir, en el marco multilateral de la OMC o mediante acuerdos regionales o preferenciales-, hay que ampliar la teoría del comercio convencional para incluir en ella la multiplicidad de modos de suministro y el carácter reglamentario de la protección del comercio específicamente aplicable al comercio de servicios. Como los obstáculos al comercio de servicios suelen aumentar los gastos de explotación para los proveedores extranjeros sin generar necesariamente rentas nacionales equivalentes, otorgar acceso preferencial cuesta poco o nada, ya que los ingresos sacrificados son escasos o nulos, pero la situación de los países excluidos del acuerdo preferencial puede empeorar.

Por otra parte, existe el riesgo de que los ACR favorezcan el establecimiento de proveedores relativamente ineficaces y menos aptos para generar los mayores efectos secundarios positivos de transferencia de tecnología y conocimientos. A ese respecto, Mattoo y Sauvé (2011) afirman que, en el caso de los servicios, y en particular de los servicios de infraestructura que tienen elevados costos irrecuperables específicos para cada ubicación, la apertura del comercio en régimen distinto del NMF entraña riesgos a largo plazo que no se plantean en el caso del comercio de mercancías. Habida cuenta de la función que el establecimiento de una presencia comercial desempeña en el comercio de servicios, los efectos negativos en la competencia resultantes de la liberalización en régimen preferencial pueden ser duraderos, por lo que esos autores se muestran a favor de una apertura de los mercados de alcance multilateral y en régimen NMF. En ese sentido, cabe indicar que, en varios ACR, las consolidaciones "preferenciales" se refieren a medidas que, en la práctica, se aplican en régimen NMF, como se analiza más a fondo en el inciso i) del apartado b) de la sección E.3.

En cambio, en el caso de la cooperación internacional relacionada con medidas reglamentarias nacionales aplicadas "dentro de las fronteras", varios autores sostienen que esa cooperación podría ser más fructífera cuando se lleva a cabo a nivel regional o preferencial o entre grupos pequeños, más que a nivel multilateral. Braga y Hoekman (2017) afirman que la cooperación en materia de políticas de reglamentación nacional no puede llevarse a cabo entre 160 economías o incluso más, por lo que tal vez requiera iniciativas a nivel de grupos más pequeños. Mattoo y Sauvé (2011) sostienen que la cooperación en materia de reglamentación podría ser más aconsejable, y probablemente más factible, entre un subconjunto de países, ya que ello facilitaría, casi con toda seguridad, la mayor convergencia requerida para integrar plenamente los mercados, como en el caso de la Unión Europea. Balchin *et al.* (2016) consideran que las negociaciones regionales son particularmente importantes para facilitar el reconocimiento mutuo de calificaciones en el sector de los servicios. Sobre la base del análisis de todos los acuerdos de reconocimiento mutuo notificados entre 1995 y 2007, Marchetti y Mavroidis (2012) llegan a la conclusión de que los Miembros de la OMC suelen suscribir acuerdos de reconocimiento con otros Miembros de la OMC que son socios en ACR, comparten el mismo idioma, son vecinos geográficos o reúnen todas estas características. En todo caso, las iniciativas regionales deben tener en cuenta las obligaciones generales adoptadas a nivel multilateral. Como indican estos autores, los empeños regionales compatibles con los principios multilaterales pueden ser complementarios en lo que respecta a la reglamentación con un mayor nivel de detalle y especificidad.

En las secciones siguientes se describe la situación actual de la cooperación internacional en lo que respecta a la reducción de los obstáculos al comercio de servicios y la adopción de medidas internas de reglamentación. En primer lugar, se presenta la situación a nivel multilateral y se ofrece una breve descripción de los debates actualmente en curso, y después se aborda el nivel preferencial. En la sección final se describen a grandes rasgos las actividades de cooperación en materia de reglamentación de otras organizaciones internacionales que destacan por su relación con el comercio de servicios.

(a) Cooperación internacional para reducir los obstáculos al comercio en la Organización Mundial del Comercio

(i) Situación actual

Los compromisos específicos asumidos en el marco del AGCS determinan la medida en que los Miembros de la OMC otorgan "acceso a los mercados" (artículo XVI) y "trato nacional" (artículo XVII) en los diferentes sectores de servicios y modos de suministro. Los compromisos específicos sobre acceso a los mercados y trato nacional consignados en determinados sectores pueden utilizarse para promover la competencia y las inversiones en los sectores de servicios, consolidar la liberalización realizada de manera autónoma y aumentar la

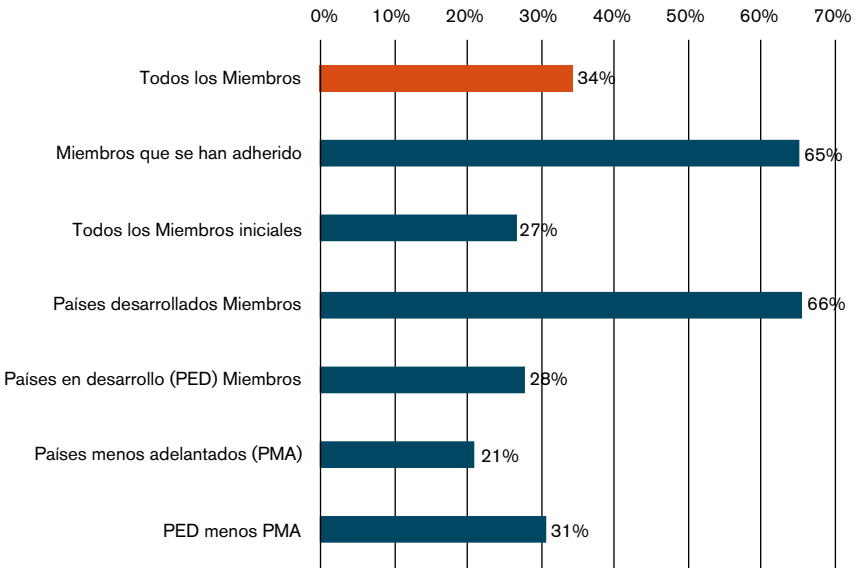
credibilidad de los planes de política. Además, los compromisos que consolidan los niveles de acceso existentes aumentan la transparencia y la previsibilidad e impiden los retrocesos de política que darían por resultado una mayor protección.

Sin embargo, los actuales compromisos consignados por los Miembros de la OMC en el marco del AGCS, que, en la mayoría de los casos, se formularon hace más de 20 años, son modestos en su conjunto y, en general, no garantizan el nivel de apertura actualmente aplicado en las políticas relativas al comercio de servicios (véase, por ejemplo Borchert *et al.*, 2011). Ello se debe a que, durante la Ronda Uruguay, los Miembros pusieron más empeño en establecer el nuevo acuerdo sobre el comercio de servicios que en negociar compromisos. Desde entonces, las negociaciones multilaterales sobre la apertura de los mercados no han dado resultados significativos, excepto en lo que respecta a las negociaciones ampliadas sobre servicios financieros y servicios de telecomunicaciones básicas (1995-1997), que permitieron ampliar los compromisos, incluidos los compromisos asumidos por los Miembros que se adhirieron a la OMC después de su creación en 1995.[12]

Dada la naturaleza de los obstáculos al comercio de servicios, los compromisos basados en el AGCS no pueden resumirse y cuantificarse tan fácilmente como las concesiones arancelarias. En cambio, pueden analizarse en función de su alcance sectorial -el número o la proporción de sectores en los que se han asumido garantías- y del nivel del trato consolidado para cada modo de suministro en los sectores sujetos a compromisos de acceso a los mercados y trato nacional.

En lo que respecta a la cobertura sectorial, la mayoría de los Miembros de la OMC no han consignado compromisos en la mayor parte de los sectores de servicios. Según se muestra en el gráfico E.3, como promedio, los Miembros de la OMC han asumido compromisos específicos en poco más de la tercera parte de todos los subsectores de servicios. La cobertura sectorial varía significativamente entre los diferentes grupos de Miembros, de forma que, como promedio, han asumido más compromisos los países desarrollados (66%) que las economías en desarrollo (28%). Los PMA tienen, como promedio, una porción menor de subsectores sujetos a compromisos (21%). En general, los Miembros que han pasado por un proceso de adhesión a la OMC han asumido

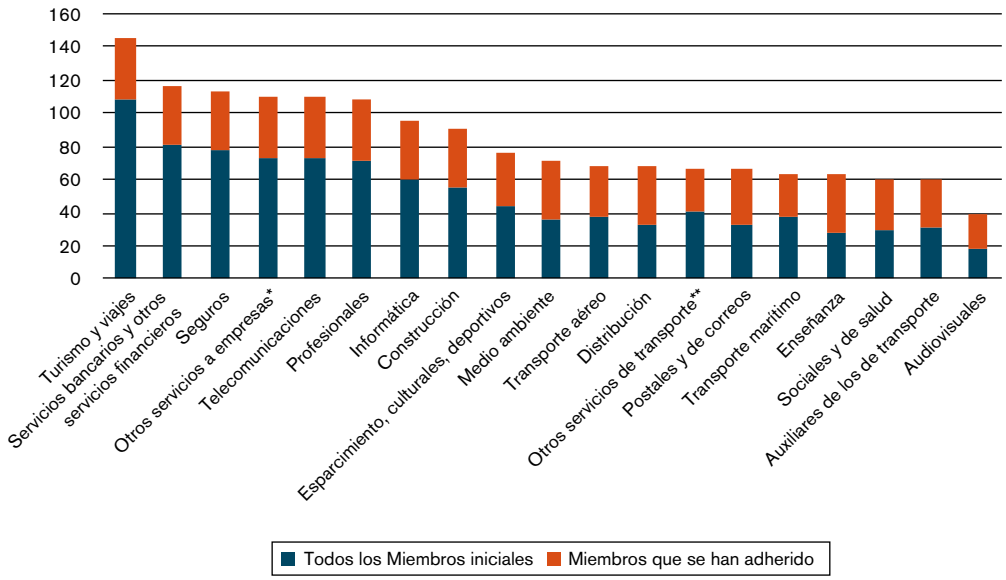
Gráfico E.3: Los compromisos del AGCS difieren entre los distintos grupos de Miembros
Promedio de subsectores de servicios sujetos a compromisos específicos en el marco del AGCS, por grupos de Miembros



Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: La clasificación de los grupos de Miembros se basa en las definiciones utilizadas en el informe de la Secretaría de la OMC titulado "La participación de las economías en desarrollo en el sistema mundial de comercio" y en la Base de Datos Estadísticos de la OMC. El número de subsectores de servicios se basa en la Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios (documento oficial MTN.GNS/W/120 de la OMC).[13] La Lista de la Unión Europea (25) se cuenta como una sola, excepto en lo que respecta a las categorías de "Miembros iniciales" y "Miembros que se han adherido", para las que se utiliza la antigua Lista de las Comunidades Europeas (12), ya que varios de los miembros de la UE (25) se adhirieron a la OMC después de 1995.

Gráfico E.4: Los compromisos del AGCS varían por sectores
Número de Miembros con compromisos específicos, Miembros que se han adherido y otros Miembros, por sectores



Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: Las Comunidades Europeas (12), que se utilizan debido a que cierto número de miembros de la UE (25) se adhirieron a la OMC después de 1995, se consideran como un único Miembro.

* Servicios prestados a las empresas distintos de los servicios profesionales y los servicios de informática y servicios conexos.

** Servicios de transporte distintos de los servicios de transporte marítimo, servicios de transporte aéreo y servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte.

más compromisos que los Miembros iniciales, y en un número de sectores similar al de los países desarrollados. El número de sectores abarcados varía entre los distintos grupos de países, pero también fluctúa significativamente dentro de cada grupo. Por ejemplo, entre las economías en desarrollo, un Miembro consignó compromisos solo respecto de un subsector, mientras que otro lo hizo respecto de 132 subsectores.

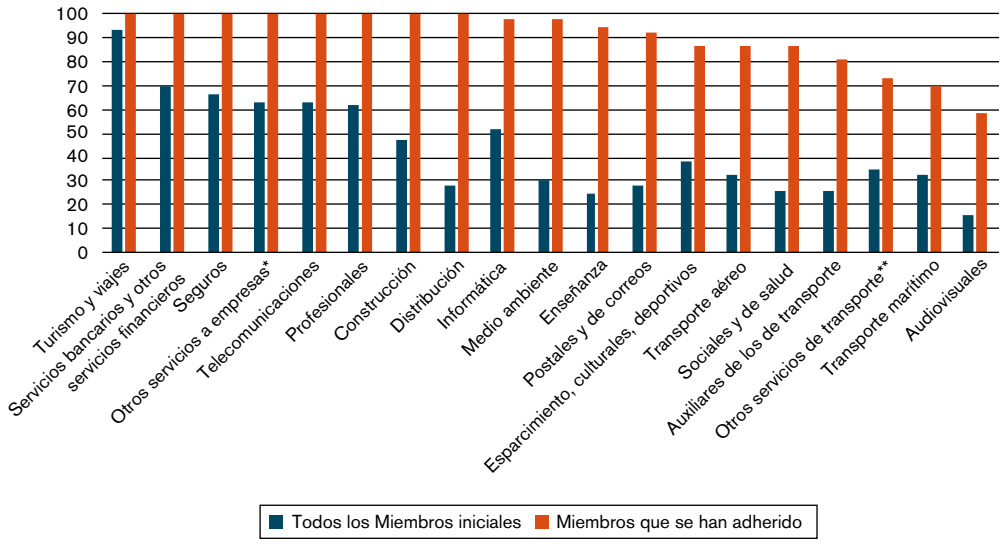
Según concluyen Carzaniga *et al.* (2015), los compromisos de apertura de los mercados -y también las disciplinas de reglamentación interna- suscritos por los Miembros que se han adherido, difieren sustancialmente de los asumidos por los Miembros iniciales de la OMC con niveles de desarrollo similares. Al examinar las listas de los 31 Miembros que se han adherido, se observa que sus Miembros se han comprometido con un nivel de apertura del comercio significativamente más elevado que el asumido por los Miembros iniciales de la OMC. Esto se confirma por la mayor cantidad de subsectores sujetos a compromisos y las cifras relativamente altas de consolidaciones plenas, sin limitaciones al acceso a los mercados o al trato nacional, que han consignado esos Miembros.

En general, algunos sectores de servicios han sido objeto de más compromisos que otros. Por ejemplo, los servicios de turismo, financieros y de telecomunicaciones han atraído compromisos de la mayoría de los Miembros, mientras que otros sectores, como los servicios de transporte, de distribución, postales y de correos, relacionados con el medio ambiente o audiovisuales, han sido abarcados por menos compromisos (véase el gráfico E.4). Como muestran las cifras sobre la cobertura total de subsectores, la asunción de compromisos en diversos grupos de subsectores es proporcionalmente mucho mayor entre los Miembros que se han adherido que entre los demás Miembros. Según se muestra en el gráfico E.5, una gran mayoría de los Miembros que se han adherido mantienen compromisos en la mayor parte de los grupos de sectores. En el caso de los Miembros iniciales, la situación es casi la opuesta: los servicios de turismo, financieros, de telecomunicaciones y prestados a las empresas son los únicos sectores en los que la mayoría han consignado determinados compromisos específicos.

Si se quiere resumir el nivel de trato consolidado para cada subsector sujeto a compromisos, un método sencillo consiste en distinguir, respecto de

Gráfico E.5: Los Miembros que se han adherido han incluido más sectores en sus compromisos que los demás Miembros

Porcentaje de Miembros que se han adherido y de otros Miembros con compromisos, por sectores



Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: Las Comunidades Europeas (12), que se incluyen debido a que cierto número de miembros de la UE (25) se adhirieron a la OMC después de 1995, se consideran como un único Miembro.

* Servicios prestados a las empresas distintos de los servicios profesionales y los servicios de informática y servicios conexos.

** Servicios de transporte distintos de los servicios de transporte marítimo, servicios de transporte aéreo y servicios auxiliares en relación con todos los medios de transporte.

cada modo de suministro, los subsectores sujetos a compromisos plenos (es decir, sin restricciones), a compromisos parciales (con algunas limitaciones al acceso a los mercados o al trato nacional) y "sin consolidar" (en los que no hay compromisos de acceso a los mercados o trato nacional respecto de determinado modo de suministro). Como puede observarse en el gráfico E.6, los compromisos sobre sectores específicos relativos al modo 3 tienden a estar sujetos a más limitaciones, mientras que los contraídos respecto del modo 2 están menos sujetos a restricciones y los aplicables al modo 1 son compromisos relativamente más "sin consolidar". Por su parte, el modo 4 suele estar sujeto a anotaciones intersectoriales que limitan los compromisos a determinadas categorías de personas físicas. Esta tendencia general no varía mucho entre los diferentes grupos de Miembros de la OMC.[14]

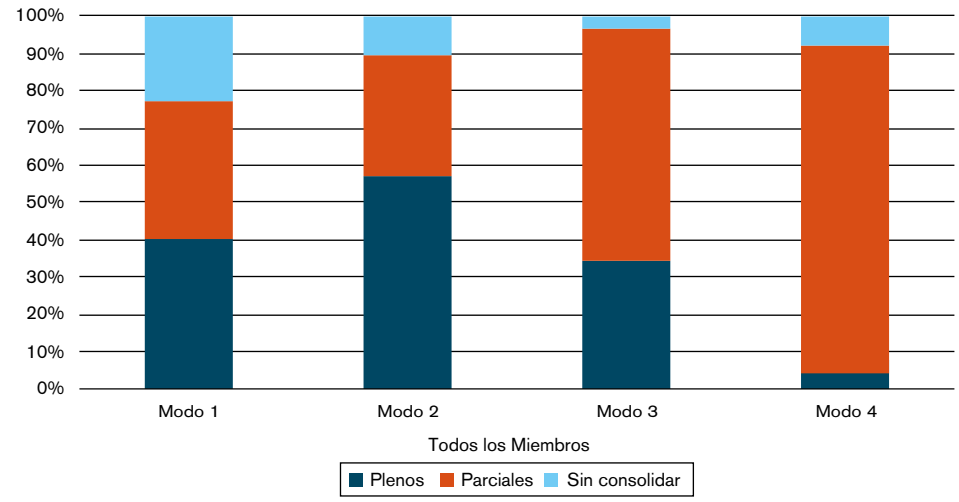
Los dos niveles de análisis -cobertura sectorial y niveles de los compromisos- se combinan y reflejan en el gráfico E.7. En ese contexto, la incidencia media de los compromisos plenos, o incluso parciales, al nivel de sectores específicos es bastante limitada. Sin embargo, la incidencia de los compromisos es mayor para los Miembros que se han adherido, en particular en lo que respecta a los compromisos plenos para los modos 1, 2 y 3.

La situación varía significativamente entre los diferentes sectores. Por ejemplo, la proporción de listas que contienen compromisos sobre el suministro transfronterizo y la presencia comercial respecto de servicios de infraestructura digital, como los de telefonía vocal, informática y recuperación de información y bases de datos en línea es más alta que en otros sectores de servicios, aunque más de un tercio de las listas no ofrece ninguna garantía de trato en esos ámbitos. Por su parte, los servicios de venta al por menor no son objeto de compromisos en la mayoría de las listas de los Miembros. Además, el número de listas que contienen compromisos en el modo 1 es limitado en el caso de los servicios a los que el creciente desarrollo de las redes digitales ofrece oportunidades de suministro electrónico transfronterizo, tales como los servicios de contabilidad, de ingeniería, de investigación y desarrollo, de publicidad, audiovisuales o de enseñanza.

Otros análisis han tratado de obtener una idea más clara del nivel de apertura o restricción perceptible en los compromisos del AGCS examinando el tipo y el alcance de las limitaciones incluidas en las listas (Gootiiz y Mattoo, 2009; Miroudot y Pertel, 2015). En realidad, los compromisos "parciales" pueden ser muy restrictivos en unos casos y mucho menos en otros. Varios compromisos relativos a sectores específicos

Gráfico E.6: Los niveles de los compromisos varían para los distintos modos de suministro

Niveles medios de los compromisos consignados en los distintos subsectores de las listas, por modos de suministro (%)

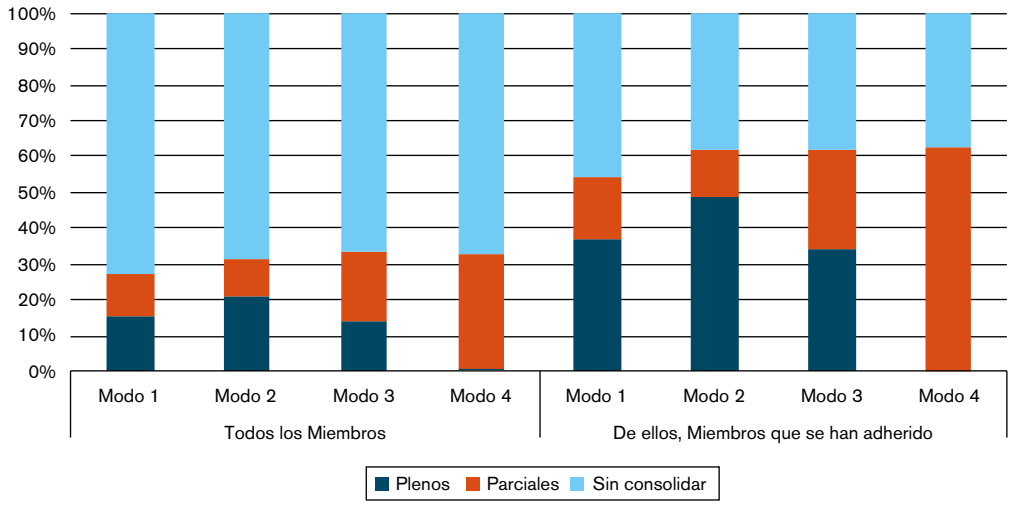


Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: Los cuatro modos de suministro del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) son los siguientes: modo 1, suministro transfronterizo; modo 2, consumo en el extranjero; modo 3, establecimiento de presencia comercial en un país extranjero; y modo 4, presencia de personas físicas en el extranjero. El eje vertical representa la proporción media de compromisos plenos, parciales y sin consolidar consignados para el acceso a los mercados y el trato nacional en los distintos sectores, por modos de suministro. Las Comunidades Europeas (12), que se incluyen debido a que cierto número de miembros de la UE (25) se adhirieron a la OMC después de 1995, se consideran como un único Miembro. Las limitaciones horizontales no se tienen en cuenta al determinar si los compromisos relativos a sectores específicos son "plenos" o "parciales". Compromisos "plenos" son los que no contienen limitaciones al acceso a los mercados o al trato nacional respecto de sectores específicos y de determinado modo de suministro. Los compromisos "parciales" contienen alguna limitación al acceso a los mercados o al trato nacional en sectores específicos o están "sin consolidar, excepto lo indicado en los compromisos horizontales". "Sin consolidar" significa que no se ha asumido ningún compromiso para determinado modo de suministro. El número de subsectores de servicios se basa en la Lista de Clasificación Sectorial de los Servicios (documento oficial de la OMC distribuido con la signatura MTN.GNS/W/120).

Gráfico E.7: La incidencia de los compromisos es mayor para los Miembros que se han adherido

Niveles medios de los compromisos relativos a sectores específicos por modos de suministro para todos los subsectores (sean o no objeto de compromisos) (%), todos los Miembros y Miembros que se han adherido



Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: Véanse más datos en el gráfico E.6. En el gráfico E.7, la categoría "Sin consolidar" comprende también los subsectores que no han sido objeto de compromisos.

no consolidan el nivel existente de apertura y, en cambio, otorgan garantías más restrictivas que las permitidas en la práctica, especialmente con miras a la apertura autónoma del comercio que ha tenido lugar desde que se asumieron los compromisos de la Ronda Uruguay.

(ii) Determinantes de los compromisos del AGCS

Son pocos los trabajos realizados sobre los determinantes de los compromisos asumidos en el marco del AGCS. Según explican Francois y Hoekman (2010):

> El análisis de los determinantes de los compromisos es más complejo que en el caso del comercio de mercancías (GATT), debido a la necesidad de considerar expresamente los múltiples modos de realización del comercio y adaptar ese factor a los recursos (ventaja comparativa) de los países. También es importante distinguir entre las predicciones relativas a las preferencias de las políticas comerciales aplicadas y los compromisos sobre tales políticas. Las predicciones teóricas relativas a los determinantes de las preferencias de política comercial se refieren a políticas reales (aplicadas), por lo que no es necesariamente sorprendente que no sirvan para explicar los compromisos asumidos en el marco del AGCS".

Se han hecho algunos intentos, solo para determinados sectores, en particular el de servicios financieros. Utilizando un simple modelo de política comercial endógena sobre servicios financieros, Harms *et al.* (2003) estudian los determinantes de los compromisos asumidos en el marco del AGCS respecto de ese sector -sobre la base de los índices de protección de los servicios financieros obtenidos a partir de los compromisos de los Miembros- como resultado de las negociaciones ampliadas de 1997. Harms *et al.* son los únicos autores que han obtenido sus variables explicativas a partir de un modelo formal de política comercial. Según sus conclusiones, la apertura de los servicios bancarios y, en menor medida, de los servicios relacionados con el comercio de valores, se explica satisfactoriamente en su marco teórico, que tiene en cuenta los conflictos de distribución entre los diferentes grupos nacionales (en particular, el sector bancario nacional y sus trabajadores, cuyo nivel de bienestar es un indicador del bienestar general), así como las futuras negociaciones comerciales (que pueden dar lugar a futuras compensaciones). En general, estiman que un mayor desarrollo del sector financiero, un mayor grado de sindicalización de los trabajadores nacionales, una mayor estabilidad macroeconómica, una mejor reglamentación cautelar y una mayor presencia de bancos extranjeros son todos ellos factores determinantes de los compromisos de liberalización. Sin embargo, la posibilidad de intercambiar concesiones en los diferentes sectores en negociaciones futuras induce a un país a adoptar un régimen más proteccionista en la actualidad.

Valckx (2004) examina también los factores determinantes de los compromisos de liberalización de los servicios financieros. En su opinión, la decisión de un país respecto del nivel de sus compromisos viene determinada por diversas variables macroeconómicas e institucionales, tales como el crecimiento económico, la inflación, la apertura y los resultados del sector bancario. Los "efectos de grupo de iguales" parecen haber desempeñado también su papel, en el sentido de que los países de la misma región o del mismo grupo de ingresos han adoptado un nivel similar de compromisos.

Otros estudios se centran en los factores determinantes de los compromisos de los Miembros en todos los sectores. Egger y Larch (2008) comprueban que las economías de gran tamaño y riqueza (abundancia de capital) suelen ser más propensas a reducir los obstáculos al comercio de servicios y a las inversiones en servicios, en comparación con las economías pequeñas y pobres, aun cuando el segundo grupo de economías debería registrar un mayor aumento del bienestar como resultado de reducir esos obstáculos, según la clasica teoría del equilibrio general del comercio y las empresas multinacionales. Según Egger y Larch, ese resultado podría explicarse por el proceso de negociación y la falta de marcos normativos nacionales de alcance general para los sectores de servicios en las economías más pobres. Estos autores consideran también que las economías que abrieron su comercio antes de la introducción del AGCS, mediante la participación en acuerdos comerciales preferenciales, se comprometieron, en general, con una mayor liberalización de los servicios en comparación con otras economías. Además, también constatan la existencia de algunos "efectos de grupo de iguales", en el sentido de que es más probable que las economías asuman compromisos amplios si sus interlocutores comerciales naturales o vecinos también lo hacen.

Basándose en conceptos de economía política internacional, Roy (2011) examina los determinantes de los compromisos asumidos por los Miembros en el marco del AGCS. Su principal conclusión es que los regímenes más democráticos -en teoría, más sensibles a la preferencia aperturista general

de la opinión pública y menos dependientes del uso discrecional de medidas de protección del comercio para concitar el apoyo de determinados grupos- y los países con más recursos de capital humano -que conllevan una ventaja comparativa en el comercio de servicios- se caracterizan por mayores niveles de consolidaciones, tanto en lo que respecta a la cobertura sectorial como al alcance del trato consolidado. Otros factores relacionados positivamente con esquemas de compromisos sobre servicios en las distintas economías se refieren al tamaño de la economía y a la capacidad de reglamentación (medida por el nivel de burocracia).

(iii) Debates en curso

En 2000 se iniciaron las negociaciones sobre los servicios con arreglo al artículo XIX del AGCS. Este artículo ("Negociación de compromisos específicos") dispone que los Miembros de la OMC "entablarán sucesivas rondas de negociaciones" con miras a "lograr un nivel de liberalización progresivamente más elevado". Los Miembros establecieron directrices y procedimientos de negociación y, siguiendo las directrices adicionales establecidas al iniciarse en 2001 las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), emprendieron procesos de negociación bilaterales y plurilaterales e intercambiaron ofertas iniciales y revisadas para introducir mejoras en sus listas de compromisos. Sin embargo, las negociaciones encallaron en 2006 cuando los Miembros se mostraron incapaces de cumplir el plazo para llegar a un acuerdo sobre las modalidades relativas a la agricultura y al acceso a los mercados para los productos no agrícolas. La "conferencia de manifestación de intenciones" sobre los servicios celebrada en 2008, en la que un grupo de Ministros intercambió indicaciones sobre las nuevas mejoras que podrían introducirse en las listas de compromisos, constituyó el último avance significativo en las negociaciones sobre la apertura del mercado de los servicios en la OMC. En el verano de 2008, las diferencias surgidas en las negociaciones en relación con un mecanismo de salvaguardia especial para los productos agrícolas impidieron que se llegase a un acuerdo sobre las modalidades relativas a la agricultura y al acceso a los mercados para los productos no agrícolas, y provocaron el estancamiento de todo el PDD. Desde entonces, los debates sobre la apertura de los mercados en el sector de los servicios han sido limitados.

Más recientemente, en 2018, un grupo de Miembros (Chile, México, Nueva Zelandia y Panamá) propusieron que las delegaciones celebrasen debates exploratorios sobre la apertura del mercado de los servicios en el contexto de las reuniones en sesión extraordinaria del Consejo del Comercio de Servicios, órgano de la OMC que supervisa las negociaciones sobre los servicios. El objetivo es que las delegaciones intercambien opiniones sobre sus actuales intereses de apertura de los mercados teniendo en cuenta la evolución reciente de la economía y de las políticas y sin perjuicio de sus posiciones sobre la cuestión de la celebración de negociaciones.[15]

La apertura del mercado de los servicios se ha examinado también en el contexto de las deliberaciones de los Miembros en el marco del Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico, sobre todo en los últimos años, al reactivarse ese Programa. Los Miembros han distribuido documentos básicos en los que exponen sus prioridades. En algunos casos, esas comunicaciones han incluido, entre otras muchas cosas, referencias a la importancia de un componente de apertura de los mercados relacionado con los servicios para mejorar las perspectivas del comercio electrónico. Como diversos Miembros han considerado que el Programa de Trabajo no contiene un mandato para celebrar negociaciones sobre normas o compromisos nuevos, la cuestión de las negociaciones sobre la apertura de los mercados como parte de la labor relativa al comercio electrónico se ha incorporado a los trabajos del grupo de más de 70 Miembros participantes en los debates informales sobre el comercio electrónico, según lo anunciado en una declaración conjunta hecha pública en la Conferencia Ministerial de Buenos Aires en diciembre de 2017.

Más recientemente, cuando los participantes en esa iniciativa abierta relativa a una Declaración Conjunta[16] sobre el comercio electrónico acordaron pasar a una fase de negociación, algunos Miembros presentaron nuevas comunicaciones pidiendo que la apertura de los mercados para los servicios relacionados con el comercio electrónico figurase entre los temas de negociación del grupo. Las propuestas varían entre una base mínima, que abarque las infraestructuras básicas del comercio electrónico, tales como los servicios de telecomunicaciones y de informática; y una base amplia, que comprenda el suministro transfronterizo (modo 1) para muchos o la mayoría de los servicios o que incluya todos los modos de suministro de servicios por medios electrónicos, teniendo en cuenta, por ejemplo, que la presencia comercial (modo 3) y la presencia de personas físicas (modo 4) desempeñan también una función en el comercio electrónico. Una de las razones por las que la negociación de compromisos sobre la apertura del mercado de servicios se ha planteado en el contexto del comercio electrónico es que hay una necesidad

percibida de mejorar unos compromisos que, en el caso de muchos Miembros, se remontan al año 1995, a fin de adaptar las listas de compromisos sobre servicios a las modernas realidades tecnológicas y comerciales.

(b) Cooperación internacional sobre la reducción de los obstáculos al comercio en los ACR

(i) Situación actual

En conjunto, la modesta situación de los compromisos consignados en el marco del AGCS contrasta acusadamente con los niveles de las consolidaciones relativas a los servicios que han alcanzado algunos Miembros en sus ACR.[17]

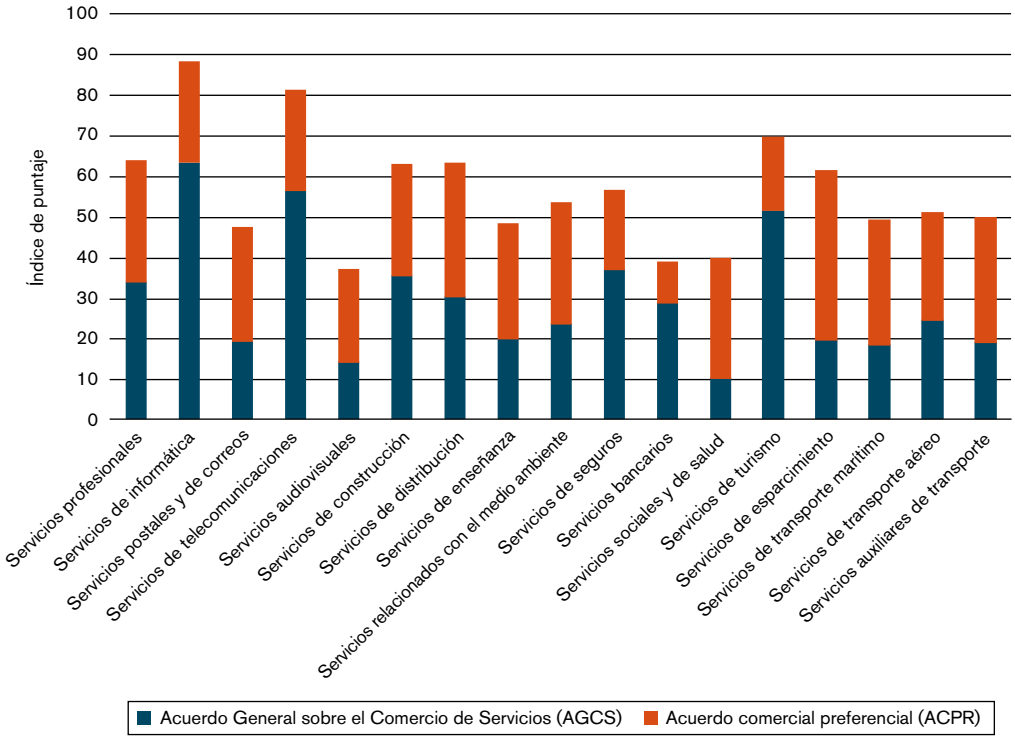
Diversos estudios han mostrado que las partes en ACR sobre servicios tienden, como promedio, a sobrepasar con mucho los compromisos que han asumido en el marco del AGCS, como se pone de manifiesto en el gráfico E.8 (véanse también Roy *et al.*, 2007; Marchetti y Roy, 2008; Fink y Molinuevo, 2008; Marchetti *et al.*, 2012; Roy, 2014; Van der Marel y Miroudot, 2014). En conjunto, los compromisos AGCS+[18] previstos en los ACR son significativos en los diferentes sectores y modos de suministro. Ese conjunto de investigaciones muestra de qué forma los compromisos AGCS+ previstos en los ACR varían entre los diferentes sectores, modos de suministro, regiones y niveles de desarrollo, así como entre acuerdos con diferentes tipos de estructura jurídica, y examina la importancia de la reciprocidad en los compromisos entre las partes en ACR en los diferentes sectores y modos de suministro. Ciertas investigaciones sobre los factores determinantes de la diferencia entre los compromisos sobre servicios según se hayan formulado al amparo del AGCS o en el marco de ACR llegan a la conclusión de que factores como la calidad del gobierno, el tamaño del mercado, la capacitación técnica y las asimetrías entre las partes son importantes para explicar la existencia de compromisos AGCS+ en los ACR (Van der Marel y Miroudot, 2014), al tiempo que otros autores insisten en que la coherencia y el nivel de restricción de los marcos normativos de las partes, así como la importancia del comercio bilateral de mercancías de las partes, tienen un efecto positivo (Shingal *et al.*, 2018).

Sin embargo, a diferencia de los ACR relativos al comercio de mercancías, que suelen reducir los aranceles a cero al cabo de cierto tiempo respecto de la mayoría de los productos objeto de comercio, se cree que los ACR sobre servicios prevén una escasa apertura adicional del comercio en la práctica, a pesar de algunas importantes excepciones (véanse algunos ejemplos en Roy *et al.* (2007)).[19] Más bien, los ACR sobre servicios han tendido a consolidar los niveles existentes de acceso y no discriminación con una amplitud mucho mayor que la otorgada en el marco del AGCS. Tal es el caso de varios ACR que adoptan un enfoque basado en el AGCS para la consignación de los compromisos en listas. Pero, en los últimos años, un número creciente de ACR han adoptado, al menos en parte, un enfoque distinto de la consignación en listas – enfoque de listas negativas –, en virtud del cual, todos los servicios abarcados se consideran plenamente abiertos, salvo que se especifique otra cosa en una lista de reservas para medidas disconformes que se incluye como anexo al ACR de que se trate.[20] A finales de 2018, el 40% de los ACR sobre servicios utilizaban un enfoque de listas positivas, mientras que el resto utilizaban, en todo o en parte, un enfoque de listas negativas (Gootiiz *et al.*, 2019).

En general, los ACR con enfoque de listas negativas prevén que se formulen reservas para las medidas "vigentes" que no estén en conformidad con determinadas disposiciones del acuerdo (por ejemplo, sobre acceso a los mercados o trato nacional). Lo cual da a entender que, en general, los niveles de apertura aplicados en el momento de firmarse el acuerdo estaban consolidados.[21] Además, los acuerdos basados en listas negativas suelen incluir una "cláusula de irreversibilidad", en virtud de la cual cualquier liberalización futura (autónoma o de otro tipo) de medidas disconformes vigentes quedará automáticamente consolidada. En general, la utilización de esas modalidades de "listas negativas" en los ACR ha dado lugar a compromisos que reducen significativamente la diferencia entre los niveles aplicados y los consolidados.

Los compromisos de apertura de los mercados incluidos por los Miembros en los ACR suelen diferir de sus compromisos en el AGCS, pero también varían entre los diferentes ACR en los que un Miembro sea parte. Aunque, a diferencia de lo que ocurre en el caso del comercio de mercancías, se consignan diferentes consolidaciones y se otorgan diferentes garantías de acceso a los proveedores de los distintos Miembros, ello no implica necesariamente que se apliquen preferencias reales y que los proveedores extranjeros estén sujetos a diferentes medidas en función de su origen. Dada su naturaleza (medidas internas que, con frecuencia, se han incorporado a los marcos reglamentarios nacionales), las medidas relativas al comercio de servicios suelen aplicarse en régimen NMF, aun cuando haya excepciones (por ejemplo, umbrales de revisión de las inversiones extranjeras directas en varias jurisdicciones). La resistencia

Gráfico E.8: Los compromisos de los ACR tienen un alcance mucho mayor que los asumidos en la OMC
Índice de compromisos AGCS+ en los ACR sobre servicios, por sectores



Fuente: Secretaría de la OMC, mayo de 2019.

Nota: Sobre la base de los compromisos asumidos por 53 Miembros de la OMC (contando a la Unión Europea (15) como un único Miembro) en 67 ACR sobre servicios (Roy, 2014). La puntuación del índice se establece con arreglo a una escala de 0 a 100 para cada sector, en la que 100 representa unos compromisos plenos (es decir, sin limitaciones) en todos los subsectores pertinentes. En la columna "AGCS" se expresa el valor de los compromisos contraídos en el marco del AGCS y de las ofertas sobre servicios realizadas en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo. En la columna "ACPR" se recoge el valor de los "mejores" compromisos asumidos por un Miembro en todos los ACR que ha concertado. La puntuación de los compromisos de la UE es la correspondiente a la UE-15.

interna a convertir en multilaterales los compromisos asumidos en el marco de ACR debería, en principio, ser escasa, y el potencial de los compromisos de los ACR debería facilitar, y no obstaculizar, la asunción de más compromisos multilaterales en régimen NMF para el comercio de servicios que para el comercio de mercancías.

(ii) Factores determinantes de los ACR sobre servicios

Se han realizado algunos trabajos sobre los factores que predisponen a las economías a negociar ACR que abarquen el comercio recíproco de servicios. Cole y Guillin (2015) hallan indicios significativos de que la "hipótesis de los interlocutores comerciales naturales", es decir, la similitud en lo que respecta al tamaño de la economía y las diferencias en la dotación relativa de factores entre países asociados, aumentan la propensión a negociar un acuerdo sobre el comercio de servicios. Egger y Shingal (2014) observan que la reglamentación es un importante factor determinante de la adhesión a un ACR sobre el comercio de servicios, y llegan a la conclusión de que los países en los que hay una mayor convergencia de las políticas de servicios y una reglamentación menos restrictiva tienen más probabilidades de concertar ACR entre ellos. Sobre la base de investigaciones anteriores, Sauvé y Shingal (2016) y Shingal *et al.* (2018) concluyen que los países con altos niveles previos de comercio bilateral de mercancías tienen más tendencia a negociar acuerdos recíprocos sobre servicios, lo que, en opinión de esos autores, confirma la creciente complementariedad entre las mercancías y los servicios que favorecen el comercio de mercancías, especialmente en regiones, como Asia, cada vez más integradas en las cadenas de valor mundiales.

En cuanto a la decisión de entablar negociaciones preferenciales sobre servicios, Marchetti y Roy (2008) afirman que los compromisos de los ACR tienen como causa la decepción por las negociaciones del PDD y la preocupación por el parasitismo.[22] Adlung y Roy (2005) sostienen que el apoyo político

a los acuerdos comerciales bilaterales podría haber ayudado a superar los obstáculos sustanciales que surgieron durante las negociaciones multilaterales sobre servicios, como las limitaciones de recursos a las que se enfrentan las economías más pequeñas para participar en negociaciones complejas o la resistencia institucional de muchos ministerios no comerciales responsables de la formulación de políticas comerciales sobre servicios. Hoekman *et al.* (2007) observan que los acuerdos bilaterales generan beneficios comerciales para los exportadores de servicios que pueden percibirse con mayor claridad que en el caso de los acuerdos multilaterales, por lo que suscitan más interés político.

(c) Cooperación internacional en la OMC en relación con las medidas de reglamentación nacional

(i) Situación actual

Como muestra el recuadro E.2, las actuales disposiciones del AGCS relativas a la reglamentación nacional son rudimentarias y se limitan a un pequeño número de obligaciones en materia de transparencia y buen gobierno. Sin embargo, es importante tener en cuenta los elementos dinámicos incorporados al AGCS, ya que sus redactores lo concibieron como un elemento fundamental que sirva de base para la liberalización progresiva: el AGCS contiene un mandato intrínseco para la celebración de sucesivas rondas de negociaciones con objeto de reducir los obstáculos al comercio y converger hacia buenas prácticas de reglamentación favorables a la competencia, que pueden consolidarse mediante compromisos adicionales.

Además, al reconocer los efectos potenciales de restricción del comercio que tienen las medidas de reglamentación nacional, los Miembros de la OMC convinieron en la necesidad de elaborar disciplinas específicas para asegurar que ciertas reglamentaciones gubernamentales no restrinjan el comercio de manera indebida. El resultado fue el párrafo 4 del artículo VI del AGCS, que contiene el mandato de elaborar "las disciplinas necesarias" con objeto de asegurarse de que determinados tipos de reglamentación (es decir, prescripciones y procedimientos en materia de licencias, prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, y normas técnicas -la denominada "reglamentación nacional del AGCS"-) no constituyan obstáculos innecesarios al comercio de servicios. Es importante señalar que el mandato del párrafo 4 del artículo VI no tiene por objeto la puesta en marcha de un proceso de desreglamentación, ni la armonización entre sistemas de reglamentación, sino más bien promover buenas prácticas de reglamentación que permitan a los Miembros alcanzar cualquiera de los objetivos de política que se propongan.

En el curso de las negociaciones para elaborar disciplinas sobre reglamentación nacional con arreglo al párrafo 4 del artículo VI, los Miembros de la OMC decidieron centrarse primero en el sector de la contabilidad. Las negociaciones dieron por resultado las "Directrices para los acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo en el sector de la contabilidad" (mayo de 1997), seguidas por las "Disciplinas sobre la reglamentación nacional en el sector de la contabilidad" en diciembre de 1998.

Las Directrices, que son voluntarias, se elaboraron para proporcionar orientación práctica a los Gobiernos, las entidades negociadoras u otras entidades que entablen negociaciones de reconocimiento mutuo en materia de servicios de contabilidad. En ellas se reconoce que las diferencias en las normas sobre enseñanza y exámenes y en los requisitos de experiencia, entre otras, hacen que la aplicación del reconocimiento sobre una base multilateral sea extremadamente difícil. En las Directrices se establece una lista de los elementos que conducirían a una mayor transparencia en la negociación, la conclusión y el contenido de los acuerdos de reconocimiento mutuo, y se promueve un grado de similitud entre los acuerdos que facilitaría la ampliación del reconocimiento mutuo de manera más general.

Las Disciplinas relativas a la Contabilidad constituyen un conjunto de reglas para asegurar que las medidas de reglamentación nacional relacionadas con las licencias, las cualificaciones y las normas técnicas en el sector de la contabilidad no se elaboren, adopten o apliquen con el fin o con el efecto de crear obstáculos innecesarios al comercio de servicios de contabilidad. Por ello, las medidas no restringirán el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo. Asimismo, las Disciplinas relativas a la Contabilidad, que deben aplicarse a los Miembros con compromisos de liberalización en el sector, comprenden obligaciones de mayor transparencia en materia de publicación y disponibilidad pública de las medidas y establecen el requisito de informar a los Miembros que lo soliciten sobre la justificación de las medidas de reglamentación que se adopten en el sector de la contabilidad. Por primera vez en el contexto del comercio de servicios, las Disciplinas relativas a la Contabilidad introducen la obligación de que los Miembros hagan todo lo posible para ofrecer a los interesados la oportunidad de formular observaciones sobre los proyectos de medidas de reglamentación. Los requisitos y procedimientos de

concesión de licencias deben estar preestablecidos y ser objetivos, y las tasas deben ajustarse a los costes administrativos pertinentes. Las calificaciones obtenidas en el extranjero deben tenerse en cuenta sobre la base de la equivalencia de la enseñanza, la experiencia y/o los exámenes. Las normas técnicas deben elaborarse y utilizarse únicamente para alcanzar objetivos legítimos, y las normas internacionales deben tomarse como referencia para determinar la necesidad de adoptar medidas reglamentación.

Los Miembros decidieron integrar las Disciplinas relativas a la Contabilidad en el AGCS no más tarde de la fecha en que concluyese la ronda de negociaciones sobre los servicios establecida por mandato, y convinieron en no promulgar nuevas medidas incompatibles con las Disciplinas en el futuro.

Otro ejemplo de convergencia de los Miembros de la OMC en relación con las buenas prácticas de reglamentación fue el "Documento de referencia sobre los principios relativos al marco reglamentario de los servicios de telecomunicaciones básicas", que se redactó durante las negociaciones de la OMC sobre las telecomunicaciones básicas (1995-1997) y complementa los compromisos de acceso a los mercados y trato nacional en ese sector. El documento fue fruto de la estrecha colaboración entre funcionarios encargados del comercio y funcionarios de los ministerios de telecomunicaciones y encargados de la reglamentación.

El "Documento de referencia sobre los principios relativos al marco reglamentario de los servicios de telecomunicaciones básicas" contiene seis secciones, cuyas disposiciones abarcan las obligaciones de reglamentación sobre salvaguardias de la competencia, interconexión, servicio universal, concesión de licencias, independencia de la entidad de reglamentación, y asignación y utilización de recursos escasos (frecuencias, números y derechos de paso). Los negociadores llegaron a un acuerdo sobre las disciplinas relativas a las salvaguardias de la competencia y las garantías de interconexión, estrechamente relacionadas con esas salvaguardias, básicamente porque era obvio que los regímenes de telecomunicaciones recientemente reformados se caracterizarían por la presencia de un proveedor dominante, que normalmente sería el monopolio anterior. Asimismo, una importante característica de las obligaciones de servicio universal era que cualquier mecanismo utilizado para alcanzar esos objetivos debería ponerse en práctica de forma neutral para la competencia. En ese sentido, tales disposiciones eran ampliaciones de las correspondientes disciplinas del AGCS relativas a los monopolios y los proveedores exclusivos (artículo VIII), pero aplicadas ahora a los proveedores dominantes en ese sector. Las disposiciones sobre la concesión de licencias, la independencia de las entidades de reglamentación y la asignación de recursos escasos se corresponden más estrechamente con el tipo de disposiciones contenidas en el artículo VI del AGCS, sobre reglamentación nacional, que exigen imparcialidad y no discriminación, y en el artículo III del AGCS, sobre transparencia.

Al concluir las negociaciones sobre las telecomunicaciones básicas, 57 Gobiernos incluyeron, como compromisos adicionales en sus listas anexas al AGCS, los contenidos del Documento de Referencia, en su integridad o con pequeñas modificaciones, y seis Miembros consignaron al menos algunos de esos contenidos. Los nuevos compromisos entraron en vigor en 1998. Actualmente, como resultado de procesos de adhesión y de mejoras unilaterales presentadas por Miembros ya existentes, 101 Gobiernos Miembros de la OMC han consignado el Documento de Referencia en sus listas respectivas y, de ellos, 94 Miembros han consignado el Documento en su totalidad o solo con pequeñas modificaciones.

(ii) Debates en curso

Actualmente, los debates que se llevan a cabo en la OMC en relación con aspectos de las reglamentaciones se centran principalmente en tres temas: la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, el comercio electrónico y los aspectos pertinentes de la facilitación de las inversiones.

En primer lugar, en lo que respecta a la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, tras la adopción de las Disciplinas relativas a la Contabilidad, los Miembros decidieron trabajar en la elaboración de disciplinas de aplicación general en el Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional (GTRN) y, al mismo tiempo, examinar la posibilidad de elaborar disciplinas para los distintos sectores o grupos de sectores.

Las negociaciones ulteriores se concentraron en las disciplinas aplicables a todos los sectores, y las propuestas de los Miembros se han plasmado en varios proyectos de textos del Presidente, que comprenden disciplinas para aumentar la transparencia y procedimientos administrativos para asegurar que los procesos de autorización prevean mecanismos eficaces (por ejemplo, que permitan la presentación electrónica de documentos y aseguren la tramitación de las solicitudes sin demoras injustificadas), sin omitir la aplicación de tarifas razonables. Esos proyectos contienen también disciplinas en virtud de las cuales las medidas de reglamentación deberán basarse

en criterios y decisiones objetivos y transparentes que habrán de alcanzarse y administrarse con independencia de los demás proveedores y mediante procedimientos adecuados e imparciales.

Los debates del GTRN se estancaron en 2011. Aunque se reanudaron en 2016, las nuevas propuestas de textos, presentadas con similares elementos sustantivos, no fueron suficientemente aceptadas por todos los Miembros como para alcanzar un resultado basado en el consenso.

Ante la oposición encontrada, y con miras a promover un texto de negociación al margen del foro específico de negociación, desde comienzos de 2018, un grupo de más de 60 Miembros de la OMC han celebrado debates en reuniones abiertas a todos los Miembros de la OMC, en lo que se conoce ya como la Iniciativa relativa a una Declaración Conjunta sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS. A comienzos de 2019, el grupo estaba a punto de llegar a un acuerdo sobre un conjunto completo de disciplinas sustantivas. En el momento de redactar estas líneas, no está claro aún de qué forma el grupo dará efecto legal a los resultados acordados.

En cuanto al comercio electrónico, están celebrándose debates sustantivos en el marco del Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico, foro multilateral de la OMC, y en un grupo informal de Miembros partipantes en lo que se conoce como Iniciativa relativa a la Declaración Conjunta sobre el comercio electrónico. En el Programa de Trabajo se examinan las consecuencias de mantener la moratoria de larga data sobre los derechos de aduana respecto de las transmisiones electrónicas. En las deliberaciones del grupo de la Declaración Conjunta se examinan varios ámbitos de reglamentación que se consideran importantes para establecer un marco reglamentario adecuado para el comercio electrónico. La diferencia entre la Iniciativa relativa a la Declaración Conjunta y el Programa de Trabajo consiste en que los participantes en la Iniciativa esperan llegar a un acuerdo sobre un conjunto de disposiciones relacionadas con la reglamentación y, posiblemente, con la adopción de compromisos relacionados con el Acuerdo sobre Tecnología de la Información o compromisos de apertura de los mercados en el marco del AGCS de alcance, si no multilateral, al menos plurilateral.

El tipo de cuestiones reglamentarias que se examinan en el grupo de la Declaración Conjunta, muchas de las cuales también se señalan en el Programa de Trabajo, se refieren, por ejemplo, a la protección de los consumidores en línea, el reconocimiento de los contratos electrónicos y las firmas electrónicas, los correos electrónicos no solicitados, la ciberseguridad y la transferencia de tecnología, por citar solo algunas. Como en el caso de algunas disposiciones actualmente incluidas en numerosos ACR, los tipos de disposiciones que, en general, preconizan los participantes en la Declaración Conjunta son los que harán posible el acuerdo de los Gobiernos para asegurar el mantenimiento o el establecimiento de leyes o reglamentaciones relacionadas con esos temas. Además, al igual que las disposiciones conexas de los ACR, las normas propuestas por los participantes no tienen carácter preceptivo sobre lo que deberían contener exactamente esas leyes y reglamentos, pero se parte de la base de que deberán ser compatibles con principios del AGCS como los relativos a la transparencia, la imparcialidad y la no discriminación. Algunos participantes han pedido también una mayor transparencia, o incluso la publicación y la presentación de observaciones previas sobre las nuevas normas y reglamentaciones, de modo no diferente al adoptado para los textos propuestos sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS. También se ha propuesto que haya más colaboración y consultas entre los órganos de reglamentación pertinentes sobre los diversos temas de reglamentación del comercio electrónico.

Por último, en relación con los aspectos pertinentes de la facilitación de las inversiones, la Declaración Ministerial Conjunta sobre la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo, firmada por 70 Miembros de la OMC, pide "que se inicien debates estructurados con el objetivo de elaborar un marco multilateral sobre la facilitación de las inversiones", y añade que esos debates "tendrán por objeto identificar y desarrollar los elementos de un marco para facilitar las inversiones extranjeras directas […]". La Declaración Ministerial Conjunta establece claramente que "en los debates no se abordará el acceso a los mercados, la protección de las inversiones ni la solución de diferencias entre inversores y Estados", e insta a todos los Miembros de la OMC a participar activamente en la iniciativa.

Tras la Declaración Conjunta, los Miembros participantes han seleccionado y están desarrollando los posibles elementos del marco destinados a: i) aumentar la transparencia y previsibilidad de las medidas de inversión; ii) racionalizar y acelerar los procedimientos y requisitos administrativos; iii) mejorar la cooperación internacional, el intercambio de información, la comunicación de las mejores prácticas y las relaciones con las partes interesadas, incluida la prevención de diferencias; y iv) facilitar una mayor participación de los Miembros en desarrollo y menos adelantados en las corrientes mundiales de inversión. Según se analiza en el recuadro E.5, las

Recuadro E.5: Las IED como factor determinante del comercio de servicios

La inversión y el comercio mundiales están inextricablemente entrelazados a través de las redes internacionales de producción de las empresas multinacionales, que fragmentan sus procesos de producción en diferentes componentes y en diversos lugares, y sus insumos y productos comerciales en cadenas de valor mundiales de diversos grados de complejidad (UNCTAD, 2013). Los debates y las publicaciones sobre la cooperación internacional en el comercio de servicios tienden a centrarse en las políticas que afectan directamente al comercio de servicios, incluso a través de la presencia comercial (modo 3 del AGCS). Así pues, los debates se centran generalmente en las políticas y reglamentaciones que afectan a la capacidad de los exportadores de servicios extranjeros para exportar servicios o para invertir y establecer una presencia comercial en los países receptores. Sin embargo, las IED en el sector manufacturero son importantes para los servicios cuyo suministro se lleva a cabo tanto a nivel transfronterizo como mediante presencia comercial.

Un volumen cada vez mayor de investigaciones demuestra que el comercio de servicios, en particular a través de la presencia comercial, está relacionado con las IED en el sector manufacturero y depende de ellas. Tras examinar el comportamiento de 57 economías durante el período de 1989 a 2000, Kolstad y Villanger (2008) llegan a la conclusión de que las IED en el sector manufacturero son un poderoso factor determinante de las IED en determinados servicios de infraestructura, en particular financieros y de transporte, pero resultan insignificantes para las IED en otros tipos de sectores de servicios, como el comercio al por menor. Este resultado es coherente con la idea de que los servicios de infraestructura, como los financieros y de transporte, contribuyen a consolidar las cadenas de producción integradas a nivel mundial.

Los datos a nivel de empresa también apuntan en la misma dirección: las decisiones relativas a la ubicación de las empresas manufactureras y de servicios son interdependientes. Por ejemplo, al analizar las decisiones de las empresas francesas de servicios prestados a las empresas en cuanto a la ubicación de filiales en el extranjero durante el período de 1997 a 2002, Nefussi y Schwellnus (2010) constatan la existencia de una fuerte complementariedad: las filiales de las empresas francesas de servicios prestados a las empresas solían estar situadas en el lugar en el que se encontraban las filiales manufactureras francesas, a fin de satisfacer la demanda de servicios de estas últimas. Esta complementariedad depende de la existencia de fuertes vínculos insumo producto entre los dos sectores, el manufacturero y el de los servicios prestados a las empresas. Un estudio similar de Armenise *et al.* (2011) sobre los factores determinantes de la ubicación de las IED italianas en servicios prestados a las empresas durante el período de 1995 a 2005 concluye que dicha complementariedad depende del servicio de que se trate. Sus resultados muestran la existencia de una asociación positiva solo entre las IED en el sector manufacturero y las IED en el sector de las telecomunicaciones de las empresas italianas.

Ramasamy y Yeung (2010) estudian la evolución de los países de la OCDE durante el período de 1980 a 2003 y constatan también que hay muchas pruebas empíricas de la complementariedad entre las IED en el sector de los servicios y las IED en el sector manufacturero. Además del efecto típico de aglomeración (las IED atraen IED), se observa que las IED en el sector de los servicios tienden a seguir a las IED en el sector manufacturero, a fin de atender a los clientes nacionales de los países receptores. Como concluyen en su estudio, "las IED en actividades manufactureras son el factor determinante más importante de la IED en servicios". La misma hipótesis de "seguir al cliente" es confirmada por Cazzavillan y Olszewski (2012) para nueve economías (Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa y República Eslovaca) entre 1996 y 2007, y por Falck (2014) para Suecia durante el período de 2002 a 2009.

Se ha comprobado que las IED (incluso en sectores distintos de los de servicios) son un poderoso factor determinante de las exportaciones de servicios. Eichengreen y Gupta (2013) constatan la existencia de esa relación entre las entradas de IED y las exportaciones de servicios en 60 mercados emergentes -entre ellos, el de la India, objeto principal de su estudio- durante el período de 1990 a 2008. Ahmad *et al.* (2018) comprueban que hay una relación positiva y significativa entre las entradas de IED y las exportaciones de servicios en 13 economías de Asia. Asimismo, Sahoo y Dash (2017) determinan que las entradas de IED tienen un efecto positivo en las exportaciones desde la India de servicios tales como los de informática, los prestados a las empresas, los financieros y los de comunicaciones. Al estudiar los diferentes modos de suministro de las exportaciones de servicios de los Estados Unidos, Christen y Francois (2015) comprueban el efecto positivo de las IED del sector manufacturero en la actividad derivada para algunos sectores de servicios en lo que respecta a las ventas de los Estados Unidos en el exterior, en particular de servicios prestados a las empresas. En opinión de los autores, ese resultado apoya las conclusiones sobre la interacción positiva entre las IED en el sector manufacturero y los servicios prestados a las empresas a las que anteriormente habían llegado otros análisis económicos, por ejemplo los de Gage y Lesher (2005), Francois y Woerz (2008) y Egger *et al.* (2015).

medidas que afectan a las IED en sectores distintos de los servicios resultan también determinantes para el comercio de servicios.

(d) Cooperación internacional sobre medidas de reglamentación nacional en el marco de los ACR

Los ACR han hecho también avances en el desarrollo de disciplinas sobre medidas de reglamentación de los servicios, en particular en lo que respecta a los servicios de comercio electrónico, la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, el modo 4 y los servicios de telecomunicaciones. En esta sección se ofrece una descripción general de las disposiciones de los ACR relacionadas con esos temas.

(i) Servicios de comercio electrónico

Uno de los objetivos de las disposiciones sobre comercio electrónico incluidas en los ACR es alentar a los interlocutores comerciales a establecer un marco normativo que facilite el comercio en línea, que ha pasado a ser la modalidad cada vez más frecuente del comercio de servicios. Actualmente, al menos 75 ACR (de los notificados a la OMC) contienen disposiciones o un capítulo sobre el comercio electrónico. Tanto las economías en desarrollo como las desarrolladas han suscrito ACR que abordan el comercio electrónico: de ellos, aproximadamente el 63% son acuerdos entre economías desarrolladas y economías en desarrollo, y el 33% acuerdos entre economías en desarrollo (Monteiro y Teh, 2017).

Las medidas de reglamentación nacional se abordan en más de la mitad de los ACR que contienen disposiciones sobre el comercio electrónico, en particular en los acuerdos negociados más recientemente. Entre ellas, figuran disposiciones de carácter general relativas a la transparencia, la reducción al mínimo de los inconvenientes de la reglamentación, el mantenimiento de las leyes y los reglamentos pertinentes y la celebración de consultas abiertas. Otras disposiciones más específicas se refieren a cuestiones relacionadas con la reglamentación nacional, tales como la protección de los consumidores, la protección de datos, el comercio sin papel y los mensajes no solicitados. Sin embargo, hay mucha diversidad en los ACR indicados en lo que respecta al carácter vinculante o solo de máximo empeño de sus disposiciones (en el segundo caso, lo normal es que se inste a las partes a establecer los marcos jurídicos aplicables al comercio en línea). Muchas de las disposiciones de los ACR sobre el comercio electrónico preconizan una mayor colaboración entre las partes en lo que respecta a esa reglamentación, lo que, en principio, requiere la colaboración entre las autoridades competentes en los diferentes ámbitos de reglamentación abarcados.

Por último, cabe señalar que si un ACR sobre servicios no contiene disposiciones relativas al comercio electrónico, esto no significa que el comercio electrónico de servicios no esté comprendido en el ámbito de aplicación de ese ACR, ya que muchos de sus compromisos, según se ha indicado anteriormente, pueden mejorar a partir de los asumidos en el marco del AGCS, por ejemplo en lo que respecta al suministro transfronterizo de servicios en línea. De modo similar, las disposiciones generales sobre la reglamentación nacional se aplicarían al comercio electrónico en acuerdos que no contienen disposiciones sobre comercio electrónico o que, si las contienen, son complementarias de las disposiciones o los capítulos en los que se establecen las obligaciones en materia de reglamentación nacional.

(ii) Tomar como base la reglamentación nacional con arreglo al AGCS

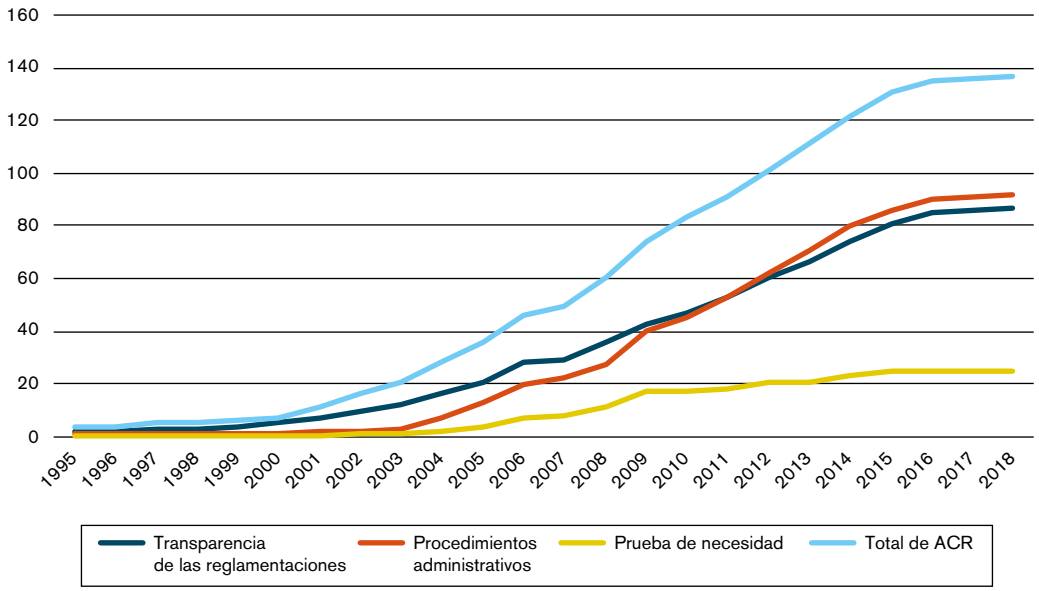
Tomando como base el AGCS, los ACR suelen contener disciplinas sobre medidas de reglamentación de los servicios. La mayoría de los ACR notificados a la OMC en los 10 últimos años contienen disciplinas que van más allá del AGCS (es decir, AGCS+). El número y el alcance de tales disciplinas varía en los distintos ACR. Además, debido a que los compromisos de los ACR tienen un alcance sectorial mucho mayor que los consolidados en el marco del AGCS, las disposiciones de los ACR se aplican de hecho a muchos más sectores de servicios.

Hay disposiciones AGCS+ en ACR en los que participan economías desarrolladas y grandes economías en desarrollo o emergentes, así como en numerosos ACR entre economías en desarrollo. Además, disposiciones similares se han incluido en ACR que comprenden a las mismas partes. No es sorprendente que en los ACR más recientes, incluidos los denominados ACR “megarregionales”, como el Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica (CPTPP) y el Acuerdo Económico y Comercial Global entre el Canadá y la Unión Europea (CETA), se hayan incluido más elementos AGCS+.

Los elementos AGCS+ ocupan un lugar destacado en la transparencia de las reglamentaciones y las disciplinas sobre procedimientos administrativos. Según se muestra en el gráfico E.9, el número de

Gráfico E.9: El número de disposiciones AGCS+ sobre medidas de reglamentación nacional ha aumentado

Número de ACR con disciplinas AGCS+ sobre medidas de reglamentación nacional de los servicios



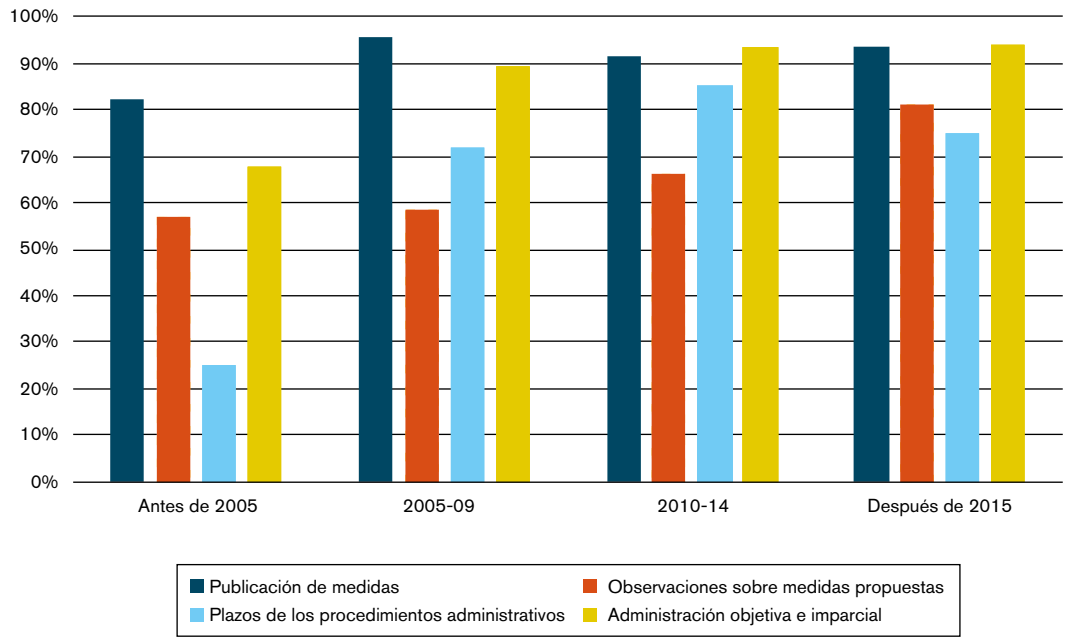
Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos extraídos de Gootiiz *et al.* (2019) (relativos a 137 ACR notificados a la OMC desde 1995 hasta 2018).

ACR que contienen elementos AGCS+ ha aumentado significativamente desde 2000. En muchos ACR, las mismas disciplinas sobre transparencia se aplican horizontalmente tanto a las mercancías como a los servicios, y los capítulos relativos a los servicios refuerzan esas disciplinas. Este enfoque contrasta acusadamente con las disciplinas de la OMC sobre la transparencia de las reglamentaciones, que tienen mayor alcance en el caso del comercio de mercancías (por ejemplo, en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC), el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) o el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC)) que en el caso del comercio de servicios con arreglo al AGCS. Las disciplinas aplicadas en este segundo caso parecen estar en contradicción con la intensidad reglamentaria del sector de los servicios.

Una tendencia notable en las disciplinas de los ACR sobre la transparencia de las reglamentaciones es la importancia atribuida a la accesibilidad de las medidas para los colectivos interesados en las diferentes fases del ciclo de reglamentación, elemento que está ausente en el AGCS y que se desarrolló por primera vez en las Disciplinas relativas a la Contabilidad. Según se muestra en el gráfico E.10, aproximadamente el 80% de los ACR notificados en 2015 ofrecen a las "personas interesadas" la oportunidad de formular observaciones sobre las medidas "propuestas".[23] La información aportada por los colectivos interesados durante el proceso de reglamentación puede contribuir a facilitar el comercio al reducir los efectos imprevistos y ayudar a los proveedores de servicios a adaptarse a los requisitos cambiantes. De modo similar, muchos ACR prevén que se dé respuesta a las solicitudes de información que las "personas interesadas" planteen en relación con determinadas medidas.[24] Una segunda tendencia se refiere al requisito de poner a disposición de los interesados determinada información sobre los procedimientos y las prescripciones aplicables a los sectores de servicios.[25] Una tercera tendencia se refiere al número creciente de referencias de los ACR al uso de la tecnología de la información y las comunicaciones para mejorar la transparencia de los regímenes comerciales, por ejemplo, facilitando el acceso electrónico a las medidas y la información a través de los sitios web oficiales.[26] Sin embargo, las obligaciones de notificación solo se han incluido en unos pocos ACR, posiblemente porque se prefiere la notificación a nivel multilateral.

Otro importante conjunto de disposiciones AGCS+ se refiere a los procedimientos administrativos adoptados para autorizar el suministro de un servicio, y su objetivo

Gráfico E.10: Los ACR incluyen cada vez más disposiciones sobre reglamentación
Porcentaje de ACR que contienen determinadas disposiciones



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos extraídos de Gootiiz *et al.* (2019) (relativos a 137 ACR notificados a la OMC desde 1995 hasta 2018).

es aumentar la claridad, la previsibilidad y la eficiencia de tales procedimientos. Aproximadamente, el 90% de los ACR notificados exige que las solicitudes se tramiten dentro de determinados plazos o que se establezcan plazos indicativos (véase el gráfico E.10).[27] En cuanto a la tramitación de las solicitudes incompletas, los ACR disponen que se comunique al solicitante qué información adicional se requiere para completar la solicitud, y se le dé la oportunidad de corregir pequeños errores u omisiones[28] y, en caso de rechazo, se le dé la oportunidad de volver a presentar la solicitud.[29] Asimismo, los ACR exigen que las tasas de autorización que apliquen las autoridades competentes sean razonables o no restrinjan, por sí mismas, el suministro de un servicio.[30] Los ACR recientes contienen también disciplinas sobre los exámenes de evaluación de las calificaciones requeridas para obtener licencias (por ejemplo, programar los exámenes a intervalos razonables).[31] Algunos ACR recientes prevén la presentación electrónica de solicitudes.[32]

Un segundo grupo de disciplinas de los ACR se centra en las normas mínimas aplicables a los procedimientos administrativos, tales como requerir la administración objetiva e imparcial de los procedimientos[33], la independencia e imparcialidad de las autoridades competentes que deciden sobre las autorizaciones, y el derecho de pronta revisión de las decisiones administrativas.[34]

Al igual que ocurre con las negociaciones de la OMC sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, los Miembros han tenido también menos tendencia a someter a nuevas disciplinas los aspectos sustantivos de sus regímenes de licencias y calificaciones en los ACR. Puesto que las disciplinas sobre aspectos de procedimiento tienen por objeto mejorar la eficacia de los procedimientos administrativos, los Miembros han preferido mantener una mayor autonomía con respecto a las disciplinas sobre requisitos sustantivos relativos al contenido y la calidad de las reglamentaciones. Mientras que un número considerable de ACR contiene principios básicos tales como la obligación de aplicar criterios objetivos y transparentes, el requisito de que las prescripciones en materia de licencias y calificaciones no sean más gravosas de lo necesario (la denominada "prueba de necesidad") está presente en menos de 25 ACR (véase el gráfico E.9).[35] Varios ACR contienen una disposición por la que se exige que las partes examinen el acuerdo a la luz de los

resultados que se obtengan en las negociaciones de la OMC sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, posiblemente como medio de reducir la fragmentación de las reglamentaciones.

En cuanto a las disciplinas sobre el reconocimiento de las calificaciones en los sectores de servicios, el 95% de los ACR contienen disposiciones sobre acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM).[36] La mayoría de esas disposiciones se basan en el artículo VII del AGCS y, en muchos casos, prevén la posibilidad de que las partes concluyan ARM en el futuro, en algunos casos especificando los sectores de servicios profesionales prioritarios (por ejemplo, los de contabilidad, ingeniería o arquitectura).[37] Los ACR más recientes instan a las partes a celebrar consultas con los órganos competentes para elaborar recomendaciones sobre los ARM propuestos[38], y en algunos de ellos se insta a los órganos competentes de las partes a que intercambien información con objeto de entablar negociaciones sobre ARM para determinados sectores tomando como base las directrices establecidas previamente[39], en ambos casos con sujeción de los ARM al examen por los órganos previstos en los ACR.[40]

Algunos ACR recientes contienen disposiciones innovadoras destinadas a promover la coherencia y cooperación a través de todo el ciclo de reglamentación.[41] El objetivo es mejorar la calidad y eficiencia de las reglamentaciones y, al mismo tiempo, reducir la divergencia entre ellas. La coherencia de las reglamentaciones y las buenas prácticas reglamentarias exigen que se mejore la coordinación nacional entre las autoridades competentes, se realicen consultas públicas sobre las reglamentaciones propuestas y evaluaciones de su impacto, y se celebren exámenes periódicos de dichas reglamentaciones.[42] La cooperación transfronteriza entre las autoridades encargadas de la reglamentación se basa en el intercambio de buenas prácticas de reglamentación, la información recíproca sobre las medidas previstas y existentes, y la cooperación en los foros regionales.[43] El objetivo es mejorar la transparencia, lo que puede considerarse una condición previa para una mayor coherencia y cooperación en materia de reglamentación. Esas disposiciones son de carácter transversal, lo que abre la posibilidad de excluir determinadas medidas. A veces constituyen "normas sin fuerza obligatoria" (es decir, no son jurídicamente vinculantes) o están excluidas del mecanismo de solución de diferencias previsto en el ACR (es decir no están sujetas a decisión arbitral).

Muchas disposiciones de ACR están formuladas como cláusulas de máximo empeño (es decir, mediante expresiones como "siempre que sea viable" o "hasta donde sea posible"). Lo cual puede explicarse por diferentes razones, tales como el alcance de la disposición de que se trate (es decir, si se aplica a todos los niveles de gobierno o solo a nivel central, y si afecta a todos los sectores o solo a algunos), la cantidad de elementos AGCS+ y la capacidad de reglamentación de las economías de que se trate. En ocasiones, las partes consideran también útil incluir disciplinas AGCS+ formuladas como cláusulas de máximo empeño, con objeto de mejorar su entorno reglamentario y así facilitar más el comercio. Aunque ese tipo de cláusulas figuran en ACR concertados tanto por economías desarrolladas como en desarrollo, es más frecuente en los ACR en los que participan países en desarrollo o que contienen disciplinas de mayor alcance. Asimismo, cabe considerar que ese tipo de cláusulas forman parte de la evolución natural de los acuerdos internacionales, en los que se introducen nuevas disciplinas primero en términos no vinculantes, hasta alcanzar un punto en el que esas prácticas son mejor conocidas y se justifica la inclusión de disposiciones reforzadas.

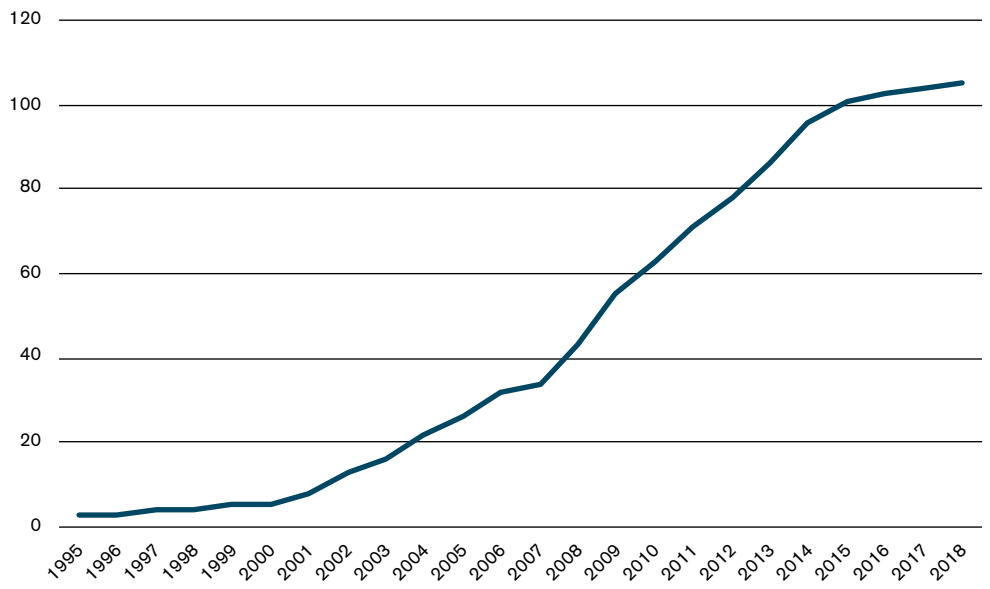
(iii) Presencia de personas físicas (modo 4)

Según lo establecido en el AGCS[44], los ACR deben cubrir todos los modos de suministro, incluido el modo 4. Tradicionalmente, los ACR solo cubrían el modo 4 desde una perspectiva de apertura de los mercados. A ese respecto, los ACR representan algunos avances en comparación con los compromisos del AGCS, aunque tales avances sean, en general, poco importantes (Carzaniga, 2008).

Sin embargo, más recientemente, los ACR han empezado a incorporar disciplinas reglamentarias relacionadas con el modo 4 que tienen por objeto facilitar el comercio. En general, esas disciplinas van más allá de las obligaciones contenidas en el AGCS. Según muestra el gráfico E.11, el número de ACR que contienen disposiciones específicas para el modo 4 ha aumentado de manera constante. Las cifras del gráfico reflejan exclusivamente la existencia de disposiciones específicas para el modo 4, generalmente incluidas en capítulos o anexos separados, y no representan elementos sustantivos de los ACR, pero, no obstante, son indicativas de la creciente atención prestada a las cuestiones relacionadas con la reglamentación del modo 4 en los ACR concertados en los 10 últimos años.

En cuanto a los elementos sustantivos del modo 4 incluidos en los ACR, las disciplinas más frecuentes son las relativas al establecimiento de tasas por visados, que deberán ser "razonables y conformes con las leyes nacionales"[45], "no deberán obstaculizar

Gráfico E.11: Las disposiciones de los ACR relativas al modo 4 van en aumento
Número de ACR con disposiciones específicas sobre el modo 4



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos extraídos de Gootiiz *et al.* (2019) (relativos a 137 ACR notificados a la OMC desde 1995 hasta 2018).

o retrasar el comercio injustificadamente"[46] y deberán limitarse "al costo aproximado de los servicios prestados".[47] En segundo lugar se encuentran las disciplinas concebidas para que los mecanismos de solución de diferencias de los ACR se utilicen únicamente en situaciones en que se hayan rechazado las solicitudes pertinentes y agotado los remedios administrativos locales. Por último, están las disciplinas relativas a la tramitación de solicitudes de visados y permisos de trabajo, que disponen que esas solicitudes se atiendan "con rapidez"[48], "sin demora"[49] o dentro de determinados plazos[50], que varían entre 10 y 45 días.

Aproximadamente, en la mitad de los ACR que contienen disciplinas sobre la reglamentación del modo 4, las partes reciben también el mandato de informar a los solicitantes de visados y/o de permisos de trabajo acerca del resultado de su solicitud. Y en la mitad de esos ACR, se exige también la publicación de la documentación relacionada con esas solicitudes o de los cambios que se introduzcan en ella "con prontitud"[51], "sin demoras injustificadas"[52], o dentro de determinado plazo.[53] Por último, aproximadamente la tercera parte de esos ACR prevé el establecimiento de puntos de contacto para facilitar el acceso de los Gobiernos o de los solicitantes a la información pertinente.

(iv) Telecomunicaciones

Cada vez en mayor medida, los ACR han incluido capítulos independientes relativos a las telecomunicaciones que se basan ampliamente en el Anexo sobre Telecomunicaciones del AGCS y en el Documento de Referencia en el que se establecen los principios de reglamentación favorables a la competencia en el sector y añaden disposiciones sobre nuevas materias de reglamentación. Al igual que ocurre con las disposiciones del AGCS, los contenidos normativos de los ACR suelen orientarse hacia la ampliación de las formas de promover y preservar un entorno competitivo robusto. Por esa razón, algunas de las disposiciones sobre nuevos contenidos pueden abarcar o aclarar más expresamente cuestiones que se tratan de forma más genérica en el Anexo sobre Telecomunicaciones y en el Documento de Referencia. Como ejemplo, cabe mencionar las disposiciones que promueven la portabilidad de números y las prácticas favorables a la competencia en el sector de servicios de telefonía móvil.

En la actualidad, 101 ACR tienen capítulos independientes sobre servicios de telecomunicaciones. Otra solución, adoptada en 12 ACR, consiste en una disposición de los capítulos sobre servicios en la que se incorpora, por referencia, el Anexo

sobre Telecomunicaciones del AGCS como parte integrante de las disposiciones de esos ACR. Tanto las economías en desarrollo como las economías desarrolladas participan en uno o varios ACR que tienen un capítulo independiente sobre telecomunicaciones. Las economías de ingresos altos y de ingresos medios-altos representan el 84% de los Miembros de la OMC participantes en ACR con un capítulo independiente sobre telecomunicaciones. Del total de Miembros de la OMC que participan en ACR con un capítulo sobre telecomunicaciones, el 61% son países de ingresos altos, el 25% son países de ingresos medios altos y el 13% son países de ingresos medios-bajos.

(e) Labor llevada a cabo en otras organizaciones internacionales

Muchas organizaciones internacionales desempeñan funciones relacionadas con el comercio de servicios y ofrecen un marco de gobierno, principalmente a nivel sectorial, que permite a los países cooperar entre ellos en la elaboración de normas aplicables a los servicios. Esa cooperación no se refiere a los obstáculos propiamente dichos, sino que se centra en desarrollar, difundir y adoptar un enfoque común con respecto a determinadas reglamentaciones nacionales sectoriales que, aunque no guarden relación formal con el comercio, pueden, no obstante, tener impacto en las actividades comerciales. En realidad, si bien la OMC y, de modo más general, los acuerdos comerciales, no establecen el contenido de las normas reglamentarias, la cooperación entre los órganos de reglamentación en relación con esas normas se lleva a cabo en los organismos internacionales especializados. El hecho de que un gran número de organizaciones internacionales desempeñen funciones directa o indirectamente relacionadas con los sectores de servicios refleja en buena medida la intensidad de la actividad reglamentaria en esos sectores.

Aunque la enumeración exhaustiva del trabajo realizado en todas las organizaciones internacionales competentes excedería del alcance del presente informe, a continuación ofrecemos una breve descripción de las principales esferas de actividad de esas organizaciones. En el cuadro del apéndice E.1 se facilita información más detallada. En esta sección nos limitamos a las organizaciones internacionales especializadas abiertas a la participación de todos los países. Sin embargo, es fundamental reconocer el importante y sumamente valioso trabajo realizado en la esfera del comercio de servicios por organizaciones de carácter universal y no sectorial, tales como el Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) o el Centro de Comercio Internacional (ITC), las organizaciones y los foros regionales, tales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) o el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), y otros órganos especializados de carácter no universal.

En general, las actividades llevadas a cabo por las organizaciones internacionales afectan al comercio de servicios por dos vías: el establecimiento de normas internacionales y la promoción de prácticas recomendadas. Mientras que las normas suelen referirse a requisitos "necesarios" de los servicios para alcanzar objetivos de seguridad o calidad, la aplicación de prácticas recomendadas se considera "conveniente" por motivos de seguridad, regularidad y eficiencia de las actividades de servicios. Como ejemplos cabe mencionar las Normas y Métodos Recomendados de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), las Normas y Prácticas Recomendadas de la Organización Marítima Internacional (OMI), las normas elaboradas por la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) y las Directrices de prácticas óptimas publicadas por el Simposio Mundial para Organismos Reguladores de la UIT. En el recuadro E.6 se muestra, con ejemplos sacados del sector de los servicios de la salud, de qué forma pueden reforzarse mutuamente las actividades de las organizaciones internacionales y los acuerdos comerciales.

Las normas internacionales, generalmente diseñadas por los organismos de normalización de las organizaciones internacionales y adoptadas por consenso, pueden ser más vinculantes para los países que las recomendaciones, que requieren que los países pongan solo el máximo empeño en cumplirlas. Sin embargo, la mayoría de las normas son instrumentos que los órganos de normalización ofrecen para su adopción, sin que haya una obligación legal de adoptarlas. Solo la inclusión de una norma en particular en los marcos legislativos hace que la adhesión a la norma sea obligatoria, y ese cumplimiento obligatorio suele llevarse a cabo en respuesta a problemas de salud pública, seguridad y medio ambiente.

Las normas y las prácticas recomendadas especifican las características de un servicio y la manera en que debe ser prestado. Se utilizan en los sectores de servicios para cumplir diferentes funciones que normalmente repercuten en la apertura del mercado y en el comercio en sectores específicos, aunque, en comparación con las normas sobre el comercio de mercancías, su utilización es más limitada.

En primer lugar, debido a que es frecuente que los servicios suministrados a través de redes deban

Recuadro E.6: Comercio de servicios y movilidad de los trabajadores del sector sanitario

Paralelamente a los cambios demográficos, el número de puestos de trabajo en el sector de la salud está creciendo. En los países de la OCDE, el empleo en el sector de la salud y la asistencia social aumentó en un 48% entre 2000 y 2014. Además, se prevé que la economía mundial creará otros 40 millones de puestos de trabajo en el sector de la salud para 2030, principalmente en los países de ingresos medios y altos. Al mismo tiempo, la movilidad internacional del personal sanitario se está acelerando. En el último decenio, el número de médicos y enfermeras extranjeros que trabajan en los países de la OCDE ha aumentado en un 60% (OCDE, 2015). Las pautas de movilidad internacional de los trabajadores del sector también están ganando en complejidad, con importantes movimientos intrarregionales, Sur-Sur y Norte-Sur, junto con movimientos mejor comprendidos de trabajadores sanitarios de Sur a Norte (OMS, 2017).

El sistema de comercio internacional tiene potencial -aún poco explotado- para maximizar los beneficios de la movilidad de los trabajadores sanitarios, protegiendo al mismo tiempo el sistema contra los efectos adversos (por ejemplo, el éxodo de expertos o las estancias demasiado largas de los profesionales de la salud). Los marcos del comercio de servicios (acuerdos mundiales, regionales y bilaterales) han dado lugar al desarrollo de formas de facilitar y gestionar la movilidad de los trabajadores sanitarios y, en determinados casos, han puesto de manifiesto la capacidad para aunar diversos intereses nacionales (por ejemplo, en materia de enseñanza, relaciones exteriores, salud, trabajo y comercio) relacionados con la movilidad de los trabajadores sanitarios. Los marcos tienen flexibilidad para fortalecer y promover la movilidad del personal sanitario con criterios éticos. Este enfoque es coherente con el *Código de prácticas mundial de la OMS sobre contratación internacional de personal de salud* de la Organización Mundial de la Salud (OMS), adoptado en 2010 por la 63ª Asamblea Mundial de la Salud. El objetivo del Código es regular la migración y el movimiento del personal de salud desde las zonas donde es más necesario. Para ello, se lleva a cabo un "análisis del mercado laboral sanitario". Sin embargo, se requiere un análisis más a fondo para determinar la mejor manera de aprovechar las normas comerciales a fin de atender las necesidades de los países de origen, los países de destino y los trabajadores sanitarios.

Los acuerdos comerciales y el Código de la OMS podrían reforzarse mutuamente, y el lenguaje positivo de los acuerdos comerciales podría repetirse en acuerdos bilaterales específicos sobre los trabajadores sanitarios. Por ejemplo, convendría examinar más a fondo de qué modo el "análisis del mercado laboral sanitario" reconocido y armonizado, tanto en los países de origen como en los de destino, podría utilizarse para complementar o suplementar las "pruebas de necesidades económicas y pruebas del mercado laboral" utilizadas en los acuerdos comerciales. Esto podría contribuir a una mayor apertura del comercio de servicios, al especificar mejor las necesidades demostradas.[54] También habría que abordar las preocupaciones relacionadas con la "fuga de cerebros". La aplicación de pruebas de necesidades económicas con este fin podría reforzar a nivel nacional y subnacional la confianza en que la apertura del comercio de servicios beneficia, en lugar de perjudicar, el avance socioeconómico. También es muy prometedora la posibilidad de incorporar a los ACR disposiciones de apoyo a la cooperación técnica y la asistencia financiera internacionales para la formación del personal de salud.

Sin embargo, para aprovechar plenamente los acuerdos sobre el comercio de servicios en este sector habría que abordar varias cuestiones, por ejemplo, determinar en qué grado las medidas aplicadas dentro de la frontera, así como los requisitos relacionados con la inmigración, pueden afectar al comercio de servicios de salud en el modo 4; utilizar el diálogo comercial para mejorar la reglamentación y las políticas nacionales en este sector; aprovechar los compromisos sobre el suministro de servicios de salud en el modo 4 consignados en el marco del AGCS y de los ACR para ofrecer más oportunidades de movimiento temporal de los trabajadores sanitarios calificados; y fortalecer los vínculos entre el comercio de servicios de enseñanza y la movilidad internacional de los trabajadores sanitarios. (Carzaniga *et al.*, 2019).

consumirse juntos, los Gobiernos necesitan normas que promuevan la compatibilidad y la interoperabilidad, ya que ello puede estimular las economías de escala (es decir, los efectos de redes), aumentar la eficiencia de los mercados y favorecer la competencia. En general, esas normas definen el equipo o las interfaces que habrán de utilizarse para suministrar determinados servicios. Por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, la UIT elabora normas sobre protocolos que permitan a las redes comunicarse entre sí. Otro ejemplo de cómo las normas pueden integrar mercados separados y abrir la competencia lo ofrece el sector del transporte y, en particular, las vías de ferrocarril normalizadas, que permiten a las empresas ferroviarias comerciales desplazar sus trenes a través de las fronteras.

Normas similares se han adoptado también en el sector de los servicios postales para interconectar la red postal mundial. El Consejo de Normas de la Unión Postal Universal elabora las normas técnicas y especificaciones de los mensajes de intercambio electrónico de datos que facilitan el intercambio de información operativa entre los sistemas postales nacionales.

En segundo lugar, las normas pueden reducir la asimetría informativa entre los proveedores y los consumidores de servicios al establecer una garantía mínima de seguridad y calidad de esos servicios. Esta es una cuestión fundamental para los servicios y el comercio de servicios, ya que su naturaleza intangible significa que no es posible evaluar la calidad del servicio antes de su consumo real, lo que viene a sumarse a la falta general de conocimientos de los consumidores para evaluar la información técnica sobre los servicios. Por consiguiente, la observancia por los proveedores de servicios de normas de calidad ampliamente reconocidas y aceptadas puede contribuir a distinguir sus servicios y a reducir los costos de la información y de las transacciones.

En tercer lugar, las normas pueden corregir externalidades negativas que tal vez no sean tenidas en cuenta por los proveedores ni por los consumidores, lo que es un incentivo para la cooperación internacional en varias esferas. Por ejemplo, la Organización Mundial del Turismo ha propuesto un Código Ético Mundial para el Turismo que define un conjunto de principios no vinculantes para orientar a los principales actores del desarrollo turístico. Su objetivo es ayudar a maximizar los beneficios del sector y facilitar las corrientes turísticas internacionales, minimizando a la vez sus posibles consecuencias negativas para el medio ambiente, el patrimonio cultural y las sociedades. Otro ejemplo son las normas internacionales que se han adoptado para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en el sector del transporte.[55]

La aplicación de las normas y directrices internacionales establecidas por las organizaciones internacionales puede reducir los costos de las transacciones y mejorar el acceso de los proveedores de servicios a los canales de distribución y las redes de información, facilitando con ello su participación en el comercio internacional. Sin embargo, también se reconoce generalmente que la participación en las actividades de normalización a nivel internacional es costosa, y los países en desarrollo se enfrentan a especiales limitaciones de capacidad. Los proveedores de servicios de los países en desarrollo pueden hallarse en una posición más débil para participar en las transacciones internacionales. Con miras a dar respuesta a esos problemas, en las esferas en las que las normas prevalecen sobre los servicios, se han desarrollado iniciativas para atenuar el impacto de determinadas disposiciones en los países en desarrollo y apoyar la capacidad de esos países para aplicar normas, directrices y recomendaciones internacionales.[56] La medida en que iniciativas similares podrían también ser necesarias con respecto a los servicios es una cuestión abierta.

4. Perspectivas de cooperación en el futuro

(a) Los acuerdos comerciales y la dificultad de promover reformas del comercio de servicios

Según se ha mostrado en el apartado a) de la sección E.3, el potencial del AGCS para abrir los mercados al comercio de servicios sigue sin desarrollarse plenamente, con la notable excepción de los Miembros que se han adherido a la OMC desde 1995 y los compromisos progresivos que se asumieron en las negociaciones ampliadas sobre las telecomunicaciones básicas y sobre los servicios financieros en el período 1995-1997. Aunque es fácil caer en la tentación de atribuir esa situación al estancamiento de las negociaciones en la OMC o las limitaciones del propio AGCS, la dificultad es de carácter más amplio: tampoco los ACR han generado más mejoras sustanciales que cualquier proceso de apertura que se haya llevado a cabo unilateralmente. En general, los acuerdos comerciales, tanto suscritos en la OMC como en marcos preferenciales, no han abierto los mercados de servicios más allá de los regímenes de *statu quo* aplicados.

Esto puede parecer sorprendente. Al permitir los intercambios recíprocos, las negociaciones comerciales tienen como fin ayudar a los Gobiernos a superar la resistencia de los intereses privados que se benefician de la protección del comercio y dar voz a los exportadores que tratan de mejorar el acceso a los mercados extranjeros. Sin embargo, en el caso de los servicios el mecanismo tradicional no parece haber desplegado toda su eficacia. Una posible explicación es que los Gobiernos atribuyen al comercio de servicios una importancia relativamente menor que al comercio de mercancías, por lo que la mejora del acceso a los mercados extranjeros puede aparentemente ofrecer a las empresas exportadoras unos beneficios potenciales inferiores a las ganancias y beneficios extraordinarios que obtienen en sus países las empresas protegidas (Hoekman

y Messerlin, 1999). A ese respecto, Fiorini y Hoekman (2017) señalan que la oposición a negociar compromisos recíprocos para abrir los mercados de servicios es desconcertante, en particular si se tiene en cuenta que el comercio de servicios ofrece la posibilidad de atraer inversiones extranjeras, a través del modo 3, con los consiguientes efectos en la calidad del empleo, la transferencia de tecnología y la demanda inducida de una amplia gama de bienes y servicios locales.

La resistencia a la apertura de los mercados en el contexto de las negociaciones comerciales puede a veces tener su origen en el papel omnipresente que desempeña la reglamentación en los mercados de servicios, como se explica en la sección E.2. Modificar los regímenes reglamentarios es más difícil y complejo que reducir los aranceles. Para empezar, la responsabilidad de las reformas de los servicios negociadas internacionalmente está muy segmentada dentro de los Gobiernos. Mientras que la apertura del comercio de manufacturas suele coordinarse entre diferentes departamentos dentro de un mismo ministerio (Comercio), las competencias relativas a los servicios pueden residir en una multitud de ministerios diferentes (por ejemplo, de Enseñanza, Salud, Hacienda, Trabajo, Medio Ambiente, Comunicaciones, Justicia, Transporte, etc., además de Comercio) que normalmente no están obligados a cooperar. En algunos casos, las competencias respectivas se confieren incluso a organismos de nivel subfederal, y pueden constituir la única razón de ser de esos organismos.

Como observan Copeland y Mattoo (2008), los acuerdos comerciales sobre servicios, al centrarse exclusivamente en las medidas de reglamentación, implican por definición medidas que normalmente se consideran políticas nacionales, por lo que a veces se perciben como una injerencia en la esfera de esas políticas, aun cuando su único objetivo sea reducir la capacidad de los Gobiernos para erigir obstáculos que redundan en detrimento no solo del comercio, sino también del bienestar económico.

Por otra parte, como señalan Hoekman *et al.* (2007), las preocupaciones de interés público tienden a ser particularmente intensas cuando se trata de los servicios, y separar claramente las medidas proteccionistas de las medidas de política legítimas puede plantear dificultades, como se ha indicado en el apartado b) de la sección E.2. Hoekman *et al.* (2007) sostienen que, en ausencia de perturbaciones sistémicas (como las que provocaron las nuevas tecnologías en el sector de las telecomunicaciones), lograr una apertura negociada del comercio de servicios se complica por la posibilidad de que los órganos de reglamentación y los consumidores se unan en torno a una tendencia al mantenimiento del statu quo. Por una parte, los órganos de reglamentación pueden oponerse a la apertura de los mercados porque les preocupa que disminuya su capacidad para exigir el cumplimiento de las normas nacionales, porque sufren la presión de los intereses ya establecidos o porque temen perder los ingresos de que disfrutan gracias a las restricciones de acceso vigentes. Por otra, los consumidores, que en condiciones normales deberían estar a favor de reformas que podrían bajar los precios y/o aumentar la gama de servicios disponibles, pueden oponerse a esas reformas por miedo a que afecten a la calidad de la oferta de servicios.

A ese respecto, Young (2016) señala que las publicaciones sobre economía política internacional no suelen tener en cuenta las preferencias de política comercial de los consumidores: se espera que los consumidores se beneficien de la apertura del comercio, pero no que se preocupen por la política comercial en sí, ya que sus beneficios individuales son mínimos. Sin embargo, el autor sostiene que, cuando el programa relativo al comercio abarca las medidas aplicadas dentro de las fronteras, como ocurre con los acuerdos sobre servicios, los grupos de consumidores pasan a participar en la formulación de las políticas comerciales y pueden, en ciertos casos, defender las reglamentaciones nacionales y oponerse al peligro que, desde su punto de vista, conlleva la reducción de los niveles de calidad asociada a las disciplinas comerciales internacionales.

(b) La dinámica puede estar cambiando

Las conclusiones de las secciones anteriores apuntan a la posibilidad de que los Gobiernos se enfrenten a presiones cada vez mayores en favor de reformas adicionales, no solo para abrir sus propios mercados, sino también para intentar que sus interlocutores comerciales lleven a cabo aperturas recíprocas. Empezando por el mercado interior, las presiones en favor de las reformas van a ir en aumento debido a diversos factores. En primer lugar, la digitalización ha permitido que muchos más servicios se comercialicen a distancia. Este cambio facilita la participación de nuevos actores (por ejemplo, las MIPYME) en el comercio de servicios, tal como se ha mostrado en la sección B. Es probable que los nuevos participantes se sumen a las voces que presionan a los Gobiernos para que reduzcan, o incluso eliminen, los beneficios que los operadores tradicionales obtienen de la protección del comercio, y se impliquen en una cooperación más profunda en materia de reglamentación.

En segundo lugar, a medida que prosigue la fragmentación de los procesos de producción, los mercados eficientes de servicios a los productores van a ser aún más esenciales para la competitividad de todas las empresas y para su capacidad de participar en las cadenas de valor mundiales. Es probable que esto sea especialmente importante para los países en desarrollo que buscan diversificar sus exportaciones y ascender en las cadenas de valor.

En tercer lugar, los cambios demográficos, el aumento de los ingresos per cápita, las preocupaciones ambientales y los avances tecnológicos están intensificando la demanda y el comercio en diversos sectores de servicios. A medida que los consumidores adquieran más servicios en el mercado internacional, cabe esperar que sean más conscientes de la existencia de posibles obstáculos al comercio.

En cuarto lugar, la mejora de las estadísticas sobre el comercio de servicios y los avances paralelos en la medición de las restricciones que afectan a ese comercio han ampliado significativamente la labor empírica sobre los efectos del comercio de servicios. Si bien muchas de las conclusiones son intuitivas, la capacidad para medirlas pone de manifiesto con mayor claridad los beneficios de la liberalización de los servicios y, al mismo tiempo, los costos de la protección de esos servicios.

En cuanto a los mercados de exportación, la fuerte complementariedad entre bienes y servicios y la difuminación creciente de las fronteras entre los comerciantes de bienes y servicios deberían ampliar aún más la gama de empresas que tienen un interés en la apertura de los mercados de servicios extranjeros. La creciente "terciarización" de la industria manufacturera hace que las empresas productoras de bienes no solo sean más compradoras de servicios, sino también exportadoras de servicios. Es probable que la presencia de proveedores extranjeros en mercados nacionales muy restringidos, en particular en el caso de los servicios intermedios, proporcione un mayor eco internacional a los llamamientos nacionales en favor de la reforma.

En conjunto, cabe esperar que estos factores inciten a los Gobiernos a abrir sus propios mercados de servicios y a trabajar para lograr aperturas similares de sus interlocutores comerciales. Utilizando un modelo de liberalización del comercio de servicios basado expresamente en la economía política, Fung y Siu (2008) concluyen que, cuando los Gobiernos también tienen en cuenta los intereses de las empresas manufactureras y no solo los de las empresas de servicios, las negociaciones tienen como resultado la disminución del número de proveedores estatales de servicios.

(c) Aumentar la cooperación en materia de reglamentación nacional puede ser útil

En muchos sectores es esencial contar con medidas de reglamentación nacional bien concebidas y con suficientes recursos y conocimientos en materia de reglamentación para asegurar que la apertura del comercio sea sostenible y favorezca el bienestar. Sin embargo, por lo general, los acuerdos comerciales no se han centrado en ayudar a los Gobiernos a aplicar una reglamentación nacional adecuada para garantizar que la nueva apertura del mercado produzca todos los beneficios esperados. Si bien es comprensible que los acuerdos comerciales se hayan centrado en asegurar que las medidas de reglamentación nacional no frustren la apertura de los mercados, Hoekman y Mattoo (2011) observan que no se ha prestado suficiente atención a la cuestión de si la reglamentación y las instituciones nacionales son "adecuadas" para generar los beneficios de la liberalización de los servicios y, en caso de que no lo sean, en qué medida puede la cooperación internacional ayudar a avanzar en esa dirección.

Beverelli *et al.* (2017) constatan que, a corto y medio plazo, la gobernanza, incluida la calidad de las medidas de reglamentación nacional, influye en los efectos derivados de las políticas comerciales de servicios, y que la eliminación de los obstáculos al comercio de servicios puede resultar ineficaz en los casos en que una gobernanza deficiente genera una incertidumbre e inseguridad excesivas. Analizando el caso de los Estados miembros de la UE, Fiorini y Hoekman (2017) llegan a la conclusión de que la eficacia de las instituciones de gobierno y reglamentación favorece los beneficios que la liberalización de los servicios tiene para toda la economía, por lo que es un complemento importante de un régimen comercial liberal. Observan además que, cuando las instituciones de gobierno son débiles, la eliminación de las restricciones al establecimiento de la inversión extranjera directa podría no bastar para propiciar la entrada de capital extranjero y, por lo tanto, no tener ulteriores efectos positivos.

Varios analistas (Hoekman *et al.*, 2007; Mattoo, 2015; Fiorini y Hoekman, 2017) sostienen que las negociaciones sobre la apertura de los mercados, si se acompañan de una mayor cooperación internacional centrada en la reglamentación nacional, pueden contribuir a aprovechar el potencial de las negociaciones comerciales sobre servicios y lograr

ARTÍCULO DE OPINIÓN

Jane Drake-Brockman,
Profesora titular del Instituto de Comercio Internacional (Adelaida)

Por qué la cooperación en materia de reglamentación es importante para las empresas

Para facilitar la actividad comercial internacional no basta la negociación comercial por sí sola. La liberalización de las restricciones de acceso a los mercados en la frontera es una condición necesaria. Pero, para el comercio de servicios, no es suficiente.

Esto se debe a que el grado de propiedad pública y de reglamentación nacional ha sido tradicionalmente mayor en el sector de los servicios que en el sector de las mercancías.

Por consiguiente, muchos de los obstáculos al comercio de servicios tienen su origen en los regímenes de reglamentación aplicados no solo en las fronteras, sino también en el interior, en una multitud de reglamentaciones nacionales que limitan la manera en que se realiza el suministro de servicios comerciales.

La eficiencia de la reglamentación nacional, es decir, la medida en que esa reglamentación evita la imposición de costos de cumplimiento indebidos a los proveedores de servicios, es fundamental para la productividad de los sectores de servicios nacionales y para la competitividad internacional (Sáez *et al.*, 2014). La mayor eficiencia en la reglamentación nacional de los servicios contribuye al crecimiento del sector local de servicios, aun en los casos en que también facilita la entrada de proveedores extranjeros. Este es el componente de "beneficio para todos" característico del comercio de servicios y el fundamento subyacente de los esfuerzos internacionales para llegar a un acuerdo sobre los principios en los que deben basarse las mejores prácticas de reglamentación en materia de servicios.

Dada la importancia de los regímenes de reglamentación nacional, tanto para la competitividad internacional como para el acceso a los mercados internacionales, es lógico que la conectividad en materia de reglamentación entre jurisdicciones se convierta en un asunto de interés significativo para el sector de los servicios.

Esto es especialmente cierto a medida que la globalización de los servicios se intensifica con la transición hacia la economía digital. Las encuestas de percepción empresarial (por ejemplo, PECC, 2016; OCDE, 2018b) muestran ya sistemáticamente que los encuestados consideran que la desconexión en materia de reglamentación es el principal obstáculo para el crecimiento del comercio de servicios.

Para empeorar las cosas, la fragmentación de las reglamentaciones en la economía mundial de los servicios parece estar aumentando. En 2018, el Índice de Restricción del Comercio de Servicios de la OCDE (STRI) mostró que la reglamentación de los servicios de telecomunicaciones y los servicios informáticos se había hecho más estricta. En 2019, el nuevo STRI digital de la OCDE muestra que hay una notable heterogeneidad regional que afecta a los servicios suministrados a través de Internet, por lo que existe el riesgo de que los obstáculos reglamentarios frustren los beneficios de la digitalización. Si se observa todo el ecosistema digital, la heterogeneidad es especialmente visible en las reglamentaciones que afectan a la infraestructura y la conectividad, que son los ámbitos en los que se ha registrado el endurecimiento más reciente de los cambios de política.

Estos obstáculos reglamentarios equivalen a elevados impuestos que superan con creces los promedios arancelarios aplicados a las mercancías objeto de comercio (hasta el 80% en algunos sectores) y elevan el precio de los servicios (hasta el 20% en algunos sectores). Las empresas más grandes tienen más capacidad para sortear el problema de la desconexión en materia de reglamentación, que tiene efectos más graves en las MIPYMES, cuyos costos comerciales aumentan una media adicional del 7% (OCDE, 2018b).

La necesidad de cooperación internacional en materia de reglamentación de los servicios no es nueva. Durante mucho tiempo se

ha reconocido que esa cooperación propicia mejores prácticas de reglamentación. Esto se debe en parte a que la utilización de los criterios de referencia internacionales y el intercambio de información son útiles en el proceso de diseño de la reglamentación nacional. Además, la interoperabilidad reglamentaria entre las distintas jurisdicciones ha resultado esencial para mejorar la eficacia de las reglamentaciones nacionales en lo que respecta al logro de sus objetivos de política pública: por ejemplo, en el transporte aéreo internacional (garantizar la seguridad y la conectividad) o en el intercambio de conocimientos para la elaboración de normas técnicas (Mumford, 2018). Pero la necesidad de cooperación en materia de reglamentación ha aumentado exponencialmente desde que el AGCS entró en vigor.

A medida que las nuevas tecnologías ofrecen más posibilidades de suministrar servicios a través de las fronteras, los Gobiernos serán cada vez más conscientes de la necesidad de llevar a cabo esfuerzos específicos de cooperación en materia de reglamentación. Después de dos decenios de realidad comercial directa tras la entrada en vigor del AGCS, la comunidad empresarial está empezando a coincidir en que, para desbloquear una mayor liberalización del comercio de servicios, va a ser necesario un gran impulso en términos de cooperación en materia de reglamentación.

Algunos autores (por ejemplo, Mattoo, 2015) sugieren que la cooperación en materia de reglamentación se ha convertido en una condición previa indispensable para una mayor liberalización del comercio de servicios, al menos en el marco de la OMC. Mattoo se muestra partidario de un proceso secuencial en el que se dedique un esfuerzo inmediato mucho más intenso a la cooperación en materia de reglamentación, porque sin el mejor entendimiento mutuo, la mayor confianza y la familiaridad que aporta la interacción en materia de reglamentación, las iniciativas orientadas a la liberalización del comercio de servicios seguirán estancadas.

Desde la perspectiva de las empresas de servicios, ni la liberalización del comercio ni la cooperación en materia de reglamentación bastan por sí solas para facilitar las corrientes internacionales de servicios. Ambas son necesarias; para que el comercio de servicios crezca, ambas deben ir estrechamente unidas.

Algunos sectores de servicios y algunos modos de suministro se caracterizan por una mayor heterogeneidad reglamentaria que otros. El modo 4 del AGCS ha estado siempre y sigue estando muy limitado por la desconexión reglamentaria. El modo 3 ha sido el menos afectado, y tradicionalmente ha registrado la mayor tasa de crecimiento. Gracias a la digitalización, el modo 1 debería ser el más beneficiado, pero está mucho más sujeto a limitaciones de lo que debiera si los órganos de reglamentación hallasen fórmulas de actuación adecuadas.

Este es el núcleo del problema. ¿Dónde y cómo deben intervenir los órganos de reglamentación? Las agrupaciones regionales se plantean ya esa cuestión. La OMC debe hacer lo mismo.

Durante el último decenio, el 77% de los ACR han incluido disposiciones sobre el comercio de servicios, en comparación con el 16% en el decenio de 1990 (Braga *et al.*, 2019). Como las empresas exigen cada vez más una mayor uniformidad de las reglamentaciones, los elementos de los ACR relacionados con los servicios tienden a estar cada vez más integrados, lo que incluye una mayor armonización de los principios reglamentarios. Llegar a un acuerdo sobre los elementos que constituyen la mejor práctica de reglamentación es un primer paso esencial.

También se requieren esfuerzos en relación con el reconocimiento mutuo y la equivalencia, que son los resultados de la cooperación efectiva en materia de reglamentación.

Como foro no negociador, el APEC ha estado en condiciones de sentar algunos precedentes influyentes sobre cooperación en materia de reglamentación que son pertinentes para facilitar el comercio de servicios. Entre esos precedentes figuran la tarjeta de viajes de negocios del APEC, el pasaporte financiero de la región de Asia, el sistema de normas para la protección transfronteriza de los datos confidenciales y los principios no vinculantes sobre reglamentación nacional en el sector de los servicios.

En la mayoría de los foros de integración regional se reconoce la importancia de complementar las negociaciones sobre el comercio de servicios con iniciativas para reducir los inconvenientes y la desconexión de las reglamentaciones en los mercados regionales. La Directiva de servicios de la UE tiene por objeto mejorar el marco normativo del comercio transfronterizo de servicios, incluidos los servicios profesionales; de modo similar, la Directiva sobre el mercado único digital de la UE establece una estrategia para promover la interoperabilidad reglamentaria. La excelencia de las reglamentaciones es un elemento fundamental del Plan Básico de Conectividad de la ASEAN. La Comunidad del Caribe (CARICOM) ha desarrollado un Certificado de reconocimiento de calificaciones y habilidades de la CARICOM de alcance regional; el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) utiliza una tarjeta amarilla para los seguros transfronterizos de los vehículos automóviles. La lista no acaba aquí, pero la mayoría de los foros regionales siguen utilizándose muy por debajo de sus posibilidades en lo que respecta a la cooperación en materia de reglamentación.

El sector necesita un gran impulso -a todos los niveles, pero específicamente en la OMC-, en particular con respecto a los numerosos componentes normativos necesarios para el comercio digital. Las negociaciones sobre el comercio electrónico tienen el potencial necesario para marcar el rumbo a seguir.

Para sentar los cimientos que permitan culminar con éxito esos esfuerzos, los Miembros de la OMC deben crear nuevos foros que promuevan el intercambio de perspectivas y la confianza recíproca de los órganos de reglamentación en lo que respecta a sus enfoques y puntos de vista.

una mayor apertura del mercado. En el mismo sentido, el artículo de opinión de Jane Drake-Brockman (véase la página 210) ofrece otra perspectiva sobre el comercio de servicios.

(i) Promover la capacidad de reglamentación nacional

La cooperación internacional podría orientarse a promover el desarrollo de la capacidad y las instituciones nacionales necesarias para identificar, comprender y diseñar las medidas de reglamentación indispensables para reforzar la eficiencia de los sectores de servicios que están abiertos al comercio.

Aunque la reglamentación nacional es esencial para hacer realidad los beneficios asociados a la liberalización en muchos sectores de servicios, existe una desconexión entre las negociaciones para la apertura de los mercados, que se llevan a cabo en la OMC, y el asesoramiento y la asistencia en materia de políticas para la reforma de las reglamentaciones, que ofrecen por separado las instituciones multilaterales y regionales y los organismos de desarrollo (Hoekman *et al.*, 2007). En este sentido, Hoekman y Messerlin (1999) sostienen que la asistencia técnica prestada por la OMC a los países en desarrollo no debería orientarse únicamente a reforzar la capacidad de sus negociadores comerciales para "negociar", sino que debería ampliarse para incluir el fortalecimiento y el mantenimiento de la capacidad de reglamentación nacional. Por ejemplo, a raíz de la liberalización emprendida en la OMC respecto del sector de las telecomunicaciones a mediados del decenio de 1990, se prestó asistencia técnica bilateral y multilateral a los Gobiernos de los países en desarrollo para que estos elaboraran normas y reglamentos que facilitaran la apertura de los mercados y reforzaran la capacidad de los órganos de reglamentación, aunque no hubo un mandato formal de la OMC. El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, que entró en vigor en 2017, constituye otro ejemplo de prestación de una asistencia técnica similar, pero en este caso -y este aspecto es esencial-, encomendada por los Miembros de la OMC y expresamente vinculada a la asunción de obligaciones de facilitación del comercio en el marco de la OMC.

En el mismo sentido, los analistas destacan la función que el mecanismo de Ayuda para el Comercio de la OMC podría desempeñar en la esfera de los servicios para promover el comercio en general y, más específicamente, el comercio de servicios. En relación con la función que desempeñan los servicios como insumo en para producción y el comercio de mercancías, Hoekman y Shingal (2017) concluyen que existe una complementariedad entre la Ayuda para el Comercio destinada a los servicios y el comercio de mercancías, así como entre la Ayuda para el Comercio orientada al desarrollo de infraestructuras económicas (en particular, en los sectores del transporte y la energía) y el comercio de servicios. Shepherd (2017) considera que, en las reformas de la reglamentación nacional, debe darse prioridad a las intervenciones de Ayuda para el Comercio en el sector de los servicios, debido a su costo relativamente bajo y sus significativos efectos, especialmente en lo que respecta a la facilitación del comercio.

Aunque es comprensible que la asistencia para el desarrollo destinada a satisfacer las necesidades de infraestructura económica dé prioridad a los proyectos de infraestructura, Shepherd (2017) sostiene también que, para reducir los costos del comercio de servicios y promover la integración del comercio en los mercados de servicios, la Ayuda para el Comercio debe destinarse a apoyar los mecanismos e instituciones de política nacional que contribuyen a desarrollar una reglamentación nacional de los servicios eficaz y eficiente.

(ii) Promover la interacción entre los funcionarios responsables del comercio y los órganos de reglamentación sectoriales

La cooperación internacional también podría orientarse a mejorar la colaboración entre los órganos de reglamentación en relación con el diseño, el contenido y la aplicación de las reglamentaciones y a entablar deliberaciones más amplias sobre sus experiencias en materia de reforma de los servicios, todo ello teniendo en cuenta los principios fundamentales del comercio. Feketekuty (2010) sostiene que es preciso un mecanismo que permita a los funcionarios encargados del comercio interactuar con los órganos de reglamentación sectoriales, en particular porque estos diseñan las reglamentaciones sin tener necesariamente en cuenta sus efectos en el comercio, aunque serán los que, en definitiva, influyan en las oportunidades comerciales y, al mismo tiempo, apliquen las obligaciones en la esfera del comercio. El enfoque sectorial de los debates tendría particular importancia, habida cuenta del carácter técnico, específico y generalizado de gran parte de las reglamentaciones sobre servicios.

A decir verdad, incluso en el caso de los países con los recursos necesarios, la reglamentación de numerosos sectores de servicios es una tarea compleja, como ilustra el ejemplo del recuadro E.7. Además, como se indica en la sección E.2, la rapidez de los cambios tecnológicos plantea

Recuadro E.7: La complejidad de la reglamentación de los servicios: el caso de los sectores basados en redes

Muchos sectores de servicios basados en redes dependen de infraestructuras a gran escala con altos costos fijos y, como tales, presentan importantes economías de escala. Esto significa que el segmento del mercado conocido como "cuello de botella" de la infraestructura[57] es abastecido más eficientemente por una sola empresa, un "monopolio natural", ya que con ello se evita la duplicación innecesaria de activos que se produciría en condiciones de competencia. Sin embargo, el logro de esta eficiencia productiva puede generar ineficiencia en la asignación de recursos, ya que el monopolista tiene un incentivo para cobrar precios monopolísticos más altos.

A medida que los Gobiernos abandonan su función de proveedores monopolísticos de tales servicios, es necesario introducir la correspondiente reglamentación. Por lo general, esa reglamentación tiene como objetivo "desagregar" los segmentos competitivos y anticompetitivos de la cadena de valor y asegurar que el monopolio que controla las instalaciones esenciales fije los precios de acceso a dichas instalaciones en condiciones razonables (por ejemplo, sobre la base de una tarifa de acceso que permita recuperar los costos fijos y una tasa de usuario para recuperar los costos variables) (Dee y Findlay, 2007; Pelkmans y Luchetta, 2013).

En muchas actividades basadas en redes, la reglamentación es también necesaria para garantizar la disponibilidad general de los servicios pertinentes para todos los ciudadanos, independientemente de su nivel de ingresos o de su situación geográfica. Entre los requisitos exigidos para ofrecer servicios al público puede incluirse la definición del alcance de los servicios sujetos a las obligaciones, los destinatarios de estos servicios y los niveles de calidad y precios pertinentes. A menudo, las obligaciones comprenden mecanismos de servicio universal que pueden consistir en compromisos de los proveedores de servicios para el despliegue de redes, compensaciones a los proveedores por dar servicio a clientes no rentables a precios inferiores a los costos de mercado, o subvenciones directas a los consumidores desfavorecidos.

Las externalidades de red positivas pueden complicar aún más la reglamentación de muchos sectores basados en esas redes. Los efectos de red, por los que el valor del servicio aumenta a medida que crece el número de usuarios, pueden dar lugar a que un servicio o un segmento de mercado estén dominados por muy pocos proveedores o, en circunstancias extremas, a que un "ganador se lo lleve todo". Para evitar la monopolización indebida en tales situaciones, se requiere una reglamentación, generalmente centrada en las obligaciones de servicio universal, o políticas de competencia eficaces.

La reglamentación de los sectores de servicios basados en redes no solo es sofisticada y compleja, sino que debe ser objeto de un estrecho seguimiento y adaptarse a la evolución del contexto. A medida que los avances tecnológicos reducen el costo de la duplicación de redes y, por tanto, el alcance de los monopolios naturales, y conforme aumentan los niveles de ingresos y se amplía el alcance de los mecanismos de acceso universal, también es necesario que los órganos de reglamentación reexaminen, y posiblemente modifiquen, los instrumentos empleados hasta entonces. Por consiguiente, es esencial que los órganos de reglamentación tengan y mantengan un alto nivel de conocimientos sectoriales, un mandato claro, conocimientos técnicos y recursos, y que sean suficientemente independientes de los operadores y, en particular, del antiguo monopolio.

nuevos e importantes problemas a los órganos de reglamentación. En la búsqueda de respuestas reglamentarias adecuadas pueden pasarse por alto los efectos de esa reglamentación en el comercio, especialmente cuando se necesita una solución con urgencia.

Los comités de la OMC encargados de los servicios pueden ser un marco que ayude a los Gobiernos a conocer y entender mejor los efectos que tienen en el comercio las prescripciones reglamentarias que ellos y sus interlocutores comerciales promulgan. Como observa Hoekman (2017), esa labor haría posible considerar posibles enfoques alternativos que permitirían alcanzar exactamente los mismos objetivos de política pública restringiendo en menor medida el comercio. La cooperación en el contexto de los acuerdos comerciales también puede resultar útil a los órganos de reglamentación sectoriales si contribuye a movilizar recursos adicionales para reducir las limitaciones de capacidad y facilitar esa cooperación.

(d) Es importante la secuenciación de los procesos de apertura del mercado y las medidas de reglamentación, y los compromisos progresivos pueden ser útiles al respecto

Balchin *et al.* (2016) sostienen que, en los sectores en los que los fallos del mercado son significativos, es preciso que las políticas de reglamentación necesarias estén en vigor con anterioridad y de forma paralela a la apertura de los mercados de servicios, y no después de esa apertura. Ese planteamiento guarda relación con uno de los muchos problemas a los que se enfrentan las negociaciones comerciales en su intento por seguir abriendo mercados de servicios. En ausencia de esfuerzos concertados de los órganos de reglamentación y los negociadores comerciales, es difícil asegurar que la liberalización avanza al mismo tiempo que las intervenciones de reglamentación nacional necesarias para aprovechar los beneficios previstos de la apertura de los mercados.

Una forma de abordar ese problema podría consistir en hacer un uso más completo de los compromisos de liberalización futura, a fin de dar tiempo suficiente para elaborar las medidas necesarias de reglamentación nacional. El AGCS ofrece un mecanismo válido a ese respecto, ya que permite a los Miembros de la OMC asumir compromisos de apertura de los mercados jurídicamente vinculantes que solo tendrán efecto en una fecha futura consolidada en el compromiso. La aplicación progresiva de los compromisos ofrece exactamente el mismo grado de certeza y fuerza legal que los compromisos de liberalización inmediata; si no se cumplen en la fecha establecida podrán ser impugnados legalmente, con la consiguiente obligación de compensar a los interlocutores comerciales afectados, lo que refuerza la decisión de los Gobiernos de poner en marcha las reformas reglamentarias pertinentes.

Los Miembros de la OMC han podido hacer un uso limitado de esos compromisos progresivos, sobre todo en el sector de las telecomunicaciones, que es probablemente uno de los pocos sectores en los que el AGCS ha servido para llevar a cabo una verdadera liberalización.[58] Sin embargo, el potencial de esos mecanismos para contribuir a una mayor apertura de los mercados no se ha investigado en toda su amplitud. Como observan Low y Mattoo (1999), los compromisos progresivos constituyen una promesa nacional de abrir los mercados de servicios más creíble que un simple anuncio de política. Es posible que los Gobiernos no estén dispuestos a suprimir los obstáculos al comercio de manera inmediata debido a un argumento de "reglamentación incipiente" (es decir, un marco normativo insuficientemente desarrollado) o una justificación tradicional de "industria naciente" (es decir, la idea de que, si gozan de protección frente a la competencia, los proveedores nacionales podrán seguir un proceso gradual de aprendizaje práctico y, a la larga, llegar a ser internacionalmente competitivos). Sin embargo, una vez que se han introducido restricciones al comercio, los Gobiernos pueden ser incapaces de amenazar con suprimirlas de modo creíble, ya sea porque tienen una participación directa en las empresas nacionales o porque están bajo la influencia de grupos de intereses privados. Los compromisos de liberalización futura podrían ayudar a contrarrestar la perpetuación de las medidas de "industria naciente", en virtud de las cuales las estrategias "transitorias" se convierten en permanentes debido a la presión ejercida por los colectivos afectados. También darían tiempo para que el sector afectado y otros colectivos interesados pudieran adaptarse y prepararse para la competencia, por ejemplo, mediante la reestructuración empresarial, la renovación de la oferta de productos o la exploración de nuevos mercados.

Mattoo y Sauvé (2011) señalan también que el mismo mecanismo podría utilizarse en los ACR Sur Sur, cuyo objetivo es exponer los sectores nacionales a la competencia de forma progresiva, mediante una liberalización exclusivamente regional al principio y, solo más tarde, de alcance mundial. Sin embargo, como la creación de nuevos intereses que se resistan a cualquier apertura adicional del mercado puede acabar frustrando el objetivo original, los compromisos de liberalización futura a nivel multilateral constituirían una forma potencialmente importante de garantizar que la reforma se ajuste a un calendario definitivo.

(e) Esferas en las que se persigue una mayor cooperación en relación con la política comercial sobre servicios

Las deliberaciones que se llevan a cabo en la OMC se refieren a las esferas en las que, a juicio de los Miembros interesados, conviene reforzar la cooperación internacional con respecto a la política comercial sobre servicios. En esas deliberaciones se abordan tanto los posibles compromisos mejorados de apertura de los mercados como las disciplinas reglamentarias. Los debates no reflejan necesariamente las esferas, o las únicas esferas, en las que sería deseable una mayor colaboración, sino que son más bien una demostración de que los Miembros de la OMC interesados han llegado a la conclusión de que las deliberaciones sobre esos temas pueden ser útiles. Contrariamente a la percepción tradicional de que el comercio de

servicios solo interesa a los países más ricos, el hecho de que en los debates participen Miembros de todos los niveles de desarrollo es probablemente indicativo del potencial de crecimiento y desarrollo del comercio de servicios.

Comenzando por las deliberaciones sobre la apertura de los mercados, los Miembros proponentes señalan que los compromisos multilaterales sobre servicios no se han utilizado suficientemente para orientar las políticas comerciales de servicios hacia el crecimiento económico y la integración comercial. El margen de mejora es considerable, ya que los compromisos ofrecen en general un panorama mucho más restrictivo que los regímenes aplicados. Los compromisos multilaterales no se corresponden con la función que los servicios desempeñan actualmente en la economía mundial, incluido el comercio de los Miembros desarrollados y en desarrollo en términos de valor añadido.

Aunque algunos ACR sobre servicios han sido más eficaces, especialmente en lo que respecta al establecimiento de una mayor certeza y previsibilidad, al garantizar los niveles de apertura existentes, el conjunto de ACR bilaterales y plurilaterales no abarca el comercio mundial de servicios tan completamente como podrían hacerlo. Por otra parte, dado su carácter de reglamentación aplicable dentro de las fronteras, las medidas relativas al comercio de servicios se integran en los regímenes nacionales y, por consiguiente, suelen aplicarse, aunque no siempre, en régimen NMF. Es decir, muchas de las consolidaciones de los ACR podrían hacerse extensivas al ámbito multilateral sin necesidad de modificar los correspondientes regímenes de reglamentación nacional. De conformidad con los procesos de negociación previstos en el AGCS, los Miembros que así lo prefieran podrán asumir los compromisos multilaterales en una configuración de "geometría variable" y en los sectores de su elección. Como ha ocurrido en el pasado (véase el recuadro E.3), las consolidaciones del AGCS pueden surgir de procesos plurilaterales con resultados multilaterales, aplicados en régimen NMF.

Habida cuenta de las transformaciones que está introduciendo la tecnología en el comercio de servicios, puede parecer sorprendente que, en los sectores de servicios relacionados con el comercio electrónico, la apertura de los mercados en el marco de la OMC no esté plenamente sujeta a compromisos ni, por consiguiente, sea previsible. Ello se debe en gran medida al hecho de que la mayoría de los compromisos del AGCS se remontan a 1995 y la clasificación utilizada para asumir esos compromisos data de 1991. Las oportunidades de consolidar los compromisos y comprender mejor la clasificación de los servicios, a fin de estar seguros de cómo los compromisos actuales y futuros pueden abarcar el suministro en línea a través de las fronteras o mediante presencia comercial, podrían dar un impulso al comercio de servicios. Esto podría beneficiar no solo a las economías más grandes y desarrolladas, sino también a las economías en desarrollo y a las MIPYME que participan activamente en el comercio en línea o se preparan para hacerlo. Según cierto número de Miembros proponentes, tanto los compromisos de apertura de los mercados como las obligaciones en materia de reglamentación son útiles para culminar esas iniciativas. En ese contexto, puede ser pertinente la posibilidad de que los Miembros cuyo correspondiente régimen de reglamentación está aún en fase de aplicación asuman compromisos para fechas progresivas.

Una de las características más destacadas del comercio electrónico es su carácter globalizado y el alcance mundial de las empresas que participan en él. Por esta razón, muchas medidas públicas (por ejemplo, las normas sobre privacidad, las solicitudes para eliminar material de Internet o las leyes de ciberseguridad) se caracterizan cada vez más por sus consecuencias extraterritoriales, intencionadas o no. Si bien esta situación puede ser objeto de polémica, en algunos aspectos es inevitable. Mientras que los proveedores extranjeros con presencia comercial operan en la jurisdicción territorial y legal en la que suministran sus servicios, los proveedores transfronterizos que utilizan tecnologías de telecomunicaciones para comerciar no actúan así. Al carecer de jurisdicción formal sobre un proveedor que no se encuentra en su territorio, los Gobiernos tienen dificultades para hacer cumplir las leyes y reglamentaciones pertinentes. Estas características no solo pueden dificultar la aplicación de los regímenes reglamentarios públicos, sino también dar lugar a normas contradictorias y superpuestas que pueden afectar a los proveedores mundiales de servicios, ya sean grandes o pequeños. Para las MIPYME proveedoras de servicios, la heterogeneidad normativa entre las distintas jurisdicciones puede resultar especialmente desalentadora, ya que esas empresas no cuentan con los recursos que tienen las grandes empresas para adaptarse a las distintas normas.

La creciente viabilidad e importancia del suministro transfronterizo trae consigo dificultades para los Gobiernos y para el sistema de comercio, lo que hace que la colaboración y la cooperación entre países sea mucho más importante que en el pasado. En los debates entablados en el marco del Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico y de la

Iniciativa relativa a una Declaración Conjunta sobre el comercio electrónico, así como en la UNCTAD, la OCDE y otras muchas organizaciones internacionales y regionales que trabajan en cuestiones relacionadas con el comercio electrónico, se defiende la necesidad de mejorar los marcos de reglamentación de este tipo de comercio. Aunque la armonización puede ser poco realista, especialmente más allá del nivel regional, dadas las diferencias sociales y las tradiciones jurídicas dispares, la compatibilidad y la coordinación transfronteriza son posibles si los Gobiernos aprovechan los mecanismos existentes o crean nuevos mecanismos para la celebración de consultas y la cooperación en materia de reglamentación. Esa cooperación puede ser técnica y estar relacionada con las normas aplicables a las nuevas tecnologías y los servicios basados en ellas. Otra forma de cooperación es la que pueden llevar a cabo los órganos de reglamentación con miras a resolver problemas particulares. Por último, también podría haber cierta colaboración en relación con los principios básicos del comercio de servicios que caracterizan a la economía digital.

A pesar de todo, muchos de los problemas de reglamentación relacionados con los servicios en general, y también con el comercio electrónico, no suelen dependen de la competencia directa de los ministerios de comercio. Recientemente, muchos ministerios de comercio, así como ministerios de tecnología de la información y las comunicaciones, han iniciado procesos consultivos interinstitucionales para colaborar y coordinarse en relación con las cuestiones transversales que afectan al comercio electrónico. Existen algunas organizaciones internacionales en las que las autoridades competentes en determinadas materias relacionadas con el comercio electrónico pueden reunirse, por ejemplo en la Unión Internacional de Telecomunicaciones y, en particular, en la reunión anual de su Simposio Mundial para Organismos Reguladores, pero no es el caso más frecuente. Por ejemplo, los delitos informáticos constituyen un ámbito en el que los Gobiernos están apenas empezando a establecer mecanismos de consulta entre ellos, normalmente mediante relaciones bilaterales.

Otra esfera de los trabajos que se llevan a cabo en la OMC se refiere a las disciplinas sobre la reglamentación nacional con arreglo al AGCS. Como se indicó anteriormente, las negociaciones de la OMC sobre las disciplinas relativas a la reglamentación nacional con arreglo al AGCS se han centrado en la capacidad de los proveedores para obtener licencias y títulos de aptitud que les permitan suministrar servicios en nuevos mercados. Aunque las negociaciones entre los Miembros de la OMC no han finalizado, las "innovaciones" AGCS+ contenidas en los proyectos de textos se refieren, en particular, a las disposiciones reforzadas en materia de transparencia y las disposiciones sobre las debidas garantías procesales en relación con los procedimientos administrativos. Cabe señalar que el proceso multilateral parece haber allanado el camino para obtener resultados en numerosos ACR hasta 2009, ya que diversos ACR han incorporado elementos textuales de proyectos de presidentes de órganos de la OMC. Tras el estancamiento de las negociaciones relativas a los servicios a partir de 2011, se percibe la tendencia contraria: los proyectos de textos propuestos por los Miembros en la OMC desde 2016 están muy influidos por la terminología elaborada en las negociaciones regionales, y la aceptación de textos elaborados fuera de la estructura multilateral de la OMC ha resultado difícil para los proponentes.

Dicho esto, ciertas "buenas prácticas" de reglamentación parecen ser aceptables para muchos Miembros que representan la mayor parte del comercio mundial de servicios. Esas prácticas se refieren, en particular, a las disposiciones reforzadas en materia de transparencia (incluido el derecho de los proveedores de servicios a obtener información de las autoridades del país receptor) y a la posibilidad de formular observaciones sobre los proyectos de reglamentación. También se ha prestado especial atención a la racionalización del proceso de autorización mediante un conjunto de normas relacionadas con el tratamiento de las solicitudes, incluidos los plazos para su presentación y tramitación, las comunicaciones electrónicas y las tasas aplicables al procedimiento.

Aunque, por ahora, muchas de las disposiciones parecen ser aceptables solo como obligaciones "poco estrictas", está claro que muchos Miembros comparten la idea de que tales disposiciones para mejorar la eficiencia son beneficiosas para todos. Al mismo tiempo, parece haber un amplio acuerdo para no someter los requisitos reglamentarios a disciplinas estrictas, más allá de la exigencia de que se basen en criterios objetivos y transparentes.

En ese contexto, a pesar de la adopción de las Disciplinas sobre la reglamentación nacional en el sector de la contabilidad en 1998, la inmensa mayoría de los Miembros está actualmente poco satisfecha con la introducción en esas Disciplinas de una prueba de necesidad que exige que las prescripciones (o incluso los procedimientos) en materia de reglamentación no restrinjan el comercio más de lo necesario (para cumplir objetivos legítimos). De modo

similar, muchos Miembros no parecen conformes con la adopción de obligaciones específicas relativas a los procedimientos en materia de títulos de aptitud de los profesionales, a pesar de que las obligaciones ya vigentes prevén procedimientos adecuados para verificar la competencia de los profesionales extranjeros en sectores en los que se ha otorgado acceso a esos profesionales. Esta renuencia puede explicarse en parte por la heterogeneidad existente y la "singularidad" percibida de las calificaciones profesionales de muchos países.

Los cambios tecnológicos fundamentales analizados anteriormente permiten extraer diferentes conclusiones: por una parte, es posible que la capacidad técnica de los profesionales para suministrar sus servicios a través de las fronteras conduzca a una mayor cooperación entre los órganos que se ocupan de la reglamentación de las actividades profesionales, impulsada por las exigencias de sus grupos de interés, que anteriormente se orientaban sobre todo hacia el interior; por otra parte, la posibilidad de desagregar muchos servicios profesionales en una multitud de componentes que pueden deslocalizarse fácilmente tal vez haga innecesaria la acreditación profesional.

En cuanto a los aspectos relacionados con los servicios de los debates sobre la facilitación de las inversiones, el AGCS ya tiene en cuenta muchos aspectos de la IED en servicios a través de su cobertura de la presencia comercial (modo 3). No obstante, como se indica en el recuadro E.5, se ha comprobado que la IED del sector manufacturero guarda relación con el comercio de servicios, y en particular con el efectuado mediante una presencia comercial. Este hecho parece apuntar a la necesidad de un enfoque más holístico de las políticas de inversión, que, en realidad, es ya el enfoque adoptado en numerosos acuerdos comerciales preferenciales que tienen un único capítulo dedicado a todas las políticas y reglamentaciones en materia de inversiones, ya se trate de inversiones en el sector de los servicios o en actividades manufactureras. En concreto, las políticas de facilitación de las inversiones (por ejemplo, las que establecen marcos de inversión más transparentes y previsibles, menos burocracia y una mejor coordinación de las políticas y reglamentaciones sobre IED de los las entidades centrales y subcentrales), al facilitar la IED en general, pueden contribuir a la expansión del comercio de servicios.

Por último, además de los debates sobre la elaboración de normas, los Miembros utilizan, y tal vez sigan aprovechando, el potencial de los órganos ordinarios de la OMC, tales como el Consejo del Comercio de Servicios, para impulsar la cooperación en materia de reglamentación en ámbitos de interés común. En el contexto de los comités ordinarios de la OMC, los enfoques "moderados" que requieren un menor grado de colaboración, tales como el intercambio de información sobre métodos, procedimientos o prácticas de reglamentación, son posibles candidatos para promover la cooperación en el ámbito de la reglamentación. La labor llevada a cabo en otros comités de la OMC que también se ocupan de las medidas reglamentarias (en particular, los Comités MSF y OTC) puede aportar materia de reflexión a ese respecto. Por ejemplo, esos comités han trabajado mucho para mejorar la transparencia de las reglamentaciones, incluso mediante la elaboración de directrices, así como para promover la coordinación interna entre las autoridades de reglamentación nacional a fin de mejorar la calidad, la coherencia y la eficiencia de las reglamentaciones. Enfoques similares orientados a mejorar la transparencia y la coordinación nacional entre las autoridades de reglamentación competentes pueden ser también útiles en el contexto de los servicios, donde la coordinación ha resultado especialmente difícil.

Un aspecto fundamental es la identificación de los posibles ámbitos en los que los Miembros pueden tener interés o incentivos para cooperar, teniendo en cuenta la diversidad de los Miembros y sus diferentes objetivos y capacidad de reglamentación. Dada la naturaleza cambiante de las reglamentaciones, Bollyky (2017) ha sugerido esferas en las que los Miembros se enfrentan a dificultades comunes en lo que respecta a esa actividad normativa, tales como las resultantes del desarrollo de nuevas tecnologías. En este contexto, el intercambio de información y experiencias sobre la forma de abordar esas dificultades les permitiría aprovechar las enseñanzas recíprocas. Esto puede ser particularmente beneficioso para las economías que están desarrollando su capacidad de reglamentación y desean evaluar las diferentes opciones reglamentarias y sus repercusiones. Otro ámbito sugerido como posible objeto de cooperación multilateral en materia de reglamentación es el de los sectores dominados por las cadenas de valor mundiales (Hoekman, 2015 y Bollyky, 2017). Como ejemplo, cabe mencionar el desarrollo de algunos principios básicos o directrices destinados a reducir la fragmentación de las reglamentaciones y aprovechar las ventajas de las cadenas de valor mundiales.

5. Observaciones finales

Son muchas las fuerzas que configuran el comercio mundial de servicios. Los avances tecnológicos y la digitalización han provocado una transformación especialmente profunda, y otros factores, tales como la evolución demográfica, el aumento de los ingresos y las preocupaciones ambientales, inducen también cambios en los mercados y los agentes comerciales, en la relevancia de los diversos modos de suministro y en la composición del comercio de servicios. Esos cambios ofrecen a los Gobiernos oportunidades significativas, pero también les plantean considerables dificultades para asegurar que el comercio de servicios contribuya al crecimiento inclusivo, al desarrollo y a la diversificación económica.

La cooperación internacional ha desempeñado una función esencial para asegurar que el comercio de servicios se lleve a cabo en un contexto de transparencia, basado en normas y previsible. Los países han colaborado para reducir los obstáculos al comercio y establecer medidas de reglamentación nacional, tanto en el marco de la OMC como a través de ACR. Sin embargo, esa colaboración no se ha aprovechado hasta ahora plenamente para desplegar todo su potencial, como ponen de manifiesto los limitados compromisos sobre servicios asumidos en la OMC en comparación con los regímenes de servicios realmente aplicados (excepto en el caso de las economías que se adhirieron a la OMC después de 1995), y aún queda margen para introducir mejoras. Los generalmente modestos compromisos asumidos en la OMC contrastan acusadamente con la amplitud de los niveles de acceso consolidados en el marco de los ACR. Los ACR también han avanzado más en el desarrollo de disciplinas, en particular sobre el comercio electrónico de servicios, la reglamentación nacional con arreglo al AGCS, el modo 4 y los servicios de telecomunicaciones.

Sin embargo, hasta ahora los acuerdos sobre comercio de servicios, tanto multilaterales como bilaterales o regionales, han tenido dificultades para impulsar la reforma del comercio de servicios. Una explicación probable de esa situación es el destacado papel que desempeña la reglamentación en los mercados de servicios y la importancia fundamental que tienen unas políticas de reglamentación bien diseñadas y una adecuada capacidad de reglamentación nacional en el logro de una liberalización del comercio que aumente el bienestar.

A pesar de todo, las conclusiones del presente informe apuntan a varios factores que podrían impulsar a los Gobiernos no solo a abrir sus mercados de servicios, sino también a tratar de obtener aperturas recíprocas de sus interlocutores comerciales. Por ello, varios analistas sostienen que una posible forma de aprovechar el potencial del comercio de servicios sería que las negociaciones sobre la apertura de los mercados se acompañasen de una mayor cooperación internacional centrada en las medidas de reglamentación nacional, dada la estrecha complementariedad de ambos aspectos.

En la mayoría de los sectores de servicios, la apertura de los mercados debe apoyarse en medidas adecuadas de reglamentación nacional y reforzarse mediante esas medidas, y la mejora de la reglamentación y la gobernanza es condición necesaria para que se materialicen los posibles beneficios económicos de esa apertura. En este sentido, la asistencia técnica y la creación de capacidad serían especialmente decisivas, ya que permitirían a los países responder mejor a los retos y oportunidades de la tecnología y a los cambios que provoca en las tendencias del comercio de servicios.

Las deliberaciones que se llevan actualmente a cabo en la OMC se centran en aspectos en los que los Miembros interesados consideran que debe intensificarse la cooperación internacional. Esas deliberaciones no reflejan necesaria o exclusivamente las cuestiones sobre las que sería deseable una colaboración más estrecha, sino que ponen más bien de manifiesto que los Miembros interesados están de acuerdo en que los debates de la OMC sobre esos temas pueden ser útiles.

Cuadro del apéndice E.1: Panorama general de la labor pertinente de otras organizaciones internacionales

Cuadro del apéndice E.1: Panorama general de la labor pertinente de otras organizaciones internacionales

Organización	Descripción/Iniciativas pertinentes	Normas y recomendaciones	Sitio web
Organización de Aviación Civil Internacional (OACI)	La OACI elabora normas, métodos y procedimientos recomendados, y políticas relacionadas con la protección de la aviación civil internacional, la capacidad y la eficiencia de la navegación aérea, la seguridad, la protección del medio ambiente y el desarrollo económico del transporte aéreo. - Convenio sobre Aviación Civil Internacional - Programa de Facilitación (FAL)	- Normas y métodos recomendados (SARP) - Procedimientos para los servicios de navegación aérea (PANS) - Procedimientos suplementarios regionales (SUPP) - Material de orientación en distintos formatos	http://www.icao.int/
Organización Marítima Internacional (OMI)	La OMI se encarga de la seguridad, protección y eficiencia del transporte marítimo y de prevenir la contaminación del mar por los buques, mediante la armonización de las reglamentaciones, las prescripciones y los procedimientos relativos a los buques, las cargas, las tripulaciones y los puertos. - Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional	- Normas internacionales y prácticas recomendadas establecidas en el Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional	http://www.imo.org/
Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)	Reuniones, por ejemplo: - Simposio Mundial para Organismos Reguladores (GSR) - Oficina de Desarrollo, Comisión de Estudio 1 - Entorno propicio para el desarrollo de las telecomunicaciones/TIC - Oficina de Desarrollo, Comisión de Estudio 2 - Servicios y aplicaciones de TIC en pro del desarrollo sostenible - Oficina de Normalización, Comisión de Estudio 3 - Temas relativos a economía y política de las telecomunicaciones Publicaciones, por ejemplo: - Global ICT Regulatory Outlook (anual) - Informe sobre Medición de la Sociedad de la Información (MISR), volúmenes 1 y 2, que incluye el Índice de Desarrollo de las TIC (anual)	- Recomendaciones de la UIT - Directrices del GSR sobre prácticas idóneas en materia de reglamentación	https://www.itu.int/es
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)	- Convenios y recomendaciones sobre el reconocimiento de títulos de aptitud, por ejemplo: Convenio revisado de convalidación de estudios y certificados, diplomas, grados y otros títulos de educación superior en los Estados de África (2014) Convenio Regional Asia-Pacífico de Convalidación de Títulos de Educación Superior (2011)	- Recomendaciones, directrices y principios que figuran en convenios y tratados internacionales	https://es.unesco.org/

Cuadro del apéndice E.1: Panorama general de la labor pertinente de otras organizaciones internacionales *(continuado)*

Organización	Descripción/Iniciativas pertinentes	Normas y recomendaciones	Sitio web
Organización Mundial del Turismo (OMT)	- Código Ético Mundial para el Turismo - Iniciativa para la Medición de la Sostenibilidad del Turismo - Ayuda para el Comercio y Marco Integrado mejorado (MIM) - Sesión de encuentros empresariales (B2B) de INVESTOUR 2019 para la promoción de la inversión en turismo - Primera Conferencia Ministerial OMT/OACI sobre Transporte Aéreo y Turismo en África, celebrada en marzo de 2019	- Principios establecidos en el Código Ético Mundial para el Turismo	http://unwto.org/es
Unión Postal Universal (UPU)	La UPU establece las reglas, las normas y la asistencia técnica para los intercambios internacionales de correo que permiten y facilitan el comercio de servicios postales. - Gastos terminales	- Normas técnicas y normas de intercambio electrónico de datos (IED)	http://www.upu.int/
Organización Mundial de la Salud (OMS)	El Reglamento Sanitario Internacional (RSI, 2005) es un instrumento jurídico internacional de obligado cumplimiento para todos los Estados miembros de la OMS. La finalidad y el alcance del RSI son prevenir la propagación internacional de enfermedades, proteger contra esa propagación, controlarla y darle una respuesta de salud pública proporcionada y restringida a los riesgos para la salud pública y evitando al mismo tiempo las interferencias innecesarias con el tráfico y el comercio internacionales. Además, cada vez es mayor la participación de la OMS en cuestiones de cibersalud, así como en la movilidad del personal de salud.	- Reglamento Sanitario Internacional - Código de prácticas mundial sobre contratación internacional de personal de salud	https://www.who.int/es/

Notas finales

1 En esta sección se utilizan indistintamente las expresiones "medidas de reglamentación nacional" o "reglamentación nacional" para hacer referencia a medidas reglamentarias que afectan al comercio de servicios pero no constituyen obstáculos al comercio (es decir, no limitan ni el acceso a los mercados en el sentido del artículo XVI del AGCS, ni el trato nacional definido en el artículo XVII). Por su parte, la expresión "reglamentación nacional en el marco del AGCS" se refiere específicamente a las prescripciones y procedimientos en materia de licencias, las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud y las normas técnicas, es decir, a aquellas medidas de reglamentación nacional para las que se ha encomendado elaborar disciplinas en el marco del párrafo 4 del artículo VI del AGCS.

2 https://www.uber.com/en-CH/newsroom/company-info (consultado en julio de 2019).

3 En la sección II.3.C de OMC (2012) se examinan más a fondo las razones por las que los Gobiernos regulan los mercados de servicios.

4 Las externalidades se refieren a las situaciones en las que el precio de un servicio no refleja el verdadero costo o beneficio que tiene para la sociedad producir ese servicio.

5 Los Miembros de reciente adhesión son aquellas economías que, a diferencia de los Miembros fundadores de la OMC, se adhirieron a la Organización después de su creación en 1995.

6 En el Quinto Protocolo se establecía que, si para el 30 de enero de 1999 el Protocolo no había sido aceptado por todos los signatarios, los Miembros que lo hubieran aceptado antes de esa fecha podrían adoptar una decisión sobre su entrada en vigor. Estos últimos Miembros decidieron que el Protocolo entrara en vigor el 1° de marzo de 1999. Además, la fecha para la aceptación de los demás signatarios se prorrogó hasta el 15 de junio de 1999. Después del 15 de junio de 1999, el Consejo del Comercio de Servicios abrió el Quinto Protocolo atendiendo a las circunstancias particulares de cada caso para que los signatarios que aún no lo habían aceptado pudieran hacerlo. Todos los signatarios aceptaron finalmente el Protocolo.

7 Los costos irrecuperables son aquellos costos en que la empresa ya ha incurrido y que no puede recuperar cuando sale de un mercado.

8 Las negociaciones sobre servicios se ampliaron más allá de 1995 también para el modo 4 y para los servicios de transporte marítimo, con resultados mínimos en el primer caso y sin ningún fruto en el segundo.

9 Otro fenómeno pertinente es el elevado número de tratados bilaterales sobre inversiones que se superponen con el comercio de servicios en el modo 3. Normalmente, estos tratados no cumplirían los criterios del artículo V del AGCS porque suelen excluir otros modos de suministro, pero tienden a ampliar su cobertura sectorial y a garantizar el trato nacional en la etapa posterior al establecimiento.

10 La mayoría de los ACR sobre servicios notificados a la OMC desde el 1° de enero de 2015 han sido acuerdos entre países en desarrollo, y no entre países desarrollados o entre países desarrollados y en desarrollo.

11 La exención para los PMA en la esfera de los servicios, adoptada el 17 de diciembre de 2011 en el curso de la Conferencia Ministerial de la OMC, permite a los Miembros de la OMC otorgar un trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA Miembros, pese a la obligación NMF prevista en el artículo II del AGCS.

12 El análisis de los compromisos de apertura del mercado en el marco del AGCS y de determinados ACR se basa en Roy (2019).

13 Los documentos oficiales de la OMC pueden consultarse aquí: https://docs.wto.org/dol2festaff/Pages/FE_Search/FE_S_S005.aspx.

14 La importancia de los "compromisos parciales" aumentaría (y la de los "compromisos plenos" disminuiría) si se tuviesen en cuenta las limitaciones horizontales, ya que la mayoría de las listas contienen tales limitaciones intersectoriales, especialmente en lo que respecta a los modos 3 y 4.

15 Véase el documento oficial JOB/SERV/282 de la OMC. En 2019, las cuatro economías presentaron una comunicación sobre la apertura de los mercados en el sector del turismo (documento oficial JOB/SERV/286 de la OMC).

16 La expresión "Iniciativa relativa a una Declaración Conjunta" se refiere a varias iniciativas que sus respectivos grupos de proponentes, integrados por unos 70 Miembros de la OMC de diferentes niveles de desarrollo, presentaron con ocasión de la Conferencia Ministerial de Buenos Aires, declarando su intención de impulsar los debates en las correspondientes esferas.

17 La referencia a los ACR abarca todos los acuerdos comerciales preferenciales.

18 La expresión "AGCS+" se refiere a los compromisos que tienen una cobertura sectorial más amplia y un nivel de apertura mayor que los asumidos en el marco del AGCS, o a las disciplinas que se basan en las establecidas en el AGCS.

19 Otros estudios han destacado cómo varios Miembros han asumido, en el marco de ACR, compromisos que son más restrictivos que los consignados en el marco del AGCS. Véase, por ejemplo, Adlung y Miroudot (2012).

20 En cambio, en el AGCS, las obligaciones de acceso a los mercados y trato nacional se aplican únicamente a los sectores inscritos en la lista de compromisos específicos.

21 Normalmente, las medidas disconformes vigentes se enumeran en un primer anexo, mientras que un segundo anexo contiene las reservas relativas a sectores o actividades en los que una parte desea mantener medidas disconformes o adoptar otras nuevas en el futuro. Además, varios ACR que utilizan un enfoque de listas negativas tienen un capítulo aparte sobre la entrada de personas físicas, en el que los compromisos se consignan de manera positiva.

22 Este concepto se refiere a la posibilidad de que una economía que no haga concesiones comerciales se beneficie, a pesar de todo, de las concesiones otorgadas por otras economías en las negociaciones en virtud de la obligación de trato NMF.

23 Véanse, por ejemplo, el artículo 11.5 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, el artículo 19.1 del Acuerdo entre el Canadá y Corea, el artículo 9.6.3 (servicios financieros) del Acuerdo entre China y Corea, el artículo 21.1.2 del Acuerdo entre Corea y los Estados Unidos, el artículo 26.2 del CPTPP, el artículo 1.13.2 del Acuerdo entre la UE y Viet Nam, el artículo 18.1 del Acuerdo entre Colombia y Corea y el artículo 9.8.2 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

24 Véanse, por ejemplo, el artículo 5.4 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, el artículo 10.11.6 del Acuerdo entre el Canadá y Corea, el artículo 66.1 del Acuerdo entre la India y el Japón (proveedores de servicios), el artículo 9.8 del Acuerdo entre Colombia y Corea y el artículo 9.8.1 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

25 Véanse, por ejemplo, el artículo 5.5 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia (servicios financieros), los artículos 10.11.7 (servicios financieros) y 11.10 (telecomunicaciones) del Acuerdo entre el Canadá y Corea, y los artículos 10.9 (telecomunicaciones) y 9.6.6 (servicios financieros) del Acuerdo entre China y Corea (http://rtais.wto.org/).

26 Véanse, por ejemplo, el artículo 26.2 del CPTPP y el artículo 11.3 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia (http://rtais.wto.org/).

27 Véanse, por ejemplo, el artículo 5.7 (servicios financieros) del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, el artículo 10.11.9 (servicios financieros) del Acuerdo entre el Canadá y Corea, los artículos 12.3.5 y 12.3.13 del CETA, el artículo 9.6.8 (servicios financieros) del Acuerdo entre China y Corea, el artículo 10.8.4 del CPTPP, el artículo 8.20.4 del Acuerdo entre la UE y Viet Nam, el artículo 6.7.3 del Acuerdo entre la AELC y Filipinas y el artículo 9.9.2 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

28 Véanse, por ejemplo, el artículo 10.5 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia y el artículo 12.3.15 del CETA, el artículo 10.8.4 del CPTPP y el artículo 8.20.5 del Acuerdo entre la UE y Viet Nam (http://rtais.wto.org/).

29 Véanse, por ejemplo, el artículo 10.5 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, y el artículo 12.3.16 del CETA (http://rtais.wto.org/).

30 Véanse, por ejemplo, el artículo 12.3.8 del CETA, el artículo 10.8.5 del CPTPP, el artículo 8.20.1 del Acuerdo entre la UE y Viet Nam, el artículo 8.312 del Acuerdo entre la UE y el Japón y el artículo 9.9.4 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

31 Véanse, por ejemplo, el artículo 10.8.6 del CPTPP y el artículo 9.9.5 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

32 Véanse, por ejemplo, el artículo 12.3.11 del CETA y el artículo 8.31.4 del Acuerdo entre la UE y el Japón (http://rtais.wto.org/).

33 Véanse, por ejemplo, el artículo 10 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, el artículo 9.9.1 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y el artículo 7.7.1 del Acuerdo entre Turquía y Singapur (http://rtais.wto.org/).

34 Véanse, por ejemplo, los artículos 12.1 y 12.2 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia, el artículo 19.4 del Acuerdo entre el Canadá y Corea, el artículo 12.3.6 del CETA y el artículo 16.5 del Acuerdo entre Turquía y Singapur (http://rtais.wto.org/).

35 Véanse, por ejemplo, el artículo 9.8.4 del Acuerdo entre Australia y el Japón, el artículo 7.7.2 del Acuerdo entre Turquía y Singapur, el artículo 9.7.2 del Acuerdo entre Colombia y Corea y el artículo 9.9.3 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

36 Sobre la base de los datos extraídos de Gootiiz *et al.* (2019), que abarcan los ACR notificados hasta 2018.

37 Como en muchos casos los ARM forman parte del programa incorporado al ACR, no se dispone de datos sobre el número real de ARM concertados en el marco de ACR. Por ejemplo, se han firmado varios ARM en el contexto del APEC, de la ASEAN y, más recientemente, de la CAO.

38 Véanse, por ejemplo, el anexo 9-A del Acuerdo entre Colombia y Corea, el artículo 11.3 del CETA, el artículo 8.21 del Acuerdo entre la UE y Viet Nam y el anexo 9.10 del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

39 Véase el artículo 9.8 del Acuerdo entre el Canadá y Corea (http://rtais.wto.org/).

40 Véase, por ejemplo, el artículo 9.8 del Acuerdo entre el Canadá y Corea (http://rtais.wto.org/).

41 Véanse, por ejemplo, el CPTPP, el CETA, el Acuerdo entre la UE y el Japón y el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (http://rtais.wto.org/).

42 Véanse, por ejemplo, los artículos 25.4 y 25.6 del CPTPP, y los artículos 18.5, 18.6 y 18.7 del Acuerdo entre la UE y el Japón (http://rtais.wto.org/).

43 Véanse, por ejemplo, los artículos 21.4 y 21.7 del CETA (http://rtais.wto.org/).

44 Nota 1 al párrafo 1 a) del artículo V: "Esta condición se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro. Para cumplir esta condición, en los acuerdos no deberá establecerse la exclusión a priori de ningún modo de suministro".

45 Véase, por ejemplo, el artículo 9.4.5 del Acuerdo entre Corea y Nueva Zelandia (http://rtais.wto.org/).

46 Véase, por ejemplo, el artículo 1203.3 del Acuerdo entre el Canadá y el Perú (http://rtais.wto.org/).

47 Véase, por ejemplo, el artículo 13.04.3 del Acuerdo entre el Canadá y Panamá (http://rtais.wto.org/).

48 Véase, por ejemplo, el artículo 80 del Acuerdo entre China y Singapur (http://rtais.wto.org/).

49 Véase, por ejemplo, el artículo 9.6.1 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia (http://rtais.wto.org/).

50 Véase, por ejemplo, el artículo 128 del Acuerdo entre Nueva Zelandia y China (http://rtais.wto.org/).

51 Véase, por ejemplo, el artículo 82 del Acuerdo entre China y Singapur (http://rtais.wto.org/).

52 Véase, por ejemplo, el artículo 77.3 del Acuerdo entre la India y el Japón (http://rtais.wto.org/).

53 Véase, por ejemplo, el artículo 9.8 del Acuerdo entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelandia (http://rtais.wto.org/).

54 Las "pruebas de necesidades económicas" o "pruebas del mercado laboral" son pruebas que supeditan el acceso a los mercados al cumplimiento de determinados criterios económicos o laborales.

55 Véanse, por ejemplo, las normas sobre emisiones de CO_2 para las aeronaves, elaboradas por la Organización de Aviación Civil Internacional.

56 Un ejemplo es el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio, órgano de asociación mundial que ayuda a los países en desarrollo a cumplir las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales.

57 Que incluye, a título ilustrativo, la red de transmisión de electricidad o la red de transporte subterráneo.

58 En el contexto de las negociaciones sobre las telecomunicaciones básicas (en el recuadro E.3 se ofrecen más detalles), muchos Gobiernos asumieron primero un compromiso progresivo para promulgar reformas en determinado plazo y, posteriormente, utilizaron esas obligaciones internacionales para lograr el consenso nacional sobre las reformas y dar a las empresas, tanto ya establecidas como nuevas, tiempo para prepararse.

F. Conclusiones

En las últimas décadas, los servicios se han convertido en la espina dorsal de la economía mundial y en el componente más dinámico del comercio internacional. Cada vez es más fácil comercializarlos, en gran medida gracias a la digitalización. Desde la enseñanza en línea hasta los estudios jurídicos virtuales, la tecnología está penetrando en todos los sectores de servicios y transformando los que tradicionalmente se prestaban de forma presencial en servicios comerciables a distancia. El comercio, que durante mucho tiempo ha estado dominado por el intercambio de mercancías, se vincula cada vez más a los servicios, un proceso que está transformando la economía mundial.

A pesar del papel fundamental que desempeñan los servicios en la economía mundial, no siempre se valora plenamente su importancia en el comercio internacional. El presente informe trata de colmar esta laguna analizando cómo ha evolucionado el comercio de servicios en los últimos años y su posible evolución en el futuro.

Las estadísticas tradicionales sobre el comercio de servicios no abarcan los cuatro modos de suministro de servicios definidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). No obstante, un nuevo conjunto de datos experimentales de la OMC incluye por primera vez el modo 3 del AGC – presencia comercial –, lo que permite obtener el valor total del comercio de servicios.

Nuestros análisis muestran que la presencia comercial es el modo de suministro predominante en el comercio mundial de servicios, y que los servicios de distribución y los servicios financieros son los sectores más comercializados. Algunos servicios, como la enseñanza, la atención sanitaria o los servicios relacionados con el medio ambiente, que actualmente representan una parte ínfima del comercio, están adquiriendo rápidamente mayor importancia, lo que pone de manifiesto los profundos cambios que se están produciendo. Los servicios también desempeñan un papel fundamental en las cadenas de valor mundiales; según nuestras estimaciones, el valor añadido de los servicios representa cerca de la mitad del comercio mundial.

Estos cambios pueden brindar nuevas oportunidades. El comercio de servicios genera avances de bienestar considerables para la sociedad gracias a la asignación más eficiente de los recursos, la mayor variedad y calidad de los servicios propuestos a los consumidores y los productores, y las posibilidades de expansión que se ofrecen a las empresas de servicios más productivas. En concreto, en sectores como la atención sanitaria, la enseñanza y las finanzas, esas ganancias pueden mejorar directamente los resultados de desarrollo. La reciente expansión del comercio de servicios ha beneficiado a una gama geográficamente diversa de economías, muchas de ellas en desarrollo. La participación de las economías en desarrollo en el comercio mundial de servicios ha aumentado en más de 10 puntos porcentuales desde 2005 y, en el caso de los países menos adelantados, dicha participación, aunque es reducida, también ha crecido considerablemente. Un gran número de puestos de trabajo, tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, está respaldado por las exportaciones de servicios. La disminución de los costos del comercio, gracias en gran parte a la tecnología, permite comercializar una mayor cantidad de servicios a través de las fronteras, lo que beneficia en particular a las economías en desarrollo y las microempresas y pequeñas y medianas empresas, que recurren principalmente a este modo de suministro.

A partir de un enfoque novedoso para estimar los costos del comercio, en el presente informe se demuestra que el comercio de servicios sigue teniendo unos costos mucho más elevados que el de mercancías, debido en gran medida a la "carga de la cercanía" de los servicios (es decir, la necesidad de un contacto físico cercano entre los proveedores y los consumidores de servicios) y la mayor complejidad de los regímenes normativos.

En este informe se examinan tres grandes tendencias que probablemente influirán en el comercio de servicios y en los costos del comercio en el futuro, y se estima en qué medida el comercio de servicios podría cambiar en los próximos 20 años.

En primer lugar, se prevé que la digitalización reducirá aún más el costo del comercio de servicios al permitir que determinados servicios que antes requerían una interacción directa puedan prestarse por medios digitales, por ejemplo mediante la telepresencia en esferas como los servicios médicos. La distinción entre las actividades de bienes y de servicios es y seguirá siendo cada vez más difusa, y la importancia de las corrientes de datos y la propiedad intelectual continuará aumentando. La digitalización también afectará a la forma en que las empresas realizan sus actividades.

En segundo lugar, los cambios demográficos repercutirán en la composición de la demanda futura de servicios y en los procesos de especialización. Si bien se estima que el envejecimiento de la población en las economías desarrolladas aumentará la demanda de servicios de salud, el crecimiento de la población joven fomentará la demanda de servicios en línea. Se prevé que el incremento de la renta per cápita en el mundo en desarrollo impulsará la demanda de servicios de gran densidad de mano de obra calificada.

Por último, es probable que el cambio climático y la mayor concienciación de los consumidores sobre las cuestiones ambientales alteren la prestación y el comercio de algunos servicios, como los de turismo y transporte, lo que obligará a las empresas a adaptarse. En consecuencia, se espera que el mercado de los servicios relacionados con el medio ambiente experimente un fuerte crecimiento en el futuro.

Sobre la base de un modelo de equilibrio general computable utilizado para tratar de cuantificar los posibles efectos de estas grandes tendencias en el comercio de servicios, en el presente informe se concluye que la reducción de los costos comerciales derivada de la innovación tecnológica, la disminución de la necesidad de una interacción directa y la reducción de los obstáculos de política al comercio de servicios probablemente incrementarán la participación de los servicios en el comercio mundial en un 50% de aquí a 2040. Si las economías en desarrollo consiguen adoptar estas nuevas tecnologías, su participación en el comercio mundial de servicios podría aumentar alrededor de un 15%.

Ahora bien, la evaluación de la magnitud de los cambios que se están produciendo y el intento de cuantificar sus posibles efectos se ven limitados por la falta de datos y de investigaciones. Por ejemplo, hasta la fecha se dispone de poca información sobre la adaptación del mercado de trabajo a la evolución del comercio de servicios, y los datos sobre el comercio realizado mediante presencia comercial siguen siendo incompletos. Del mismo modo, la información sobre los regímenes de política de servicios en vigor es insatisfactoria. Se deben perfeccionar los actuales instrumentos estadísticos y de información y colmar las lagunas existentes para poder efectuar un análisis más exacto de los cambios registrados en la naturaleza, el alcance y los efectos del comercio de servicios y de las políticas comerciales.

Si bien la tecnología es – y seguirá siendo – un motor fundamental de la expansión del comercio de servicios, este potencial solo podrá explotarse si los cambios tecnológicos futuros van acompañados de una mayor cooperación internacional. Pese a las reformas de amplio alcance, a menudo unilaterales, emprendidas por las economías de todo el mundo en los tres o cuatro últimos decenios con el objetivo de abrir los mercados de servicios, el comercio de servicios sigue tropezando con mayores obstáculos que el comercio de mercancías, lo que indica que aún se puede hacer más para impulsar la apertura del mercado. A fin de aprovechar las oportunidades que brindan los cambios en curso, es preciso encontrar nuevas vías para fomentar la cooperación comercial mundial y convertir los servicios en un elemento central de la política comercial.

Una forma de aprovechar las posibilidades que ofrece el comercio de servicios puede ser acompañar las negociaciones sobre la apertura de los mercados de una mayor cooperación internacional en materia de medidas de reglamentación nacional. En la mayoría de los sectores de servicios se debe apoyar y reforzar la apertura de los mercados con medidas de reglamentación nacional adecuadas, dado que el fortalecimiento de las medidas de reglamentación y la gobernanza son una condición necesaria para que se materialicen los beneficios económicos potenciales de la apertura del comercio. La asistencia técnica y la creación de capacidad serán decisivas en este sentido, ya que pueden ayudar a los países a responder a los desafíos y oportunidades que genera la tecnología y a los cambios consiguientes en la estructura del comercio de servicios.

El comercio de servicios puede ser un potente motor de crecimiento económico, desarrollo y reducción de la pobreza, pero para ello es necesario intensificar la cooperación internacional.

Bibliografía

A.T. Kearney (2015), *3D Printing: A Manufacturing Revolution,* Chicago (Illinois): A.T. Kearney, Inc.

Aboal, Diego y Ezequiel Tacsir (2018), "Innovation and productivity in services and manufacturing: the role of ICT", *Industrial and Corporate Change*, 27(2): 221-24.

Accenture (2017), "Digital Disruption in Freight and Logistics: Ready to Roll?", Dublín: Accenture.

Acemoglu, Daren y Pascual Restrepo (2017), "The Race Between Man and Machine: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment ", *American Economic Review,* 108(6): 1488 1542.

Addessi, W. (2018), "Population age structure and consumption expenditure composition: Evidence from European countries", *Elsevier Economic Letters,* 168: 18-19.

Adlung, R. (2009), "Services liberalization from a WTO/GATS perspective: In search of volunteers", Staff Working Paper N° ERSD-2009-05, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Adlung, R. y Miroudot, S. (2012), "Poison in the Wine? Tracing GATS-minus commitments in Regional Trade Agreements", Journal of World Trade 46(5): 1045-1082.

Adlung, R. y Morrison, P. (2010), "Less than the GATS: 'Negative Preferences' in Regional Services Agreements", *Journal of International Economic Law* 13(4): 1103-1143.

Adlung, R. y Roy, M. (2005), "Turning Hills into Mountains? Current Commitments Under the General Agreement on Trade in Services and Prospects for Change", *Journal of World Trade* 39(6): 1161 1194.

Aedo, C., Hentschel, J., Luque, J. y Moreno, M. (2013), "From Occupations to Embedded Skills: A Cross-Country Comparison", Policy Research Working Paper N° 6560, financiado por el programa Knowledge for Change (KCP), Washington D.C.: Banco Mundial.

Aga, G., Francis, D.C y Meza, J.L. (2015), "SMEs, Age, and Jobs: A Review of the Literature, Metrics and Evidence", Policy Research Working Paper N° 7493, Washington D.C.: Grupo Banco Mundial.

Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA) (2018), "Renewable Power Generation Costs in 2017", Abu Dhabi: IRENA.

Agrawal, A., Lacetera, N. y Lyons, E. (2016), "Does standardized information in online markets disproportionately benefit job applicants from less developed countries?", *Journal of International Economics* 103: 1-12.

Ahmad, F., Draz, M. U. y Yang, S.-C. (2018), "What drives OFDI? Comparative evidence from ASEAN and selected Asian economies", *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies* 11(1): 15 31.

Airbnb (2017), "Women Hosts and Airbnb: Building a Global Community", San Francisco: Airbnb.

Airbnb (2019), "The Emerging Markets: Powering Airbnb's Global Growth Report", San Francisco: Airbnb.

Alam, M. S., Raza, S. A., Shahbaz, M. y Abbas, Q. (2016), "Accounting for contribution of trade openness and foreign direct investment in life expectancy: The long-run and short-run analysis in Pakistan", *Social Indicators Research* 129(3): 1155-1170.

Albert, C. y Tucci, A. (2016), "Services Trade: the Impact of Regulations and Policy Space", manuscrito sin publicar, Barcelona: Universitat Pompeu Fabra.

Amelung, B. y Viner, D. (2006), "Mediterranean tourism: Exploring the future with the tourism climate index", *Journal of Sustainable Tourism* 14(4): 349-366.

Amin, M. y Mattoo, A. (2006), "Do Institutions Matter More for Services?", Policy Research Working Paper N° 4032, Washington D.C.: Banco Mundial.

Amit, R. y Zott, C. (2012), "Creating value through business model innovation", *MIT Sloan Management Review*: 53(2).

Amiti, M. y Wei, S. J. (2005b), "Service Offshoring, Productivity, and Employment: Evidence from the United States", IMF Working Paper N° 05/238, Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Amiti, M. y Wei, S.-J. (2005a), "Fear of service outsourcing: is it justified?", Economic Policy 20(42): 307-347.

Amiti, M. y Wei, S.-J. (2009), "Does service offshoring lead to job losses? Evidence from the United States", en Reinsdorf, M. y Slaughter, M. J., *International Trade in Services and Intangibles in the Era of Globalization*, Chicago: University of Chicago Press.

Amoranto, G., Brooks, D. H. y Chun, N. (2010), "Services Liberalization and Wage Inequality in the Philippines", ADB Economics Working Paper Series N° 239, Mandaluyong: Banco Asiático de Desarrollo.

Anderson, J. E. y van Wincoop, E. (2004), "Trade Costs", *Journal of Economic Literature* 42(3): 691 751.

Anderson, J. E., Milot, C. A. y Yotov, Y. V. (2014), "How much does geography deflect services trade? Canadian answers", *International Economic Review* 55(3): 791-818.

Antras, P. y Helpman, E. (2004), "Global sourcing", *Journal of Political Economy* 112(3): 552-580.

Araya, D. (2019), "Top 10 Industries Transformed By Self-Driving Cars", Nueva Jersey: Forbes.

Ariu, A. (2016), "Crisis-proof services: Why trade in services did not suffer during the 2008-2009 collapse", *Journal of International Economics* 98: 138-149.

Ariu, A., Breinlich, H., Corcos, G. y Mion, G. (2019), "The interconnections between services and goods trade at the firm-level", *Journal of International Economics* 116: 173-188.

Arkolakis, C., Costinot, A. y Rodriguez-Clare, A. (2012), "New trade models, same old gains?", *American Economic Review* 102(1): 94-130.

Armenise, M., Giovannetti, G. y Santoni, G. (2011), "FDI in Business Services has general TFP effects: evidence from Italy", documento de trabajo, Florencia: Università degli Studi di Firenze.

Arnold, J. M., Javorcik, B. S. y Mattoo, A. (2011), "Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms? Evidence from the Czech Republic", *Journal of International Economics* 85(1): 136-146.

Arnold, J., Beata, M., Javorcik, S., Lipscomb, M., y Mattoo, A. (2015) "Services reform and manufacturing performance: evidence from India", *The Economic Journal,* volumen 126: 1-39.

Arrow, K. J. (1970), "Essays in the Theory of Risk-bearing", Ámsterdam: North Holland Publishing Company.

Arthur D. Little (2017), "Digital Platforms in Freight Transportation: A True Industry Disruptor?", París: Arthur D. Little Services.

Arzaghi, M. y Henderson, J. V. (2008), "Networking off Madison Avenue", *The Review of Economic Studies* 75(4): 1011-1038.

Aslam, A. y Shah, A. (2017), "Taxation and the Peer-to-Peer Economy" en *Digital Revolutions in Public Finance*, Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Ata, A. (2019), "The Role of SMEs in Asia's Economic Growth", SME Finance Forum, versión en línea.

Atkin, D., Faber, B. y González-Navarro, M. (2018), "Retail globalization and household welfare: evidence from Mexico", *Journal of Political Economy* 126(1): 1-73.

Autor, D. H., Dorn, D. y Hanson, G. H. (2013), "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States", *American Economic Review* 103(6): 2121-2168.

Avgousti, S., Christoforou, E. G., Panayides, A. S., Voskarides, S., Novales, C., Nouaille, L., Pattichis, C. S. y Vieyres, P. (2016), "Medical telerobotic systems: current status and future trends", *BioMedical Engineering OnLine* 15(96): 1-44.

Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1999), "An Economic Theory of GATT", *American Economic Review* 89(1): 215-248.

Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2002), "The Economics of the World Trading System", Cambridge (Massachusetts): The MIT Press.

Baily, M. N. y Bosworth, B. P. (2014), "US Manufacturing: Understanding Its Past and Its Potential Future", *Journal of Economic Perspectives* 28(1): 3-26.

Balchin, N., Hoekman, B. M., Martin, H., Mendez-Parra, M., Papadavid, P., Primack, D. y Willem te Velde, D. (2016), "Trade in Services and Economic Transformation", Londres: Overseas Development Institute.

Baldwin, R. (2019), *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*, Nueva York: Oxford University Press.

Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) y Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2002), *Liberalisation and Competition in the Service Sector: Experiences from Europe and Asia,* Joint Analytical Report, Part I - Overview, Tokio y París: BAsD y OCDE.

Banco Mundial (2016), *World Development Report* 2016: *Digital Dividends,* Washington D.C.: Grupo Banco Mundial.

Banco Mundial (2019), "Services value added (% of GDP)", Indicadores de desarrollo del Banco Mundial, Washington D.C.: Banco Mundial, versión en línea.

Banco Mundial (2019), "World Bank Enterprise Surveys", Washington D.C.: Banco Mundial, versión en línea.

Bas, M. (2014), "Does services liberalization affect manufacturing firms' export performance? Evidence from India", *Journal of Comparative Economics* 42(3): 569-589.

Bas, M. y Causa, O. (2013), "Trade and product market policies in upstream sectors and productivity in downstream sectors: Firm-level evidence from China", *Journal of Comparative Economics* 41(3): 843-862.

Becker, G. S. (1983), "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", *The Quarterly Journal of Economics* 98(3): 371-400.

Beghin, John, y Byungyul Park (2019), "The Exports of Higher Education Services from OECD Countries to Asian Countries, A Gravity Approach", documento de trabajo, Raleigh: North Carolina State University.

Bekhet, H. A. y Othman, N. S. (2011), "Causality analysis among electricity consumption, consumer expenditure, gross domestic product (GDP) and foreign direct investment (FDI): *Case study of Malaysia", Journal of Economics and International Finance* 3(4): 228-235.

Bekkers, Eddy y Hugo Rojas-Romagosa (2018), "Non-tariff Measure Estimations in Different Impact Assessments", EUI Working Paper RSCAS 2018/40, Italia: European University Institute (EUI).

Benz, S., Rouzet, D. y Spinelli, F. (2019), "Firm Heterogeneity in Services Trade: Micro-Level Evidence from Eight OECD Countries", Suiza: Council on Economic Policies.

Benz, Sebastian (2017), "Services trade costs: Tariff equivalents of services trade restrictions using gravity estimation", OECD Trade Policy Papers, N° 200, París: OECD Publishing.

Bergin, P. R., Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (2011), "Volatility due to offshoring: Theory and evidence", *Journal of International Economics* 85(2): 163-173.

Bernard, A. B. y Fort, T. C. (2015), "Factoryless Goods Producing Firms", American Economic Review 105(5): 518-523.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. y Schott, P. K. (2010), "Intrafirm trade and product contractibility", *American Economic Review* 100(2): 444-448.

Bernard, A. y Jensen, J. (1995), "Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987", Brookings Papers on Economic Activity, 26(3): 67-119.

Beverelli, C., Fiorini, M. y Hoekman, B. (2017), "Services trade policy and manufacturing productivity: The role of institutions", *Journal of International Economics* 104(C): 166-182.

Bhagwati, J. N. (1984), "Splintering and disembodiment of services and developing nations", *The World Economy* 7(2): 133-144.

Blanchard, E. (2007), "Foreign Direct Investment, Endogenous Tariffs, and Preferential Trade Agreements", *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 7(1): 1-52.

Blinder, A. (2009), "How Many US Jobs Might be Offshorable?", *World Economics* 10(2): 41-78.

Bollyky, T. (2017), "The Role of Regulatory Cooperation in the Future of the WTO", Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Borchert, I., Gootiiz, B. y Mattoo, A. (2011), "Services in Doha: what's on the table?", en Martin, W. y Mattoo, A. (eds.), *Unfinished Business?* The WTO's Doha Agenda, Washington D.C.: Banco Mundial.

Borchert, I., Gootiiz, B. y Mattoo, A. (2012), "Policy barriers to international trade in services: evidence from a new database", Policy Research Working Paper N° 6109, Washington D.C.: Banco Mundial.

Borchert, I., Gootiiz, B., Magdeleine, J., Marchetti, J. A., Mattoo, A., Rubio, E. y Shannon, E. (2019a), "Applied Services Trade Policy: A Guide to the Services Trade Policy Database and Services Trade Restrictions Index", documento de trabajo del Banco Mundial de próxima publicación, Washington D.C.: Banco Mundial.

Borchert, I., Magdeleine, J., Marchetti, J. A. y Mattoo, A.(2019b), "Constructing Ad Valorem Equivalents for Services Trade: Evidence from the Services Trade Policy Database", documento de trabajo del Banco Mundial de próxima publicación, Washington D.C.: Banco Mundial.

Borga, Maria, y Kristy L. Howell (2014), "The Comprehensive Restructuring of the International Economic Accounts: Changes in Definitions, Classifications, and Presentations", *Survey of Current Business* volumen 94: 1-19.

Borghi, E. y Crinò, R. (2013), "Service offshoring and wages: worker-level evidence from Italy", LIUC Papers in Economics 264, Università Cattaneo (LIUC).

Borghi, E., Del Bo, C. y Florio, M. (2016), "Institutions and firms' productivity: evidence from electricity distribution in the EU", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 78(2): 170-196.

Botzen, W. J. W., van den Bergh, J. C. J. M. y Bouwer, L. M. (2010), "Climate change and hailstorm damage: Empirical evidence and implications for agriculture and insurance", *Resource and Energy Economics* 32(3): 341-362.

Bourlès, R., Cette, G., Lopez, J., Mairesse, J. y Nicoletti, G. (2013), "Do product market regulations in upstream sectors curb productivity growth? Panel data evidence for OECD countries", The Review of Economics and Statistics 95(5): 1750-1768.

Boylaud, O. y Nicoletti, G. (2000), "Regulation, market structure and performance in telecommunications", OECD Economics Department Working Papers N° 237, París: OECD Publishing.

Braga, C. P. y Hoekman, B. (2017), "Future of the global trade order", segunda edición, Florencia: European University Institute.

Braga, C. P., Drake-Brockman, J., Hoekman, B., Jensen, J. B., Low, P., Mamdouh, H., Sauvé, P., Schwarzer, J. y Stephenson, S. (2019), "Services Trade for Sustainable, Balanced and Inclusive Growth", Policy Brief for T20 Japan 2019, Japón.

Breinlich, H. y Criscuolo, C. (2011), "International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters", Journal of International Economics, 84(2): 188-206.

Brinkman, J. (2014), "The Supply and Demand of Skilled Workers in Cities and the Role of Industry Composition", Working Papers 14-32, Filadelfia: Federal Reserve Bank of Philadelphia.

Bucher, H., Drake-Brockman, J., Kasterine, A. y Sugathan, M. (2014), "Trade in Environmental Goods and Services: Opportunities and Challenges", International Trade Centre Technical Paper, Ginebra: Centro de Comercio Internacional.

Bureau of Economic Analysis (2019), "Interactive Access to Industry Economic Accounts Data: GDP by Industry", U.S. Bureau of Economic Analysis, versión en línea.

Busari, T. D. (010), "Services Trade in Africa: Unilateral Reforms, Regionalism, Multilateral Commitments and Economic Growth", documento preparado para el tercer Trade Policy Research Forum, Trade Policy Training Centre in Africa (TRAPCA), 29-30 de julio de 2010, Arusha (Tanzanía).

Caron, J., Fally, T. y Markusen, J. R. (2014), "International Trade Puzzles: A Solution Linking Production and Preferences", *The Quarterly Journal of Economics,* 129(3): 1501-1552.

Carzaniga, A. (2008), "A warmer welcome? Access for natural persons under PTAs", en Marchetti, J. y Roy, M. (eds.), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations,* Nueva York: Cambridge University Press.

Carzaniga, A., Dhillon, I., Magdeleine, J. y Xu, L. (2019), "International Trade in Services & Health Worker Mobility: An Examination", documento de trabajo de la OMC y la OMS de próxima publicación, Ginebra: Organización Mundial de la Salud (OMS) y Organización Mundial del Comercio (OMC).

Carzaniga, A., Lim, H. y Lee, J. (2015), "Services market opening: salience, results and meaning", en Dadush, U. y Osakwe, C. (eds.), *WTO Accessions and Trade Multilateralism,* Cambridge: Cambridge University Press.

Cashman, A., Cumberbatch, J. y Moore, W. R. (2012), "The effects of climate change on tourism in small states: Evidence from the Barbados case", *Tourism Review* 67(3): 17-29.

Cassette, A., Fleury, N. y Petit, S. (2012), "Income Inequalities and International Trade in Goods and Services: Short- and Long-Run Evidence", *The International Trade Journal* 26(3): 223-254.

Catalini, C. y Gans, J. (2016), "Some Simple Economics of the Blockchain", Working Paper N° 22952, Cambridge (Massachusetts): National Bureau of Economic Research (NBER).

Cazzavillan, G. y Olszewski, K. (2012), "Interaction between foreign financial services and foreign direct investment in Transition Economies: An empirical analysis with focus on the manufacturing sector", *Research in Economics* 66(4): 305-319.

Centro de Comercio Internacional (ITC) (2015), "Abriendo Mercados para Mujeres Comerciantes", Ginebra: ITC.

Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (Cedefop) y Skills Panorama (2019), "Health associate professionals", Salónica: Cedefop.

Cernat, L. y Kutlina-Dimitrova, Z. (2014), "Thinking in a box: A 'mode 5' approach to service trade", *Journal of World Trade* 48(6): 1109-1126.

Chadha, R., Brown, D. K., Deardorff, A. V. y Stern, R. M. (2000), "Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO trade negotiations", Working Paper N° 459, Research Seminar in International Economics, Michigan: University of Michigan.

Chanda, R. (2002), "Trade in Health Services", *Bulletin of the World Health Organization, International Journal of Public Health,* 80(2), Ginebra: Organización Mundial del Comercio.

Chanda, R. (2017), "Trade in Health Services and Sustainable Development", en M. Helble, B. Shepherd, y G. Wan (eds.), *Win-Win: How International Trade can help meet the SDGs,* Tokio: Asian Development Bank Institute (ADBI).

Chavula, H. K. (2013), "Telecommunications development and economic growth in Africa", *Information Technology for Development* 19(1): 5-23.

Chen, N., y Novy, D, (2011), "Gravity, trade integration, and heterogeneity across industries", *Journal of International Economics,* 85(2), 206-221.

Chester, A. y Glass, C. A. (2006), "Online counselling: A descriptive analysis of therapy services on the Internet", *British Journal of Guidance and Counselling* 34(2): 145-160.

China Ministry of Commerce (2017), "China Statistics of Trade in Services 2017", Beijing: Ministerio de Comercio de China.

Choi, P. J., Oskouian, R. J. y Tubbs, R. S. (2018), "Telesurgery: past, present, and future", *Cureus* 10(5):2716.

Christen, E. y Francois, J. (2015), "Modes of Supply for US Exports of Services", *The World Economy* 40(3): 517-531.

Chuang, I. y Ho, A. (2016), "HarvardX and MITx: Four Years of Open Online Courses - Fall 2012-Summer", Cambridge (Massachusetts): Harvard University y Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Ciuriak, D y Lysenko, D (2016), "Quantifying Services-Trade Liberalization: The Impact of Binding Commitments", Toronto: CD Howe Institute.

Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A. y Huizinga, H. (2001), "How does foreign entry affect domestic banking markets?", *Journal of Banking & Finance* 25(5): 891-911.

Cole, M. T. y Guillin, A. (2015), "The Determinants of Trade Agreements in Services vs. Goods", *International Economics* 144(4): 66-82.

Colombier, C. y Braendle, T. (2018), "Healthcare expenditure and fiscal sustainability: evidence from Switzerland", *Public Sector Economics* 42(3): 279-301.

Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP) de las Naciones Unidas (2013), "Inclusive Trade and Investment: Impacts at the Country, Sectoral and Community Levels", Asia Pacific Trade and Investment Report, Bangkok: CESPAP.

Comisión Europea (2018), "Questions and Answers on a Fair and Efficient Tax System in the EU for the Digital Single Market", Bruselas: Comisión Europea.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2005), "Business Process Offshore Outsourcing Untapped Opportunities for SMEs", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013), "How are the poor affected by international trade in India: An empirical approach", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014), "Services: New Frontier for Sustainable Development. Exploiting the Potential of the Trade in Services for Development", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2015), "International Trade in ICT Services and ICT-enabled Services: Proposed Indicators from the Partnership on Measuring ICT for Development", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2017a), "Informe sobre la Economía de la Información 2017: Digitalización, comercio y desarrollo", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2017b), "Economic Development in Africa Report", Ginebra: UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2018), "World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies", Ginebra: UNCTAD.

Copeland, B. y Mattoo, A. (2008), "The Basic Economics of Services Trade", en Mattoo, A., Stern, R. M. y Zanini, G., *A Handbook of International Trade in Services,* Oxford: Oxford University Press.

Corrado, C., Hulten, C. y Sichel, D. (2009), "Intangible capital and U.S. economic growth", *The Review of Income and Wealth* 55(3): 661-685.

Costinot, A. y Rodríguez-Clare, A. (2014), "Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization", en Gopinath, G., Helpman, E. y Rogoff, K. (eds.), *Handbook of International Economics,* Ámsterdam: North-Holland.

Crinò, R. (2010a), "Employment effects of service offshoring: Evidence from matched firms", *Economics Letters* 107(2): 253-256.

Crinò, R. (2010b), "Service Offshoring and White-Collar Employment", *The Review of Economic Studies* 77(2): 595-632.

Crinò, R. (2012), "Service Offshoring and the Skill Composition of Labor Demand", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 74(1): 20-57.

Criscuolo, C. y Garicano, L. (2010), "Offshoring and Wage Inequality: Using Occupational Licensing as a Shifter of Offshoring Costs", *American Economic Review* P&P 100(2): 439-43.

De, P. y Raychaudhuri, A. (2008), "Is India's services trade pro-poor? A simultaneous approach", UNESCAP Working Paper N° 16, Bangkok: Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP).

Dee, P. y Findlay, C. (2007), "Trade in Infrastructure Services: A Conceptual Framework", en Mattoo, A., Stern, R. M. y Zanini, G., (eds.), *A Handbook of International Trade in Services,* Oxford: Oxford University Press.

Dellink, R., Hwang, H., Lanzi, E. y Chateau, J. (2017), "International trade consequences of climate change", OECD Trade and Environment Working Papers N° 2017/01, París: OECD Publishing.

Deloitte (2018), "Deloitte Millennial Survey", Londres: Deloitte.

Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES) de las Naciones Unidas (2019), *"World Population Prospects: The 2017 Revision",* Nueva York: DAES.

Department for Business, Energy & Industrial Strategy (2018), "Longitudinal Small Business Survey 2017: SME Employers (Businesses with 1-249 Employees)", Londres: Departamento de Negocios, Energía y Estrategia Industrial del Gobierno del Reino Unido.

Devereux, M. y Vella, J. (2017), "Implications of digitalisation for international corporate tax reform", en *Digital Revolutions in Public Finance,* Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.

DHL (2016), "3D Printing and the future of supply chains", Troisdorf: DHL.

Di, X., Fabusuyi, T., Simek, C., Chen, X. y Hampshire, R. (2017), "Switching Behavior in Response to Re-Entry of Uber and Lyft: A Revealed Study in Austin, TX", Annual Meeting of the Transportation Research Board, documento para presentación y publicación.

Dicarlo, E., Lo Bello, S., Monroy-Taborda, S., Oviedo, A. M., Sanchez-Puerta, M. L. y Santos, I. (2016), "The Skill Content of Occupations across Low and Middle Income Countries: Evidence from Harmonized Data", IZA Discussion Paper N° 10224. Alemania: Institute of Labour Economics (IZA).

Diodato, D., Neffke, F. y O'Clery, N. (2018), "Why do industries coagglomerate? How Marshallian externalities differ by industry and have evolved over time", *Journal of Urban Economics* 106: 1-26.

Dlugolecki, A. (2008), "Climate Change and the Insurance Sector", *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice,* 33(1): 71-90.

Dobbs, R., Manyika, J., Woetzel, J., Remes, J., Perrey, J., Kelly, G., Pattabiraman, K. y Sharma, H. (2016), "Urban World: The Global Consumers to Watch", Nueva York: McKinsey Global Institute.

Docebo (2016), "Elearning market trends and forecast 2017-2021", Toronto: Docebo.

Dollar, D., Hallward-Driemeier, M. y Mengistae, T. (2005), "Investment climate and firm performance in developing economies", *Economic Development and Cultural Change* 54(1): 1-31.

Dornbusch, R. (1992), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", *Journal of Economic Perspectives* 6(1): 69-85.

Dwyer, L. y Forsyth, P. (1998), "Estimating the Employment Impacts of Tourism to a Nation", *Tourism Recreation Research* 23(2): 3-12.

Eaton, J. y Kortum, S. (2018), "Trade in Goods and Trade in Services", en Ing, L. Y. y Yu, M. (eds.), *World Trade Evolution: Growth, Productivity and Employment,* Abingdon-on-Thames: Routledge.

Eckert, F. (2019), "Growing Apart: Tradable Services and the Fragmentation of the U.S. Economy", documento de trabajo, New Haven: Yale University.

Economides, N. y Jeziorski, P. (2017), "Mobile Money in Tanzanía", *Marketing Science* 36(6): 815 837.

Edgecliffe-Johnson, A. (2018), "The gig economy connects the skilled", *Financial Times,* 30-11-2018.

Egger, H. y Shingal, A. (2014), "Determinants of services trade agreements", documento de trabajo, Suiza: Instituto de Comercio Mundial y ETH.

Egger, P. H. y Larch, M. (2008), "Interdependent Preferential Trade Agreement Memberships: An Empirical Analysis", *Journal of International Economics* 76(2).

Egger, P. H., Francois, J. y Manchin, M. (2015), "Non-tariff barriers, integration and the transatlantic economy", Economic Policy 30(83): 539-584.

Egger, P. H., Larch, M., Nigai, S. y Yotov, V. Y. (2018), "Trade Costs in the Global Economy: Measurement, Aggregation and Decomposition", documento de trabajo de la OMC de próxima publicación, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Eggers, W. D., Turley, M. y Kishnani, P. (2018) "The future of regulation - Principles for regulating emerging technologies", Deloitte Insights, versión en línea, 19-06-2018.

Eichengreen, B. y Gupta, P. (2013), "The two waves of service-sector growth", *Oxford Economic Papers* 65(1): 96-123.

El Khoury, A. C. y Savvides, A. (2006), "Openness in services trade and economic growth", *Economics Letters* 92(2006): 277-283.

Elia, S., Massini, S. y Narula, R. (2017), "Disintegration, modularity and entry mode choice: Mirroring technical and organizational architectures in business functions offshoring", Journal of Business Research 81: 1-220.

Engel, E. (1857), "The Relations of Production and Consumption in the Kingdom of Saxony", Alemania: *Journal of the Statistical Bureau of the Royal Saxon Ministry of the Interior.*

Environmental Business International Inc. (EBI) (2017), "Global Environmental Industry", *Environmental Business Journal* volumen XXX N° 05 y 06.

Eppinger, P.S. (2019), "Service offshoring and firm employment", *Journal of International Economics* 117: 209-228.

Errighi, L., Bodwell, C. y Khatiwada, S. (2016), "Business process outsourcing in the Philippines: Challenges for decent work", ILO Asia-Pacific Working Paper Series, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Eschenbach, F. y Francois, J. (2002), "Financial Sector Competition, Services Trade, and Growth", Tinbergen Institute Discussion Paper, Países Bajos: Tinbergen Institute.

Eschenbach, F. y Hoekman, B. M. (2006), "Services policy reform and economic growth in transition economies", *Review of World Economics* 142(4): 746-764.

Eveleth, R. (2014), "The surgeon who operates from 400km away", BBC Future, versión en línea, 16-05-2014.

Faber, B. y Gaubert, C. (2019), "Tourism and economic development: evidence from Mexico's coastline", American Economic Review, 109(6): 2245-23.

Falck, S. (2014), "Location of Foreign Direct Investment in Services: Some Cross-industrial Evidence from Sweden", *Revue d'économie régionale et urbaine* (2): 285-314.

Federación Internacional de la Industria Fonográfica (IFPI) (2019), "Informe Mundial de la Música 2019", Londres: IFPI.

Feenstra, R. C. y Sasahara, A. (2018), "The 'China shock', exports and US employment: A global input-output analysis", *Review of International Economics* 26(5): 1053-1083.

Feketekuty, G. (2010), "Needed: A new approach to reduce regulatory barriers to trade", Vox Centre for Economic Policy Research, Policy Portal, disponible en línea, 19-06-2010.

Ferencz, J. (2019), "The OECD Digital Services Trade Restrictiveness Index", OECD Trade Policy Papers N° 221, París: OECD Publishing.

Fernandes, A. M. (2007), "Structure and performance of the services sector in transition economies", Working Paper N° 4357, Washington D.C.: Banco Mundial.

Fernandes, A. M. y Paunov, C. (2008), "Foreign direct investment in services and manufacturing productivity growth: evidence for Chile", Washington D.C.: Banco Mundial.

Ferracane, M. F. y van der Marel, E. (2018), "Do Data Flows Restrictions Inhibit Trade in Services?", Vox Centre for Economic Policy Research (CEPR) Policy Portal, versión en línea, 25-10-2018.

Feyrer, J. (2019), "Trade and income - exploiting time series in geography", *American Economic Journal: Applied Economics:* 1-40, próxima publicación.

Fink, C. y Jansen, M. (2009), "Services Provisions in Regional Trade Agreements Stumbling Blocks or Building Blocks for Multilateral Liberalization", en Baldwin, R. y Low, P. (eds.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trade System,* Cambridge: Cambridge University Press.

Fink, C. y Molinuevo, M. (2008), "East Asian Free Trade Agreements in Services: Key Architectural Elements", *Journal of International Economic Law* 11(2): 263-311.

Fink, C., Mattoo, A. y Neagu, I. C. (2002), "Trade in international maritime services: how much does policy matter?", *The World Bank Economic Review* 16(1): 81-108.

Fiorini, M. y Hoekman, B. (2017), "Economic Governance, Regulation and Services Trade Liberalization", EUI Working Papers, Italia: European University Institute (EUI).

Fiorini, M. y Hoekman, B. (2018a), "Services Trade Policy and Sustainable Development," *World Development* 112: 1-12.

Fiorini, M. y Hoekman, B. (2018b), "Trade Agreements, Regulatory Institutions and Services Liberalization", *Global Policy* 9(4): 441-450.

Fondo Monetario Internacional (FMI) (2019), "Tributación internacional de empresas", documento de política, Washington D.C.: FMI.

Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2018), "Reinvigorating Trade and Inclusive Growth", Washington D.C./ Ginebra: FMI, Banco Mundial y OMC.

Fontagné, L., Guillin, A. y Mitaritonna, C. (2011), "Estimations of tariff equivalents for the services sectors", París: Centres d´Etudes Prospectives et d´Informations Internationales (CEPII).

Fontagné, L., Mohnen, P. y Wolff, G. (2014), "No Industry, No Future?", París: Conseil d'analyse économique.

Foure, J., Benassy-Quere, A. y Fontagne, L. (2013), "Modelling the world economy at the 2050 horizon", *Economics of Transition* 21(4): 617-654.

Francois, J. F. (1990), "Trade in nontradables: proximity requirements and the pattern of trade in services", *Journal of International Economic Integration* 5(1): 31-46.

Francois, J. F. y Wooton, I. (2001), "Trade in international transport services: the role of competition", *Review of International Economics* 9(2): 249-261.

Francois, J. y Hoekman, B. (2010), "Services trade and policy", *Journal of Economic Literature* 48(3): 642-692.

Francois, J. y Woerz, J. (2008), "Producer services, manufacturing linkages, and trade", *Journal of Industry, Competition, and Trade* 8(3-4): 199-229.

Francois, J., van Meijl, H. y van Tongeren, F. (2003) "Economic benefits of the Doha round for The Netherlands"; informe presentado al Ministerio de Asuntos Económicos, Países Bajos.

Frankel, J. y Romer, D. (1999), "Does Trade cause growth?", *American Economic Review* 89(3): 21.

Frey, C. B. y Osborne, M. A. (2017), "The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?", *Technological Forecasting and Social Change* 114: 254-280.

Fung, K. C. y Siu, A. (2008), "Political Economy of Service Trade Liberalization And The Doha Round", *Pacific Economic Review* 13(1): 124-133.

Fuster, B., Lillo-Bañuls, A. y Martínez-Mora, C. (2019), "The effects of service offshoring on employment", *Structural Change and Economic Dynamics,* 50: 132-141.

Gage, J. y Lesher, M. (2005), "Intertwined: FDI in Manufacturing and Trade in Services", OECD Trade Policy Papers N° 25, París: OECD Publishing.

Gaiardelli, P., Saccani, N. y Songini, L. (2007), "Performance measurement systems in after-sales service: An integrated framework", *International Journal of Business Performance Management* 9(2): 145-171.

Ganne, E. (2018), "Can Blockchain Revolutionize International Trade?", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Garret, O. (2017), "10 Million Self-Driving Cars Will Hit The Road By 2020 - Here's How To Profit", Nueva Jersey: Forbes.

Gaviria, A. (2002), "Assessing the effects of corruption and crime on firm performance: evidence from Latin America", *Emerging Markets Review* 3(3): 245-268.

Geishecker, I. y Görg, H. (2011), "Services offshoring and wages: Evidence from micro data", *Oxford Economic Papers* 65(1): 124-146.

Gelete, G. y Gokcekus, H. (2018), "The Economic Impact of Climate Change on Transportation Assets", *Journal of Environmental Pollution and Control* 1(1): 105.

Gervais, A. (2018), "Estimating the impact of country-level policy restrictions on services trade", *Review of International Economics* 26(4): 743-767.

Gervais, A. y Jensen, J. B. (2019), "The tradability of services: Geographic concentration and trade costs", *Journal of International Economics* 118: 331-350.

Ghani, E. y O'Connell, S. D. (2014), "Can service be a growth escalator in low-income countries?", Policy Research Working Paper N° 6971, Washington D.C.: Grupo Banco Mundial.

Glaeser, E. L. y Kohlhase, J. E. (2004), "Cities, regions and the decline of transport costs", en Florax R.J.G.M and Plane D.A, *Fifty Years of Regional Science,* Berlín: Springer Berlin Heidelberg.

Global System for Mobile Communications (GSMA) (2019), "The Mobile Economy 2019", Londres: GSMA.

GlobalWebIndex (2018), "GlobalWebIndex's flagship report on the latest trends in social media", Londres: GlobalWebIndex.

Goldfarb, A. y Tucker, C. (2017), "Digital economics", NBER Working Paper N° 23684, Cambridge (Massachusetts): National Bureau of Economic Research (NBER).

Goldman Sachs (2019), "Music In The Air", Nueva York: Goldman Sachs.

Golnaraghi, M. (2018), "Climate Change and the Insurance Industry: Taking Action as Risk Managers and Investors", Zúrich: The Geneva Association.

Gootiiz, B. y Mattoo, A. (2009), "Global Monitoring Report 2009: A Development Emergency", Washington D.C.: Banco Mundial.

Gootiiz, B., Jonetzko, G., Magdeleine, J., Marchetti, J. y Mattoo, A. (2019), "Deep trade agreements in services: findings from a new database", en Mattoo, A., Rocha, N. y Ruta, M. (eds.), *Handbook of Deep Trade Agreements,* Washington D.C.: Banco Mundial.

Görg, H. y Hanley, A. (2005), "Labour demand effects of international outsourcing: Evidence from plant-level data", *International Review of Economics & Finance* 14(3): 365-376.

Gouma, R., Chen, W., Woltjer, P. y Timmer, M. P. (2018), "WIOD Socio-Economic Accounts: Sources and Methods", Países Bajos: Base de Datos Mundial sobre Insumos y Productos (WIOD).

Grater, S., Parry, A. y Viviers, W. (2017), "Realising the potential of services SMEs in developing economies", Issue Paper, Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD).

Grijpink, F., Ménard, A., Sigurdsson, H. y Vucevic, N. (2018), "The road to 5G: The inevitable growth of infrastructure cost", McKinsey & Company, versión en línea, 01-02-2018.

Grossman, G. M. y Helpman, E. (2005), "Outsourcing in a global economy", *The Review of Economic Studies* 72(1): 135-159.

Grossman, G. M. y Rossi-Hansberg, E. (2008), "Trading tasks: A simple theory of offshoring", *American Economic Review* 98(5): 1978-1997.

Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) (2014), "Quinto Informe de Evaluación: Cambio Climático 2014", Ginebra: IPCC.

Gu, K. y Stoyanov, A. (2019), "Skills, Population Aging, and the Pattern of International Trade", *Review of International Economics* 27(2): 499-519.

Hallward-Driemeier, M. y Nayyar, G. (2018), "Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development", Washington D.C.: Grupo Banco Mundial.

Hamilton, J. M., Maddison, D. y Tol, R. (2005), "The Role of Climate Information in Tourist Destination Choice Decision-Making", en Gössling, S. y Hall, C. M. (eds.), *Tourism and Global Environmental Change,* Londres: Routledge.

Hanefield, J., mith, R. y Chanda, R. (2018), "International Trade and Health", en Merson, M. H., Black, R. E. y Mills, A. J., *Global Health: Diseases, Programs, Systems and Policies,* Burlington: Jones & Bartlett Learning.

Harms, P., Mattoo, A. y Schuknecht (2003), "Explaining Liberalization Commitments in Financial Services Trade", Policy Research Working Paper N° 2999, Washington D.C.: Banco Mundial.

Head, K. y Mayer, T. (2014),"Gravity Equations: Toolkit, Cookbook, Workhorse" en Gopinath, G., Helpman, E. y Rogoff, K. (eds.), *Handbook of International Economics* volumen 4, Elsevier.

Head, K. y Ries, J. (2001), "Increasing returns versus national product differentiation as an explanation for the pattern of US-Canada trade," *American Economic Review* 91(4): 858-876.

Head, K., Mayer, T. y Ries, J. (2009), "How remote is the offshoring threat?" *European Economic Review* 53(4): 429-444.

Helble, M., and Shepherd, B. (2019), "Leveraging Services for Development: Prospects and Policies", Tokio: Asian Development Bank Institute (ADBI).

Herrendorf, B., Rogerson, R. y Valentinyi, Á. (2014), "Growth and Structural Transformation", en *Handbook of Economic Growth,* volumen 2, Ámsterdam: Elsevier.

Heuser, C. y Mattoo, A. (2017), "Services trade and global value chains", en Grupo Banco Mundial, Instituto de Economías en Desarrollo (IDE-JETRO), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Centro de Investigación de las Cadenas de Valor Mundiales de la Universidad de Economía y Negocios Internacionales (UIBE) y Organización Mundial del Comercio (OMC), *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and analysing the impact of GVCs on economic development,* Washington y Ginebra: Grupo Banco Mundial, IDE-JETRO, OCDE, UIBE, OMC.

Hewer, F. (2006), "Climate change and energy management: a scoping study on the impacts of climate change on the UK energy industry", Exeter: Oficina de Meteorología del Reino Unido (Met Office).

Hijzen, A., Jean, S. y Mayer, T. (2011a), "The effects at home of initiating production abroad: evidence from matched French firms", *Review of World Economics* 147(3): 457.

Hijzen, A., Pisu, M., Upward, R. y Wright, P. W. (2011b), "Employment, job turnover, and trade in producer services: UK firm-level evidence", *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d`Economique* 44(3): 1020-1043.

Hill, T. P. (1977), "On Goods and Services", *The Review of Income and Wealth* 23(4): 315-38.

Hoekman, B. (2015), "Trade Agreements and International Regulatory Cooperation in a Supply Chain World", Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research Paper N° RSCAS 2015/04, Florencia: Center for Economic Policy Research.

Hoekman, B. (2017), "Trade in services: Opening markets to create opportunities", WIDER Working Paper, Finlandia: Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER).

Hoekman, B. y Mattoo, A. (2008), "Regulatory Cooperation, Aid for Trade and the General Agreement on Trade in Service", Policy Research Working Paper N° 4451, Washington D.C.: Banco Mundial.

Hoekman, B. y Mattoo, A. (2011), "Services Trade Liberalization and Regulatory Reform: Re-Invigorating International Cooperation", Policy Research Working Paper N° 5517, Washington D.C.: Banco Mundial.

Hoekman, B. y Messerlin, P. (1999), "Liberalizing Trade in Services: Reciprocal Negotiations and Regulatory Reform", documento presentado en la conferencia "Services 2000 - New Directions in Services Trade Liberalization", Washington D.C.

Hoekman, B. y Shingal, A. (2017), "Aid for Trade and International Transactions in Goods and Services", RSCAS Working Papers 2017/44, Florencia: European University Institute.

Hoekman, B. y te Velde, D. W. (2017), "Trade in services and economic transformation: A new development policy priority", Londres: Overseas Development Institute.

Hoekman, B., Mattoo, A. y Sapir, A. (2007), "The Political Economy of Services Trade Liberalization: A Case for International Regulatory Cooperation?", *Oxford Review of Economic Policy* 23(3): 367-391.

Hoj, J., Kato, T. y Pilat, D. (1995), "Deregulation and Privatisation in the Service Sector", *OECD Economic Studies,* N° 25(II): 37-74.

Horton, J. J. y Zeckhauser, R. J. (2016), "Owning, Using and Renting: Some Simple Economics of the 'Sharing Economy'", National Bureau of Economic Research Working Paper N° 22029, Cambridge (Massachusetts).

Houser, D. y Wooders, J. (2006), "Reputation in Auctions: Theory, and Evidence from eBay", *Journal of Economics and Management Strategy* 15(2): 353-69.

Hummels, D. L. (1999), "Toward a geography of trade costs", University of Chicago, Chicago.

Jacobs, B. (2017), "Digitization and Taxation", en Gupta, S., Keen, M., Shah, A. y Verdier, G., *Digital Revolutions in Public Finance,* Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Jensen, B. J. y Kletzer, L. G. (2005), "Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing", Peterson Institute for International Economics, Working Paper N° 05-9, Washington D.C.: Banco Mundial.

Jensen, R. (2012), "Do Labor Market Opportunities Affect Young Women's Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India", *The Quarterly Journal of Economics* 127(2): 753 792.

Jones, C. I. (2011), "Intermediate goods and weak links in the theory of economic development", *American Economic Journal:* Macroeconomics 3(2): 1-28.

Joskow, P. y Noll, R. (1981), "Regulation in Theory and Practice: A Current Overview", en Fromm, G. (ed.), S*tudies in Public Regulation*, Cambridge (Massachusetts): MIT Press.

Kässi, O. y Lehdonvirta, V. (2018), "Online labour index: Measuring the online gig economy for policy and research", *Technological Forecasting and Social Change* 137: 241-248.

KC, S. y Lutz, W. (2017), "The human core of the shared socio-economic pathways: population scenarios by age, sex and level of education for all countries to 2100", *Global Environmental Change* 42: 181-192.

Kelle, M. klepper, J, Raff, H y Toubal. F, (2012), "Cross-Border and Foreign-Foreign-filiales venta of Services: Evidence from German Micro-Data", The World Economy 36 (11): 1373-1392.

Kerawalla, L., Luckin, R., Seljeflot, S. y Woolard, A. (2006), "'Making it real': exploring the potential of augmented reality for teaching primary school science", *Virtual reality* 10(3-4): 163-174.

Kim, J. A. (2011), "Facilitating Trade in Services Complementary to Climate-friendly Technologies", ICTSD Programme on Trade and Environment; Environmental Goods and Services Series, Issue Paper N° 16, Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD).

Kim, K. y Bonk, C. (2006), "The Future of Online Teaching and Learning in Higher Education: The Survey Says", *Educause Quarterly* 29(4): 22-30.

Koetse, M. J. y Rietveld, P. (2009), "The impact of climate change and weather on transport: An overview of empirical findings", Transportation Research Part D: *Transport and Environment* 14(3): 205-221.

Kolstad, I. y Villanger, E. (2008), "Determinants of foreign direct investment in services", *European Journal of Political Economy* 24(2): 518-533.

Kommerskollegium (National Board of Trade) (2014), "Making Green Trade Happen: Environmental Goods and Indispensable Services", Estocolmo: Kommerskollegium.

Konan, D. E. y Maskus, K. E. (2006), "Quantifying the impact of services liberalization in a developing country", *Journal of Development Economics* 81(1): 142-162.

Laffont, J J and Tirole, J (2001), "Competition in telecommunications", Cambridge (Massachusetts): MIT Press.

Laffont, J.-J. y Tirole, J. (1991), "The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture", *The Quarterly Journal of Economics* 106(4): 1089-1127.

Lamprecht, P. y Miroudot, S. (2018), "The value of market access and national treatment commitments in services trade agreements", OECD Trade Policy Papers N° 213, París: OECD Publishing.

Le Vernoy, A. (2017), "The Trade and Water Nexus", ADBI Working Paper N° 669, Tokio: Asian Development Bank Institute (ADBI).

Lejárraga, I., Rizzo, H. L., Oberhofer, H., Stone, S. y Shepherd, B. (2014), "Small and Medium-Sized Enterprises in Global Markets: A Differential Approach for Services?", OECD Trade Policy Papers N° 165, París: OECD Publishing.

Lensink, R., Meesters, A. (2014), "Institutions and bank performance: A stochastic frontier analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 76(1): 67-92.

Lestage, R., Flacher, D., Kim, Y., Kim, J. y Kim, Y. (2013), "Competition and investment in telecommunications: Does competition have the same impact on investment by private and state-owned firms", *Information Economics and Policy* 25(1): 41-50.

Lewis, L. T., Monarch, R., Sposi, M. y Zhang, J. (2018), "Structural Change and Global Trade", Globalization Institute Working Paper N° 333, Dallas: Federal Reserve Bank of Dallas.

Limão, N. y Venables, A. J. (2001), "Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade", *The World Bank Economic Review* 15(3): 451-479.

Liu, R. y Trefler, D. (2019), "A sorted tale of globalization: White collar jobs and the rise of service offshoring", *Journal of International Economics,* volumen 118: 105-222.

Liu, X., Mattoo, A., Wang, Z. y Wei, S. J. (2018), "Services development and comparative advantage in manufacturing", Policy Research Working Paper N° 8450, Washington D.C.: Banco Mundial.

Livingston, J. A. (2005), "How Valuable Is a Good Reputation? A Sample Selection Model of Internet Auctions", *Review of Economics and Statistics* 87(3): 453-465.

Lodefalk, M. (2017), "Servicification of firms and trade policy implications", *World Trade Review* 16(1): 59-83.

Loungani, P., Mishra, S., Papageorgiou, C. y Wang, K. (2017), "World Trade in Services: Evidence from A New Dataset", Working Paper N° 17/77, Washington D. C.: Fondo Monetario Internacional.

Loungani, P., Saurabh, M., Papageorgiou, C. y Wang, K. (2017), 'World Trade in Services: Evidence from A New Dataset', Working Paper N°17/77, Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Low, P. (2013), "The role of services in global value chains", en Elms, D. K. y Low, P. (eds.), *Global Value Chains in a Changing World,* Ginebra: OMC.

Low, P. y Mattoo, A. (1999), "Is There a Better way? Alternative Approaches to Liberalization under the GATS", en Sauvé, P. y Stern, R. M. (eds.), GATS 2000: *New Directions in Services Trade Liberalization,* Washington D.C.: Brookings Institution Press.

Lucking-Reiley, D., Bryan, D., Prasad, N. y Reeves, D. (2007), "Pennies from eBay: The determinants of price in online auctions", *The Journal of Industrial Economics* 55(2): 223-233.

Lukonga, I. (2018), "Fintech, Inclusive Growth, and Cyber Risks: Focus on MENAP and CCA Regions", IMF Working Paper N° 18/201, Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Lund, S. y Manyika, J. (2016) "How Digital Trade is Transforming Globalisation", E15Initiative, Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) y Foro Económico Mundial (WEF).

Lund, S., Manyika, J., Woetzel, J., Bughin, J., Krishnan, M., Seong, J. y Muir, M. (2019), "Globalization In Transition: The Future Of Trade And Value Chains", Nueva York: McKinsey Global Institute.

Maggi, G. y Rodriguez-Clare, A. (1998), "The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures", *Journal of Political Economy* 106(3): 574-601.

Maggi, G. y Rodríguez-Clare, A. (2007), "A Political-Economy Theory of Trade Agreements", *American Economic Review* 97(4): 1374-1406.

Manyika, J., Chui, M., Bughin, J., Dobbs, R., Bisson, P. y Marrs, A. (2013), "Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy", Nueva York: McKinsey Global Institute.

Marchetti, J. (2004), "Los países en desarrollo en las negociaciones de la OMC sobre los servicios", WTO Working Paper ERSD-2004-06, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Marchetti, J. (2009), "Do Economic Integration Agreements Lead to Deeper Integration of Services Markets? Factor Mobility, Agriculture, Environment and Quantitative Studies", en Jovanović, M. N., *International Handbook on the Economics of Integration,* Volumen III, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Marchetti, J. y Mavroidis, P. (2012), "I Now Recognize You (and Only You) As Equal: An Anatomy of (Mutual) Recognition Agreements in the GATS", en Lianos, I. y Odudu, O. (eds.), *Regulating Trade in Services in the EU and the WTO, Trust, Distrust, and Economic Integration,* Cambridge: Cambridge University Press.

Marchetti, J. y Roy, M. (2008), "Services Liberalization in the WTO and in PTAs", en Marchetti, J. y Roy, M. (eds.), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations,* Cambridge y Ginebra: Cambridge University Press y Organización Mundial del Comercio.

Marchetti, J., Ruta, M. y Teh, R. (2012), "Trade Imbalances and Multilateral Trade Cooperation", Staff Working Paper N° ERSD-2012-23, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Masso, J., Varblane, U. y Vahter, P. (2010), "The impact of outward FDI on home-country employment in a low-cost transition economy", en David A. Dyker, *Network Dynamics in Emerging Regions of Europe,* Singapur: World Scientific Publishing Company.

Matsuyama, K. (1990), "Perfect Equilibria in a Trade Liberalization Game", *American Economic Review* 80(3): 480-492.

Mattoo, A. (2015), "Services Trade and Regulatory Cooperation", E15Initiative, Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD) y Foro Económico Mundial (WEF).

Mattoo, A. y Sauvé, P. (2011), "Services", en Chauffour, J.-P. y Maur, J.-C. (eds.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook,* Washington D.C.: Banco Mundial.

Mattoo, A., Rathindran, R. y Subramanian, A. (2006), "Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration", *Journal of Economic Integration* 21(1): 64-98.

Mattoo, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2019), "Handbook of Deep Trade Agreements", Washington D.C.: Banco Mundial.

McGregor, J. (2019), "IBM Drives Watson AI Everywhere", Nueva Jersey: Forbes.

McKinnon, R. I. (1973), "Money and Capital in Economic Development", Washington D.C.: The Brookings Institution.

Mehta, A. y Hasan, R. (2012), "The effects of trade and services liberalization on wage inequality in India", *International Review of Economics & Finance* 23: 75-90.

Melitz, M. y Redding, S. (2015), "New trade models, new welfare implications", *American Economic Review* 105(3): 1105-1146.

Melnik, M. I. y Alm, J. (2002), "Does a Seller's eCommerce Reputation Matter? Evidence from eBay Auctions", *The Journal of Industrial Economics* 50(3): 337-349.

Mercer-Blackman, V. y Ablaza, C. (2018), "The Servicification of Manufacturing in Asia: Redefining the Sources of Labor Productivity", ADBI Working Paper N° 902, Tokio: Asian Development Bank Institute (ADBI).

Messenger, J. C. y Ghosheh, N. (2010), "Deslocalización y condiciones laborales del trabajo a distancia", Ginebra y Basingstoke: Organización Internacional del Trabajo y Palgrave MacMillan Publishing.

Mills, B. y Andrey, J. (2002), "The potential impacts of climate change on transportation", Discussion Paper, Washington D.C.: Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

Miroudot, S. (2019), "Services and Manufacturing in Global Value Chains: Is the Distinction Obsolete?", ADBI Working Paper N° 927, Tokio: Asian Development Bank Institute (ADBI).

Miroudot, S. y C. Cadestin (2017), "Services In Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities", OECD Trade Policy Papers N° 197, París: OECD Publishing.

Miroudot, S. y Pertel, K. (2015), "Water in the GATS: Methodology and Results", OECD Trade Policy Papers N° 185, París: OECD Publishing.

Miroudot, S. y Shepherd, B. (2014), "The Paradox of 'Preferences': Regional Trade Agreements and Trade Costs in Services", *The World Economy* 37(12): 1751-1772.

Miroudot, S., Sauvage, J. y Shepherd, B. (2013), "Measuring the cost of international trade in services", *World Trade Review* 12(4): 719-735.

Moïsé, E. y Sorescu, S. (2013), "Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade," OECD Trade Policy Papers N° 144, París: OECD Publishing.

Monteiro, J.-A. y Teh, R. (2017), "Provisions on Electronic Commerce in Regional Trade Agreements", WTO Working Paper ERSD-2017-11, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Moore, F. C., Obradovich, N., Lehner, F. y Baylis, P. (2017), "Rapidly declining remarkability of temperature anomalies may obscure public perception of climate change", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 116(11): 4905-4910.

Morikawa, M. (2018), "Firm heterogeneity and international trade in services", *The World Economy* 42(1): 268-295.

Mumford, P. (2018), "Regulatory Cooperation"', en Drake-Brockman, J. y Messerlin, P. (eds.), *Potential Benefits of an EU-Australia Free Trade Agreement: Key Issues and Challenges,* Adelaida: University of Adelaide Press.

Munich RE (2019), "Extreme storms, wildfires and droughts cause heavy natural catastrophes losses in 2018", Munich RE, comunicado de prensa, versión en línea.

Munich RE, (2019), "Natural catastrophe statistics online", Munich RE, versión en línea.

Naciones Unidas (ONU), Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Organización Mundial del Turismo (OMT) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012), "Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010", Ginebra, Luxemburgo, Madrid, Nueva York, París y Washington D.C.: ONU, Eurostat, FMI, OCDE, UNCTAD, OMT y OMC.

Nagel, K., Herzer, D. y Nunnenkamp, P. (2015), "How does FDI affect health?", *International Economic Journal* 29(4): 655-679.

Nano, E., Nayyar, G., Rubinova, S. y Stolzenburg, V. (2019), "Services liberalization and educational attainment: Evidence from India", documento de trabajo, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Ndung'u, N. (2017), "Digitalization in Kenya - Revolutionizing Tax Design and Revenue Administration", en Gupta, S., Keen, M., Shah, A. y Verdier, G., *Digital Revolutions in Public Finance,* Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (FMI).

Nefussi, B. y Schwellnus. (2010), "Does FDI in manufacturing cause FDI in business services? Evidence from French firm-level data", *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d`Economique* 43(1): 180-203.

Nelson, G. C., Valin, H., Sands, R. D., Havlík, P., Ahammad, H., Deryng, D., Elliott, J., Fujimori, S., Hasegawa, T., Heyhoe, E., Kyle, P., Lampe, M. V., Lotze-Campen, H., d'Croz, D. M., van Meijl, H., van der Mensbrugghe, D., Müller, C., Popp, A., Robertson, R., Robinson, S., Schmid, E., Schmitz, C., Tabeau, A. y Willenbockel, D. (2013), "Climate change effects on agriculture: Economic responses to biophysical shocks", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 111(9): 3274-3279.

Ngai, L.R. y Petrongolo, B. (2017), "Gender Gaps and the Rise of the Service Economy", *American Economic Journal: Macroeconomics* 9(4): 1-44.

Nielsen (2014), "Global Consumers Embrace the Share Economy", Nielsen, versión en línea, 28 05 204.

Nielson, J. y Taglioni, D. (2004), "Services Trade Liberalisation: Identifying opportunities and Gains", OECD Trade Policy Papers N° 1, París: OECD Publishing.

Nordås, H. (2016), "Services Trade Restrictiveness Index (STRI): The Trade Effect of Regulatory Differences", OECD Trade Policy Papers N° 189, París: OECD Publishing.

Nordås, H. K. (2019), "Offshoring of services functions and labour market adjustments", OECD Trade Policy Papers N° 226, París: OECD Publishing.

Nordås, H. K. y Kim, Y. (2013), "The role of services for competitiveness in manufacturing", OECD Trade Policy Papers N° 148, París: OECD Publishing.

Nordås, H. K. y Kox, H. (2009), "Quantifying Regulatory Barriers to Services Trade", OECD Trade Policy Papers N° 85, París: OECD Publishing.

Nordås, H., (2008), "The Impact of Services Trade Liberalisation on Trade in Non-Agricultural Products", OECD Trade Policy Papers N° 81, París: OECD Publishing.

Novy, D. (2013), "Gravity redux: measuring international trade costs with panel data", *Economic Inquiry* 51(1): 101-121.

O*NET Resource Center (2012), "O*NET 17.0 database", O*NET Resource Center, versión en línea.

Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido (ONS) (2018), "Annual Business Survey on Exporters and Importers", Newport: Oficina de Estadísticas Nacionales (ONS).

Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat) (2017) "Services trade by enterprise characteristics - STEC", Luxemburgo: Eurostat.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2018b), "The future of work: Tourism's leading role in sustainable development: a driver for employment", documento leído en la reunión de Ministros de Turismo del G-20 en Buenos Aires (Argentina).

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2019), "Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo - Tendencias 2019", Ginebra: OIT.

Oldenski, L. (2012), "Export versus FDI and the communication of complex information", *Journal of International Economics* 87(2): 312-322.

Oliver Wyman (2017), "How Start-ups Are Digitalizing Logistics", Nueva York: Oliver Wyman.

Olivetti, C. y Petrongolo, B. (2011), "Gender Gaps across Countries and Skills: Supply, Demand and the Industry Structure", CEP Discussion Papers N° 1093, Londres: Centre for Economic Performance (CEP) de la London School of Economics (LSE).

Orbis Research (2019), "Global Ecotourism Market Report 2019", Dallas: Orbis Research.

Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) (2016), "2016 Environmental Report", Montreal: OACI.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2008), "International Migration Outlook 2008", París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2015), "International Migration Outlook 2015", París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2017a), "The Future of Global Value Chains: 'Business as Usual' or 'A New Normal'?", Directorate for Science, Technology and Innovation Policy Papers N° 41, París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2017b), "Services Trade Policies and the Global Economy", París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2017c), "Investment by asset", estadísticas de la OCDE, versión en línea.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2018a), "Tax Challenges Arising from Digitalisation - Interim Report 2018", París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2018b), "Australian Services Trade in the Global Economy", París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2019), "Providing new OECD evidence on tourism trade in value added", OECD Tourism Papers, N° 2019/01, París: OECD Publishing.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2017), "La ayuda para el comercio en síntesis 2017: Fomentar el comercio, la inclusión y la conectividad en favor del desarrollo sostenible", París y Ginebra: OCDE y OMC.

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (2019) "Instituto de Estadística de la UNESCO", versión en línea.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2018a), "Estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo (ILOSTAT)", OIT, versión en línea.

Organización Meteorológica Mundial (OMM), Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y Organización Mundial del Turismo (OMT) (2008), *Climate Change and Tourism Responding to Global Challenges,* Ginebra, Nairobi y Madrid: OMM, PNUMA y OMT.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2018), "Estadísticas de propiedad intelectual", Ginebra: OMPI, versión en línea.

Organización Mundial de la Salud (OMS) (2009), *Telemedicine: opportunities and developments in Member States: report on the second global survey on eHealth,* Ginebra: OMS.

Organización Mundial de la Salud (OMS) (2017), *A dynamic understanding of health worker migration,* Case study WHO/HIS/HWF/BrainDrain/EC/2017.1, Ginebra: OMS.

Organización Mundial de la Salud (OMS) (2017), *A dynamic understanding of health worker migration,* Ginebra: OMS.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012), *Informe sobre el Comercio Mundial 2012. Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI,* Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2014), *Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC,* Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2015), *Informe sobre el Comercio Mundial 2015. Acelerar el comercio: ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC,* Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2018a), *Informe sobre el comercio mundial 2018. El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio mundial,* Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2018b), *Examen estadístico del comercio mundial 2018,* Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2018c), "Acceso a los mercados para los productos y servicios cuya exportación interesa a los países menos adelantados", documento oficial WT/COMTD7LDC7W766, Ginebra.

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2019), "Examen de las Políticas Comerciales: Comunidad del África Oriental (CAO)", Ginebra: OMC.

Organización Mundial del Comercio (OMC) e Instituto de Economías en Desarrollo (IDE-JETRO) (2011), *Pautas del comercio y cadenas de valor globales en Asia Oriental: del comercio de mercancías al comercio de servicios,* Ginebra y Tokio: OMC e IDE-JETRO.

Organización Mundial del Comercio (OMC) y Banco Mundial (2019), "Applied Services Trade Policy, A Guide to the Services Trade Policy Database and Services Trade Restrictions Index", documento de trabajo de la OMC y el Banco Mundial (próxima publicación, 2019), Ginebra y Washington D.C.: OMC y Banco Mundial.

Organización Mundial del Comercio (OMC) y ONU Medio Ambiente (2018), *Making trade work for the environment, prosperity and resilience,* Ginebra y Nairobi: OMC y ONU Medio Ambiente.

Organización Mundial del Comercio (OMC) y Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) (2009), *El comercio y el cambio climático,* Ginebra y Nairobi: OMC y PNUMA.

Organización Mundial del Turismo (2018) (OMT), "World Tourism Barometer", Madrid: Organización Mundial del Turismo.

Ornaghi, C., Van Beveren, I. y Vanormelingen, S. (2017), "The impact of service and goods offshoring on employment: Firm-level evidence", Working Paper Research N° 319, Banco Nacional de Bélgica.

Osnago, A., Piermartini, R., Gaffurri, R. y Nadia, P. (2018), "The Heterogeneous Effects of Trade Policy Uncertainty: How Much Do Trade Commitments Boost Trade?", Policy Research Working Paper N° 8567, Washington D.C.: Grupo Banco Mundial.

Oster, E. y Steinberg, B. M. (2013), "Do IT service centers promote school enrollment? Evidence from India", *Journal of Development Economics* 104: 123-135.

Pacific Economic Cooperation Council (PECC) (2017), "PECC State of the Region 2016-2017", Singapur: PECC International Secretariat.

Parry, A. y Markowitz, C. (2016), "SMEs in the services sector - a new pathway to development in LDCs?", Sudáfrica: South African Institute of International Affairs (SAIIA).

Patton, J. (2018), "Toronto's low temperatures break records as deep freeze continues", Global News, versión en línea, 05-01-2018.

Pelkmans, J. y Luchetta, G. (2013), "Enjoying A Single Market For Network Industries?", Francia: Jacques Delors Institute.

Peltzman, S. (1976), "Toward a More General Theory of Regulation", *The Journal of Law and Economics* 19(2): 109-148.

Petit, S. (2017), "International trade in services and inequalities: Empirical evaluation and role of tourism services", *Tourism Economics* 23(5): 1069-1075.

Posner, R. A. (1974), "Theories Of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science* 5(2): 335-358.

Price, N. A., Francisco, J. P. y Caboverde, C. E. (2016), "IT-BPO in the Philippines: A Driver of Shared Prosperity?", Working Paper 16-002, Filipinas: Asian Institute of Management.

PricewaterhouseCoopers (PWC) (2016), "Europe's five key sharing economy sectors could deliver €570 billion by 2025", Reino Unido: PWC.

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) (2018), "Trade in environmentally sound technologies: Implications for developing countries", Ginebra: PNUMA.

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y Organización Mundial del Turismo (OMT) (2012), "Tourism in the Green Economy", Ginebra: PNUMA y OMT.

Ramasamy, B. y Yeung, M. (2010), "The Determinants of Foreign Direct Investment in Services", *The World Economy* 33(4): 573-596.

Redding, S. J. y Turner, M. A. (2015), "Transportation costs and the spatial organization of economic activity", en Gilles Duranton (eds.), *Handbook of regional and urban economics,* Ámsterdam: Elsevier.

Rendall, M. (2014), "The Service Sector and Female Market Work", Working Paper N° 312, Suiza: University of Zurich - Center for Institutions, Policy and Culture in the Development Process.

Robinson, S., Wang, Z. y Martin, W. (2002), "Capturing the implications of services trade liberalization," *Economic Systems Research* 14(1): 3-33.

Rojas-Romagosa, H., Bekkers, E. y Francois, J. F. (2015), "Melting Ice Caps and the Economic Impact of Opening the Northern Sea Route", CPB Discussion Paper 307, Países Bajos: Bureau for Economic Policy Analysis.

Roy, M. (2011), "Services Commitments in Preferential Trade Agreements: An Expanded Dataset", WTO Working Paper ERSD-2011-18, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Roy, M. (2014), "Services Commitments in Preferential Trade Agreements: Surveying the Empirical Landscape", en Sauve, P. y Shingal, A. (eds.), *The Preferential Liberalization of Trade in Services: Comparative Regionalism,* Cheltenham: Edward Elgar Publishers.

Roy, M. (2019), "Elevating Services; Services Trade Policy, WTO Commitments, and their Role in Economic Development and Trade Integration", Staff Working Paper N° ERSD-2019-01, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Roy, M., Marchetti, J. y Lim, H. (2007), "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements (PTAs): how much further than the GATS?", *World Trade Review* 6(2): 155-192.

Rutherford, T., Tarr, D. y Shepotylo, O. (2006), "The impact on Russia of WTO accession and the DDA: The importance of liberalization of barriers against foreign direct investment in services for growth and poverty reduction: Chapter", en Hertel, T.W y Winters, L.A. (eds.), *Poverty and the WTO: Impacts of the Doha Development Agenda,* Nueva York y Washington D.C.: Palgrave Macmillan y Banco Mundial.

Sáez, S., Taglioni, D., van der Marel, E., Hollweg, C.H.y Zavacka, V. (2014), "Valuing Trade in Services: A Toolkit for Competitiveness Diagnostics", Washington D.C.: Banco Mundial.

Sahoo, P. y Dash, R. K. (2017), "What Drives India's Surge in Service Exports?", *The World Economy* 40(2): 439-461.

Sampson, G. P. y Snape, R. H. (1985), "Identifying the issues in trade in services", *The World Economy* 8(2): 171-182.

Sauvage, J. y Timiliotis, C. (2017), "Trade in Services Related to the Environment", OECD Trade and Environment Working Papers N° 2017/02, París: OECD Publishing.

Sauvé, P. y Shingal, A. (2016), "Why Do Economies Enter into Preferential Agreements on Trade in Services? Assessing the Potential for Negotiated Regulatory Convergence in Asian Services Markets", *Asian Development Review* 33(1): 56-73.

Schaeffer, R., Szklo, A. S., Pereira de Lucena, A. F., Borba, B. S. M. C., Nogueira, L. P. P., Fleming, F. P., Troccoli, A., Harrison, M. y Boulahya, M. S. (2012), "Energy sector vulnerability to climate change: A review", *Energy* 38(1): 1-12.

Shastry, G. K. (2012), "Human capital response to globalization education and information technology in India", *The Journal of Human Resources* 47(2): 287-330.

Shead, R. (2017), "Business Process Outsourcing in The Philippines", ASEAN Briefing from Dezan Shira & Associates, versión en línea, 17-04-2017.

Shepherd, B. (2017), "How Can Aid for Trade Facilitate Trade in Services?", Ginebra: Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible (ICTSD).

Shingal, A., Roy, M. y Sauvé, P. (2018), "WTO+ Commitments on Services in Asian PTAs: The Role of Regulatory Homogeneity and Goods Trade Complementarity", Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT) Working Paper Series, N° 178, febrero de 2018, Bangkok: ARTNeT.

Smith, M. (2018), "Where is London most and least popular?", YouGov, versión en línea, 25 06 2018.

Son, Y. y Oh, W. (2018), Alexa, "Buy Me a Movie!: How AI Speakers Reshape Digital Content Consumption and Preference", documento de conferencia, 39th International Conference on Information Systems, San Francisco.

Staiger, R. W. (2015), "Non-Tariff Measures and the WTO", Staff Working Paper N° ERSD-2012-01, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Staiger, R. W. y Sykes, A. O. (2017), "How Important Can the Non-violation Clause Be for the GATT/WTO?", *American Economic Journal: Microeconomics* 9(2): 149-187.

Staiger, R. W. y Tabellini, G. (1987), "Discretionary Trade Policy and Excessive Protection", *American Economic Review* 77(5): 823-837.

Statistics Canada (2018), "Survey on Financing and Growth of Small and Medium Enterprises, 2017", Ottawa: Statistics Canada.

Steenblik, R. y Grosso, M. G. (2011), "Trade in Services Related to Climate Change: An Exploratory Analysis", OECD Trade and Environment Working Papers N° 2011/03, París: OECD Publishing.

Stern, N. (2007), "The Economics of Climate Change: The Stern Review", Cambridge: Cambridge University Press.

Stigler, G. J. (1971), "The Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science* 2(1): 3-21.

Tanaka, A. (2012), "The Effects of FDI on Domestic Employment and Workforce Composition", RIETI Discussion Paper Series 12-E-069, Japón: Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).

Temouri, Y., Vogel, A. y Wagner, J. (2013), "Self-selection into export markets by business services firms - Evidence from France, Germany and the United Kingdom", *Structural Change and Economic Dynamics* 25: 146-158.

The Economist (2011), "The Services Elevator: Can poor countries leapfrog manufacturing and grow rich on services?", *The Economist,* versión en línea, 29-05-2011.

Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G., J. (2015), "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production", *Review of International Economics* 23(3): 575-605.

Topalova, P. (2007), "Trade Liberalization, Poverty and Inequality: Evidence from Indian Districts", en Harrison (ed.), *Globalization and Poverty,* Cambridge (Massachusetts): National Bureau of Economic Research (NBER).

Topalova, P. y Khandelwal, A. (2011), "Trade liberalization and firm productivity: The case of India", *The Review of Economics and Statistics* 93(3): 995-1009.

Uchegbu, S. N. y Kanu, E. J. (2011), "The Impact of Climate Change on Tourism in Africa ", documento para la conferencia "Meeting the Challenges of Climate Change to Tourism in Africa and the Developing World" organizada por International Institute for Peace through Tourism (IIPT) en Lusaka, Zambia.

Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) (2016), "ICT Facts and Figures", Ginebra: UIT.

Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) (2017), "Global Cybersecurity Index 2017", Ginebra: UIT.

Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) (2018), "Sentando las bases para la 5G: oportunidades y desafíos", Ginebra: UIT.

United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development (UNSGSA) FinTech Working Group y Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) (2019), "Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, and RegTech", Nueva York y Cambridge: Office of the UNSGSA y CCAF.

United States Bureau of Labor Statistics (2010), "Occupational employment statistics", Washington D.C.: Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, versión en línea.

United States Bureau of Labor Statistics (2017) "Quintiles of income before taxes: Shares of annual aggregate expenditures and sources of income, Consumer Expenditure Survey", Washington D.C.: Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos.

United States Bureau of Labor Statistics (2018), "Survey of Current Business", *Journal of the U.S Bureau of Economic Analysis* 28 (10).

United States Bureau of Labor Statistics (2019), "Employment Projections", Washington D.C.: Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, versión en línea.

United States Bureau of Labor Statistics (USITC) (2013), "Renewable Energy and Related Services: Recent Developments", Washington D.C.: USITC.

United States Bureau of Labor Statistics (USITC) (2015), "Factors contributing to the rapid growth of Mauritius' services economy", USITC Executive Briefing on Trade, Washington D.C.: USITC.

Valckx, N. (2004), "WTO Financial Services Commitments: Determinants and Impact on Financial Stability", *International Review of Financial Analysis* 13(4): 517-541.

Van der Marel, E. (2014), "New sources of comparative advantage in services trade", presentado en la conferencia "New Horizons in Services Trade Governance", 25-26 de noviembre de 2014, Ginebra.

Van der Marel, E. y Miroudot, S. (2014), "The economics and political economy of going beyond the GATS", *The Review of International Organizations* 9(2): 205-239.

Van der Mensbrugghe, D. y Roson, R. (2010), "Climate, Trade and Development. In Thinking Ahead on International Trade", Ginebra: Centro de Integración Comercial y Económica del Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales.

Vandermerwe, S. y Rada, J. (1988), "Servitization of business: adding value by adding services", *European Management Journal* 6(4): 314-324.

Waite, V. y Nino, J. (2004), "Trade Capacity Building in the Services Sector: A Resource Guide", informe presentado a la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) por Nathan Associates Inc., Washington D.C. y Virginia: USAID y Nathan Associates Inc.

Wall, J. y Marescaux, J. (2013), "History of Telesurgery", en Liverneaux, P. A., Berner, S. H., Bednar, M. S., Parekattil, S. J., Mantovani Ruggiero, G. y Selber, J. C. (eds.), Telemicrosurgery, París: Springer-Verlag.

Wallenstein, J. y Shelat, U. (2017), "What's next for the sharing economy?", BCG Henderson Institute, Suiza: Boston Consulting Group.

Wieck, R. y Vidal, M. (2010), "Investment in telecommunications infrastructure, growth, and employment - recent research", European Regional ITS Conference, Copenhague.

Wölfl, A. (2019), "Dienstleistungen im globalen Wettbewerb", IFO Schnelldienst N° 72, Institute for Economic Research (IFO), Múnich.

Wu, H. K., Lee, S. W. Y., Chang, H. Y. y Liang, J. C. (2013), "Current status, opportunities and challenges of augmented reality in education", *Computers & Education* 62: 41-49.

Young, A. (2014), "Structural transformation, the mismeasurement of productivity growth, and the cost disease of services", *American Economic Review* 104(11): 3635-3667.

Young, A. (2016), "Not Your Parents' Trade Politics: The Transatlantic Trade and Investment Partnership Negotiations", *Review of International Political Economy* 23(3): 345-378.

Zafar, A. (2011), "Mauritius: An economic success story", Africa Success Stories, documento de trabajo, Washington D.C.: Banco Mundial.

Notas técnicas

Con frecuencia se utiliza el término "países" para hacer referencia a los Miembros de la OMC, a pesar de que algunos Miembros no son países en el sentido usual del término, sino que se trata oficialmente de "territorios aduaneros". La definición de los grupos geográficos y de otro tipo empleada en el presente informe no implica la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría de la OMC sobre la condición jurídica de ningún país o territorio, sobre la delimitación de sus fronteras ni sobre los derechos y obligaciones de ningún Miembro de la OMC respecto de los Acuerdos de la OMC. Los colores, fronteras, denominaciones y clasificaciones que figuran en los mapas de la presente publicación no implican, por parte de la OMC, ningún juicio sobre la condición jurídica o de otra índole de ningún territorio, ni constituyen una aprobación o aceptación de ninguna frontera.

En el presente informe, se denomina "América del Sur y Central" a América del Sur y Central y el Caribe. "Aruba (Países Bajos respecto de)" a Aruba; "Rep. Bolivariana de Venezuela" a la República Bolivariana de Venezuela; "Hong Kong, China" a la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China; "Corea, República de" a Corea; y "Taipei Chino" al Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu.

La OMC no establece una definición de economías "desarrolladas" ni de economías "en desarrollo". Los Miembros pueden decidir por sí mismos si son economías "desarrolladas" o "en desarrollo". Las referencias a las economías en desarrollo y desarrolladas, así como cualesquiera otras subcategorías de Miembros utilizadas en el presente informe, se utilizan únicamente a efectos estadísticos, y no implican la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría acerca de la condición jurídica de ningún país o territorio, la delimitación de sus fronteras o los derechos y obligaciones de ningún Miembro de la OMC respecto de los Acuerdos de la OMC.

La fecha de cierre para los datos utilizados en el presente informe es el 31 de julio de 2019.

Composición de los grupos geográficos y económicos
Regiones

América del Norte				
Bermuda	Canadá*	México*	Saint Pierre y Miquelón	Estados Unidos de América*
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
América del Sur y Central y el Caribe				
Antigua y Barbuda*	Chile*	El Salvador*	Nicaragua*	Suriname*
Argentina*	Colombia*	Granada*	Panamá*	Trinidad y Tabago*
Aruba (Países Bajos respecto de)	Costa Rica*	Guatemala*	Paraguay*	Uruguay*
Bahamas**	Cuba*	Guyana*	Perú*	Venezuela, República Bolivariana de*
Barbados*	Curaçao	Haití*	Saint Kitts y Nevis*	
Belice*	Dominica*	Honduras*	Santa Lucía*	
Bolivia, Estado Plurinacional de*	República Dominicana*	Jamaica*	San Martín	
Brasil*	Ecuador*	Montserrat	San Vicente y las Granadinas*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
Europa				
Albania*	República Checa*	Islandia*	Montenegro*	República Eslovaca*
Andorra**	Dinamarca*	Irlanda*	Países Bajos*	Eslovenia*
Austria*	Estonia*	Italia*	Macedonia del Norte*	España*
Bélgica*	Finlandia*	Letonia*	Noruega*	Suecia*
Bosnia y Herzegovina**	Francia*	Liechtenstein*	Polonia*	Suiza*
Bulgaria*	Alemania*	Lituania*	Portugal*	Turquía*
Croacia*	Grecia*	Luxemburgo*	Rumania*	Reino Unido*
Chipre*	Hungría*	Malta*	Serbia**	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
Comunidad de Estados Independientes (CEI), incluidos los Estados asociados y antiguos miembros				
Armenia*	Georgia*	Moldova, República de*	Turkmenistán	
Azerbaiyán**	Kazajstán*	Federación de Rusia*	Ucrania*	
Belarús**	República Kirguisa*	Tayikistán*	Uzbekistán**	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				

*Miembros de la OMC
**Gobiernos observadores

África				
Argelia**	Congo*	Ghana*	Mauricio*	Somalia**
Angola*	Côte d'Ivoire*	Guinea*	Marruecos*	Sudáfrica*
Benin*	República Democrática del Congo*	Guinea-Bissau*	Mozambique*	Sudán del Sur**
Botswana*	Djibouti*	Kenya*	Namibia*	Sudán**
Burkina Faso*	Egipto*	Lesotho*	Níger*	Tanzanía*
Burundi*	Guinea Ecuatorial**	Liberia*	Nigeria*	Togo*
Cabo Verde*	Eritrea	Libia**	Rwanda*	Túnez*
Camerún*	Eswatini*	Madagascar*	Santo Tomé y Príncipe**	Uganda*
República Centroafricana*	Etiopía**	Malawi*	Senegal*	Zambia*
Chad*	Gabón*	Malí*	Seychelles*	Zimbabwe*
Comoras**	Gambia*	Mauritania*	Sierra Leona*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
Oriente Medio				
Bahrein, Reino de*	Israel*	República Libanesa**	Arabia Saudita, Reino de la*	Yemen*
Irán**	Jordania*	Omán*	República Árabe Siria**	
Iraq**	Kuwait, Estado de*	Qatar*	Emiratos Árabes Unidos*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
Asia				
Afganistán*	Hong Kong, China*	Malasia*	Niue	Taipei Chino*
Australia*	India*	Maldivas*	Pakistán*	Tailandia*
Bangladesh*	Indonesia*	Islas Marshall	Palau	Timor-Leste**
Bhután**	Japón*	Micronesia, Estados Federados de	Papua Nueva Guinea*	Tonga*
Brunei Darussalam*	Kiribati	Mongolia*	Filipinas*	Tuvalu
Camboya*	Corea, República de*	Myanmar*	Samoa*	Vanuatu*
China*	Corea, República Popular Democrática de	Nauru	Singapur*	Viet Nam*
Islas Cook	República Democrática Popular Lao*	Nepal*	Islas Salomón*	
Fiji*	Macao, China*	Nueva Zelandia*	Sri Lanka*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte				
Acuerdos comerciales regionales				
Comunidad Andina (CAN)				
Bolivia, Estado Plurinacional de	Colombia	Ecuador	Perú	
Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN)				
Brunei Darussalam	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia
Camboya	República Democrática Popular Lao	Myanmar	Singapur	Viet Nam
Mercado Común Centroamericano (MCCA)				
Guatemala	Honduras	Nicaragua	Honduras	Nicaragua
Comunidad del Caribe (CARICOM)				
Antigua y Barbuda	Belice	Guyana	Montserrat	San Vicente y las Granadinas
Bahamas	Dominica	Haití	Saint Kitts y Nevis	Suriname
Barbados	Granada	Jamaica	Santa Lucía	Trinidad y Tabago

*Miembros de la OMC
**Gobiernos observadores

Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC)				
Congo	Guinea Ecuatorial	Gabón	Equatorial Guinea	Gabon
República Centroafricana				
COMESA (Mercado Común para África Oriental y Meridional)				
Burundi	Eritrea	Madagascar	Somalia	Zimbabwe
Comoras	Eswatini	Malawi	Sudán	
República Democrática del Congo	Etiopía	Mauricio	Túnez	
Djibouti	Kenya	Rwanda	Uganda	
Egipto	Libia	Seychelles	Zambia	
CEDEAO (Comunidad Económica de los Estados de África Occidental)				
Benin	Côte d'Ivoire	Guinea	Malí	Senegal
Burkina Faso	Gambia	Guinea-Bissau	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Ghana	Liberia	Nigeria	Togo
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)				
Islandia	Liechtenstein	Noruega	Suiza	
Unión Europea (28)				
Austria	Dinamarca	Hungría	Malta	Eslovenia
Bélgica	Estonia	Irlanda	Países Bajos	España
Bulgaria	Finlandia	Italia	Polonia	Suecia
Croacia	Francia	Letonia	Portugal	Reino Unido
Chipre	Alemania	Lituania	Rumania	
República Checa	Grecia	Luxemburgo	República Eslovaca	

CCG (Consejo de Cooperación del Golfo)				
Bahrein, Reino de	Omán	Qatar	Arabia Saudita, Reino de la	Emiratos Árabes Unidos
Kuwait, Estado de				
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)				
Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela, República Bolivariana de
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)				
Canadá	México	Estados Unidos de América		
Comunidad de África Meridional para el Desarrollo (SADC)				
Angola	Eswatini	Malawi	Namibia	Tanzanía
Botswana	Lesotho	Mauricio	Seychelles	Zambia
Comoras	Madagascar	Mozambique	Sudáfrica	Zimbabwe
República Democrática del Congo				
SAPTA (Acuerdo de Comercio Preferencial de Asia Meridional)				
Afganistán	Bhután	Maldivas	Pakistán	Sri Lanka
Bangladesh	India	Nepal		
UEMAO (Unión Económica y Monetaria de África Occidental)				
Benin	Côte d'Ivoire	Malí	Senegal	Togo
Burkina Faso	Guinea-Bissau	Níger		

Otros grupos				
Países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP)				
Angola	Côte d'Ivoire	Guinea-Bissau	Namibia	Islas Salomón
Antigua y Barbuda	Cuba	Guyana	Nauru	Somalia
Bahamas	República Democrática del Congo	Haití	Níger	Sudáfrica
Barbados	Djibouti	Jamaica	Nigeria	Sudán
Belice	Dominica	Kenya	Niue	Suriname
Benin	República Dominicana	Kiribati	Palau	Tanzanía
Botswana	Guinea Ecuatorial	Lesotho	Papua Nueva Guinea	Timor-Leste
Burkina Faso	Eritrea	Liberia	Rwanda	Togo
Burundi	Eswatini	Madagascar	Saint Kitts y Nevis	Tonga
Cabo Verde	Etiopía	Malawi	Santa Lucía	Trinidad y Tabago
Camerún	Fiji	Malí	San Vicente y las Granadinas	Tuvalu
República Centroafricana	Gabón	Islas Marshall	Samoa	Uganda
Chad	Gambia	Mauritania	Santo Tomé y Príncipe	Vanuatu
Comoras	Ghana	Mauricio	Senegal	Zambia
Congo	Granada	Micronesia, Estados Federados de	Seychelles	Zimbabwe
Islas Cook	Guinea	Mozambique	Sierra Leona	
África				
África Septentrional				
Argelia	Egipto	Libia	Marruecos	Túnez
África Subsahariana				
África Occidental				
Benin	Gambia	Guinea-Bissau	Mauritania	Senegal
Burkina Faso	Ghana	Liberia	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Guinea	Malí	Nigeria	Togo
Côte d'Ivoire				
África Central				
Burundi	República Centroafricana	Congo	Guinea Ecuatorial	Rwanda
Camerún	Chad	República Democrática del Congo	Gabón	Santo Tomé y Príncipe
África Oriental				
Comoras	Kenya	Mayotte	Seychelles	Sudán
Djibouti	Madagascar	Reunión	Somalia	Tanzanía
Eritrea	Mauricio	Rwanda	Sudán del Sur	Uganda
Etiopía				
África Meridional				
Angola	Eswatini	Malawi	Namibia	Zambia
Botswana	Lesotho	Mozambique	Sudáfrica	Zimbabwe
Territorios de África no especificados en otra parte				
Asia				
Asia Oriental				
China	Japón	Corea, República de	Mongolia	
Hong Kong, China	Corea, República Popular Democrática de	Macao, China	Taipei Chino	
Asia Sudoriental				
Brunei Darussalam	República Democrática Popular Lao	Myanmar	Singapur	Timor-Leste
Camboya	Malasia	Filipinas	Tailandia	Viet Nam
Indonesia				

Asia Meridional				
Afganistán	Bhután	Maldivas	Pakistán	Sri Lanka
Bangladesh	India	Nepal		
Oceanía				
Australia	Tuvalu	Kiribati	Nueva Zelandia	Islas Salomón
Nauru	Fiji	Islas Marshall	Papua Nueva Guinea	Tonga
Palau	Indonesia	Micronesia, Estados Federados de	Samoa	Vanuatu
Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)				
Australia	Hong Kong, China	México	Federación de Rusia	Tailandia
Brunei Darussalam	Indonesia	Nueva Zelandia	Singapur	Estados Unidos
Canadá	Japón	Papua Nueva Guinea	Taipei Chino	Viet Nam
Chile	Corea, República de	Perú		
China	Malasia	Filipinas		
BRICS				
Brasil	China	India	Federación de Rusia	Sudáfrica
Economías desarrolladas				
América del Norte (excepto México)	Unión Europea (28)	AELC (Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza)	Australia, Japón y Nueva Zelandia	
Economías en desarrollo				
África	América del Sur y Central y el Caribe, México	Europa excepto la Unión Europea (28) y la AELC; Oriente Medio	Asia excepto Australia, Japón y Nueva Zelandia	
Países menos adelantados (PMA)				
Afganistán	Comoras	Kiribati	Nepal	Tanzanía
Angola	República Democrática del Congo	República Democrática Popular Lao	Níger	Timor-Leste
Bangladesh	Djibouti	Lesotho	Rwanda	Togo
Benin	Guinea Ecuatorial	Liberia	Santo Tomé y Príncipe	Tuvalu
Bhután	Eritrea	Madagascar	Senegal	Uganda
Burkina Faso	Etiopía	Malawi	Sierra Leona	Vanuatu
Burundi	Gambia	Malí	Islas Salomón	Yemen
Camboya	Guinea	Mauritania	Somalia	Zambia
República Centroafricana	Guinea-Bissau	Mozambique	Sudán del Sur	
Chad	Haití	Myanmar	Sudán	
Seis economías comerciantes de Asia Oriental				
Hong Kong, China	Malasia	Singapur	Taipei Chino	Tailandia
Corea, República de				
Alianza del Pacífico				
Chile	Colombia	México	Perú	

Abreviaturas y símbolos

IA	inteligencia artificial
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones de Asia Sudoriental
EAV	equivalente *ad valorem*
B2B	entre empresas
CARICOM	Comunidad del Caribe
CETA	Acuerdo Económico y Comercial Global
EGC	equilibrio general computable
CEI	Comunidad de Estados Independientes
COMESA	Mercado Común de África Oriental y Meridional
CPTPP	Acuerdo Global y Progresivo para la Asociación Transpacífica
CAO	Comunidad de África Oriental
UEEA	Unión Económica Euroasiática
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
UE	Unión Europea
IED	finversión extranjera directa
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
PIB	producto interno bruto
GTAP	Proyecto de Análisis del Comercio Mundial
CVM	cadena de valor mundial
OACI	Organización de Aviación Civil Internacional
TIC	tecnologías de la información y las comunicaciones
OIT	Organización Internacional del Trabajo
FMI	Fondo Monetario Internacional
OMI	Organización Marítima Internacional
DPI	derechos de propiedad intelectual
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas
ITC	Centro de Comercio Internacional
I-TIP	Portal Integrado de Información Comercial de la OMC
UIT	Unión Internacional de Telecomunicaciones
PMA	países menos adelantados
MIPYME	microempresas y pequeñas y medianas empresas
n.e.p.	no clasificado en otra parte
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
P2P	intercambio entre usuarios
I+D	investigación y desarrollo
ACR	acuerdo comercial regional
ODS	Objetivo de Desarrollo Sostenible
pymes	pequeñas y medianas empresas
STPD	Base de Datos sobre Políticas relativas al Comercio de Servicios de la OMC
STRI	Índice de Restricción del Comercio de Servicios del Banco Mundial
TiVA	comercio en valor añadido
PTF	productividad total de los factores
CST	cuenta satélite de turismo de la OCDE
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
EE.UU.	Estados Unidos de América
WIOD	Base de Datos Mundial de Insumos-Productos
OMS	Organización Mundial de la Salud
GTRN	Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional
OMC	Organización Mundial del Comercio

Lista de gráficos, cuadros y recuadros

A Introducción

Gráficos

Gráfico A.1:	El comercio de mercancías ha crecido a un ritmo más lento que el comercio de servicios comerciales	16
Gráfico A.2:	Los servicios representan una proporción cada vez mayor del PIB	18

B El comercio de servicios en cifras

Gráficos

Gráfico B.1:	La presencia comercial es el modo más importante del comercio de servicios	27
Gráfico B.2:	Los servicios financieros y de distribución son los servicios más comercializados	27
Gráfico B.3:	Las exportaciones transfronterizas de servicios financieros y de seguros en la UE y los Estados Unidos crecen más rápido que las exportaciones a través de filiales bajo control extranjero	29
Gráfico B.4:	El comercio mundial de servicios de transporte aéreo de pasajeros y el desarrollo en paralelo del comercio mundial de turismo	30
Gráfico B.5:	Las exportaciones de servicios de construcción de China van en aumento	31
Gráfico B.6:	Los servicios de TI se exportan a través del comercio transfronterizo y la presencia de personas físicas	32
Gráfico B.7:	Las películas, la música y los programas informáticos lideran las exportaciones estadounidenses de servicios relacionados con la propiedad intelectual	32
Gráfico B.8:	Las economías desarrolladas dominan el comercio de servicios relacionados con la propiedad intelectual	33
Gráfico B.9:	La participación de las economías en desarrollo en el comercio mundial de servicios está aumentando, pero los PMA siguen a la zaga	35
Gráfico B.10:	Cinco economías asiáticas representan más de la mitad de las exportaciones e importaciones de las economías en desarrollo	36
Gráfico B.11:	Las cinco principales economías en desarrollo han ido modificando con el tiempo la forma en que exportan servicios	37
Gráfico B.12:	En las cinco principales economías en desarrollo, la presencia comercial es el principal modo de exportar servicios	38
Gráfico B.13:	Las otras 125 economías en desarrollo exportan servicios por otras vías	39
Gráfico B.14:	Existe una correlación positiva entre la participación en las exportaciones de servicios y el tamaño de la empresa	40
Gráfico B.15:	En los PMA, las exportaciones de las MIPYME de servicios representan solo el 1,8% de sus ventas	41
Gráfico B.16:	Las MIPYME del sector de los servicios tardan un promedio de cuatro años en mpezar exportar, frente a los seis años de las MIPYME del sector manufacturero	41
Gráfico B.17:	En 2014, la participación de las MIPYME en el comercio de servicios varió de un país a otro de la Unión Europe	42
Gráfico B.18:	Las actividades profesionales, científicas y técnicas fueron las de mayor intensidad de exportación en los países europeos, después del transporte y el almacenamiento	43
Gráfico B.19:	Existe una correlación positiva entre el empleo femenino en el sector de los servicios y el desarrollo económico	44

Gráfico B.20:	El empleo femenino se concentra en los sectores de servicios objeto de un menor comercio	45
Gráfico B.21:	Las empresas propiedad de mujeres están subrepresentadas en las exportaciones de servicios	46
Gráfico B.22:	En el Canadá las MIPYME propiedad de mujeres se concentran sobre todo en los servicios	47
Gráfico B.23:	Los servicios representan cerca de la mitad de las exportaciones mundiales en términos de valor añadido	50
Gráfico B.24:	La proporción del valor añadido por los servicios a las exportaciones de manufacturas es mayor en Europa y está aumentando en Asia	51
Gráfico B.25:	Los servicios revisten una importancia relativa similar para las exportaciones de los diferentes sectores manufactureros	52
Gráfico B.26:	El valor añadido por los servicios constituye el 90% de las exportaciones de servicios	53

Recuadros

Recuadro B.1:	¿Qué es TISMOS?	26

Artículos de opinión

Alan Beattie, “El caso de los servicios desaparecidos”	25
Sonja Grater, Ali Parry y Wilma Viviers, “Las MIPYME y el comercio de servicios: ¿una vía hacia el crecimiento inclusivo en las economías en desarrollo?”	48

C La importancia del comercio de servicios

Gráficos

Gráfico C.1:	El sector de los servicios representa el mayor porcentaje de la economía mundial	59
Gráfico C.2:	La productividad total de los factores en algunos sectores de los servicios es superior a la del sector manufacturero	60
Gráfico C.3:	La participación de los activos intangibles en la inversión empresarial de los países de la OCDE es significativa	61
Gráfico C.4:	La participación del valor añadido nacional es mayor en el sector turístico que en las exportaciones totales	66
Gráfico C.5:	Las cadenas de suministro nacionales desempeñan un papel importante en los productos y servicios que compran los turistas	67
Gráfico C.6:	La importante contribución al turismo de otros sectores de servicios	67
Gráfico C.7:	En la última década, el nivel de bienestar ha aumentado en muchas economías gracias al crecimiento del comercio transfronterizo de servicios	70
Gráfico C.8:	En la última década, el PIB per cápita ha aumentado en muchas economías gracias al crecimiento del comercio transfronterizo de servicios	71
Gráfico C.9:	La participación de los servicios en el empleo total ha aumentado en todo el mundo	78
Gráfico C.10:	Por término medio, el sector servicios requiere más años de educación	79
Gráfico C.11:	Las exportaciones transfronterizas de servicios generan un elevado porcentaje del empleo en los países en desarrollo	81
Gráfico C.12:	El empleo en los servicios entre empresas está mucho más concentrado en determinados lugares que el empleo en las industrias manufactureras	84
Gráfico C.13:	El empleo en el sector de los servicios es mayor en las zonas urbanas que en los distritos rurales de la India	84
Gráfico C.14:	La proporción de profesionales con licencia de los sectores de servicios difiere mucho de un sector a otro	89

Cuadros

Cuadro C.1:	Aumento del nivel de bienestar (PIB per cápita) asociado al comercio de servicios	73

Recuadros

Recuadro C.1:	Evolución de la tecnología y productividad en el sector de los servicios	60
Recuadro C.2:	Evaluación de las repercusiones de las exportaciones de servicios turísticos mediante el comercio medido en términos de valor añadido	66
Recuadro C.3:	Métodos para estimar el nivel de bienestar	69

Artículos de opinión

Matteo Fiorini y Bernard Hoekman, “Las políticas en materia de comercio de servicios y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas”	72
Rupa Chanda, “Por un comercio de servicios inclusivo: el papel de las políticas nacionales complementarias”	86

D El comercio de servicios en el futuro

Gráficos

Gráfico D.1:	Los costos del comercio de servicios son los más elevados	95
Gráfico D.2:	Los costos del comercio de servicios más bajos se registran en las economías avanzadas	96
Gráfico D.3:	Sectores de servicios con unos costos del comercio bajos	96
Gráfico D.4:	Sectores de servicios con unos costos del comercio altos o medianos	97
Gráfico D.5:	Los factores relacionados con la política representan una parte considerable de los costos del comercio	98
Gráfico D.6:	El comercio de servicios que pueden basarse en las TIC ha venido creciendo de forma ininterrumpida	100
Gráfico D.7:	Algunos sectores de servicios están sometidos a fuertes restricciones	105
Gráfico D.8:	Las restricciones al comercio de servicios varían en función del modo de suministro	105
Gráfico D.9:	A nivel internacional, los sectores de servicios han asistido a cambios en las restricciones comerciales	107
Gráfico D.10:	El entorno normativo en el ámbito digital se ha vuelto más restrictivo	107
Gráfico D.11:	La heterogeneidad reglamentaria entre los países de la OCDE es la más baja	109
Gráfico D.12:	La inversión en infraestructura varía de una región a otra	109
Gráfico D.13:	El acceso a la infraestructura digital varía en función de los niveles de desarrollo	110
Gráfico D.14:	El número de abonados a servicios de banda ancha ha aumentado exponencialmente en el último decenio	111
Gráfico D.15:	El sector manufacturero es cada vez más dependiente de los servicios	117
Gráfico D.16:	La participación del valor añadido de los servicios extranjeros en las exportaciones brutas mundiales es estable e incluso está aumentando ligeramente	118
Gráfico D.17:	El número de mujeres empleadas en puestos de trabajo altamente cualificados está aumentando	120
Gráfico D.18(a):	La población de los países desarrollados está envejeciendo	121
Gráfico D.18(b):	La población joven de los países en desarrollo está aumentando	121
Gráfico D.19:	El gasto en servicios difiere en función del grupo de edad	121
Gráfico D.20:	La correlación entre el índice de dependencia de la tercera edad y el gasto agregado en salud es positiva	122
Gráfico D.21:	Cinco de las diez profesiones que más están creciendo en los Estados Unidos están relacionadas con los cuidados sanitarios	123

Gráfico D.22:	Los servicios más consumidos en China son los servicios de vivienda, transporte y comunicaciones	124
Gráfico D.23:	En 2030, la generación Z y la nueva generación representarán más del 50% de la población mundial	125
Gráfico D.24:	La nueva generación y la generación Z son los usuarios más activos en las redes sociales	126
Gráfico D.25:	El número total de abonados a Netflix ha ido en aumento	127
Gráfico D.26:	En los Estados Unidos, son las generaciones más jóvenes quienes más utilizan YouTube	127
Gráfico D.27:	Las previsiones apuntan a una convergencia del PIB de los diferentes países	128
Gráfico D.28:	La composición del gasto varía en función del nivel de ingresos	129
Gráfico D.29:	La composición del consumo de servicios varía en función del nivel de ingresos	130
Gráfico D.30:	A medida que aumentan los ingresos de un país, aumenta su consumo de servicios intensivos en mano de obra cualificada	131
Gráfico D.31:	El cambio climático mundial ya ha tenido efectos observables en el medio ambiente	132
Gráfico D.32:	Se prevé que las nuevas tecnologías reducirán los costos del comercio en las economías menos adelantadas	140
Gráfico D.33:	Se prevé que las nuevas tecnologías reducirán los costos del comercio en diferentes sectores de servicios	141
Gráfico D.34:	Se prevé que la participación del comercio de servicios en el total del comercio aumente más del 30% en el escenario de disminución de todos los costos del comercio	145
Gráfico D.35:	El crecimiento previsto del comercio será mayor en los servicios de TIC	146
Gráfico D.36:	El crecimiento previsto del comercio de servicios es superior en los países menos adelantados	146
Gráfico D.37:	El mayor crecimiento previsto del comercio de servicios asociado a las reducciones de los obstáculos a dicho comercio se da en los países menos adelantados	147
Gráfico D.38:	La importancia de los diferentes sectores de servicios en el comercio de servicios varía de un escenario a otro	148
Gráfico D.39:	La participación de los países en desarrollo y los países menos adelantados en el comercio de servicios aumenta en los escenarios que contemplan reducciones de los costos del comercio	149

Cuadros

Cuadro D.1:	La innovación en el campo de las tecnologías digitales está creciendo rápidamente	113
Cuadro D.2:	El índice de dependencia de la tercera edad aumenta la participación del gasto agregado en salud y educación	122
Cuadro D.3:	Las tasas previstas de crecimiento macroeconómico varían de una economía a otra	138
Cuadro D.4:	Se prevé que aumentará la participación de la producción de servicios en la producción total	144

Recuadros

Recuadro D.1:	Las plataformas de espacio de trabajo digital estimulan el comercio de servicios profesionales	101
Recuadro D.2:	Las plataformas en línea y la transformación digital de la logística	102
Recuadro D.3:	Base de datos sobre Políticas relativas al Comercio de Servicios del Banco Mundial y la OMC, e Índice de Restricción del Comercio de Servicios (STRI) del Banco Mundial	104
Recuadro D.4:	Los avances en el campo de las tecnologías digitales proseguirán probablemente en el futuro	113

Recuadro D.5:	Las tecnologías digitales han dado lugar a nuevos conceptos, como la telemedicina y la telecirugía	114
Recuadro D.6:	Problemas que la digitalización de las actividades de servicios plantea a los regímenes fiscales	115
Recuadro D.7:	La tecnología financiera en el África Subsahariana	119
Recuadro D.8:	Las tecnologías digitales generan para las mujeres nuevas oportunidades de empleo en el sector de los servicios	120
Recuadro D.9:	La implantación de tecnologías digitales más interactivas y el crecimiento de la población joven en los países en desarrollo aumentará el comercio de servicios de enseñanza en línea	125
Recuadro D.10:	Reproducción en línea de contenidos de vídeo	127

Cuadros del apéndice

Cuadro del apéndice D.1:	Agregación de regiones	155
Cuadro del apéndice D.2:	Agregación de sectores	156
Cuadro del apéndice D.3:	Factores de escala de las regiones y los sectores para el cálculo del crecimiento de la productividad y el aumento de la participación de las rentas del capital asociados a las nuevas tecnologías	157
Cuadro del apéndice D.4:	Resultados de la estimación de la participación de los servicios de TIC utilizados en diferentes sectores como insumo intermedio en los datos históricos y en los datos simulados	158
Cuadro del apéndice D.5:	Regresión de los costos comerciales inferidos respecto a variables determinantes de los costos comerciales	159
Cuadro del apéndice D.6:	Diferentes tendencias de las reducciones de los costos comerciales, expresadas *ad valorem* (promedios de las distintas economías)	160
Cuadro del apéndice D.7:	Diferentes tendencias de las reducciones de los costos comerciales, expresadas *ad valorem* (promedios de sectores)	161
Cuadro del apéndice D.8:	Regresión del comercio de servicios, mediciones de los costos comerciales e interacción entre el STRI y una variable ficticia de frontera	162
Cuadro del apéndice D.9:	Reducciones de los costos comerciales *ad valorem* relacionadas con disminuciones del STRI en tres sectores de servicios	162
Cuadro del apéndice D.10:	Interacción física y costos comerciales - Muestra bilateral	164
Cuadro del apéndice D.11:	Interacción física y costos comerciales - Muestra sectorial	165
Cuadro del apéndice D.12:	Crecimiento real adicional (acumulativo) de las exportaciones en tres sectores de servicios asociado a la disminución del STRI	166

Gráficos del apéndice

Gráfico del apéndice D.1:	Una mayor importancia de la comunicación presencial está relacionada con mayores costos comerciales en general	164

Artículos de opinión

Richard Baldwin, “Tecnología digital y telemigración” 142

E ¿Qué papel desempeña la cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios?

Gráficos

Gráfico E.1:	Los ACR sobre servicios han aumentado considerablemente	183
Gráfico E.2:	Cada vez más países en desarrollo son partes en ACR sobre servicios	183
Gráfico E.3:	Los compromisos del AGCS difieren entre los distintos grupos de Miembros	188
Gráfico E.4:	Los compromisos del AGCS varían por sectores	189
Gráfico E.5:	Los Miembros que se han adherido han incluido más sectores en sus compromisos que los demás Miembross	190
Gráfico E.6:	Los niveles de los compromisos varían para los distintos modos de suministro	191
Gráfico E.7:	La incidencia de los compromisos es mayor para los Miembros que se han adherido	191
Gráfico E.8:	Los compromisos de los ACR tienen un alcance mucho mayor que los asumidos en la OMC	195
Gráfico E.9:	El número de disposiciones AGCS+ sobre medidas de reglamentación nacional ha aumentado	201
Gráfico E.10:	Los ACR incluyen cada vez más disposiciones sobre reglamentación	202
Gráfico E.11:	Las disposiciones de los ACR relativas al modo 4 van en aumento	204

Recuadros

Recuadro E.1:	Tecnología financiera, reglamentación y cooperación internacional: el caso de las oficinas de innovación y de los marcos de pruebas reglamentarios	175
Recuadro E.2:	El AGCS, en pocas palabras	177
Recuadro E.3:	Negociaciones ampliadas sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros	179
Recuadro E.4:	¿Por qué existen los acuerdos sobre el comercio de servicios?	181
Recuadro E.5:	Las IED como factor determinante del comercio de servicios	199
Recuadro E.6:	Comercio de servicios y movilidad de los trabajadores del sector sanitario	206
Recuadro E.7:	La complejidad de la reglamentación de los servicios: el caso de los sectores basados en redes	213

Cuadros del apéndice

Cuadro del apéndice E.1:	Panorama general de la labor pertinente de otras organizaciones internacionales	219

Artículos de opinión

Natallie Rochester, “El potencial del comercio de servicios para los países en desarrollo”	184
Jane Drake-Brockman, “Por qué la cooperación en materia de reglamentación es importante para las empresas”	210

Miembros de la OMC

(Al 1° de agosto de 2019)

Afganistán
Albania
Alemania
Angola
Antigua y Barbuda
Arabia Saudita, Reino de la
Argentina
Armenia
Australia
Austria
Bahrein, Reino de
Bangladesh
Barbados
Bélgica
Belice
Benin
Bolivia, Estado Plurinacional de
Botswana
Brasil
Brunei Darussalam
Bulgaria
Burkina Faso
Burundi
Cabo Verde
Camboya
Camerún
Canadá
Chad
Chile
China
Chipre
Colombia
Congo
Corea, República de
Costa Rica
Côte d'Ivoire
Croacia
Cuba
Dinamarca
Djibouti
Dominica
Ecuador
Egipto
El Salvador
Emiratos Árabes Unidos
Eslovenia
España
Estados Unidos de América
Estonia
Eswatini
Federación de Rusia
Fiji
Filipinas
Finlandia
Francia
Gabón
Gambia
Georgia
Ghana
Granada
Grecia
Guatemala
Guinea
Guinea-Bissau
Guyana
Haití
Honduras
Hong Kong, China
Hungría
India
Indonesia
Irlanda
Islandia
Islas Salomón
Israel
Italia
Jamaica
Japón
Jordania
Kazajstán
Kenya
Kuwait, Estado de
Lesotho
Letonia
Liberia
Liechtenstein
Lituania
Luxemburgo
Macao, China
Madagascar
Malasia
Malawi
Maldivas
Malí
Malta
Marruecos
Mauricio
Mauritania
México
Moldova, República de
Mongolia
Montenegro
Mozambique
Myanmar
Namibia
Nepal
Nicaragua
Níger
Nigeria
Noruega
Nueva Zelandia
Omán
Países Bajos
Pakistán
Panamá
Papua Nueva Guinea
Paraguay
Perú
Polonia
Portugal
Qatar
Reino Unido
República Centroafricana
República Checa
República de Macedonia del Norte
República Democrática del Congo
República Democrática Popular Lao
República Dominicana
República Eslovaca
República Kirguisa
Rumania
Rwanda
Saint Kitts y Nevis
Samoa
San Vicente y las Granadinas
Santa Lucía
Senegal
Seychelles
Sierra Leona
Singapur
Sri Lanka
Sudáfrica
Suecia
Suiza
Suriname
Tailandia
Taipei Chino
Tanzanía
Tayikistán
Togo
Tonga
Trinidad y Tabago
Túnez
Turquía
Ucrania
Uganda
Unión Europea
Uruguay
Vanuatu
Venezuela, República Bolivariana de
Viet Nam
Yemen
Zambia
Zimbabwe

Informes sobre el comercio mundial de años anteriores

El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio mundial

2018

En el *Informe sobre el comercio mundial 2018* se examina la influencia de las tecnologías digitales (en particular, de la Internet de las cosas, la inteligencia artificial, la impresión 3D y las cadenas de bloques) en los costos del comercio, en la naturaleza de los productos con los que se comercia y en la composición del comercio. Se estima en qué medida el comercio mundial podría verse afectado por estas tecnologías en los próximos 15 años.

Comercio, tecnología y empleo

2017

El *Informe sobre el comercio mundial 2017* examina cómo afectan la tecnología y el comercio al empleo y los salarios. Analiza los problemas a los que se enfrentan los trabajadores y las empresas en su adaptación a los cambios que tienen lugar en el mercado de trabajo, y cómo pueden los Gobiernos facilitar esa adaptación para asegurar que el comercio y la tecnología sean inclusivos.

Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes

2016

En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2016* se examina la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en el comercio internacional. Se analiza la forma en que la situación comercial internacional está cambiando para las pymes y lo que el sistema multilateral de comercio hace y puede hacer para promover la participación de las pymes en los mercados mundiales.

Acelerar el comercio: ventajas y desafíos de la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC

2015

El Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC, adoptado por los Miembros de la OMC en la Conferencia Ministerial de Bali en diciembre de 2013, es el primer acuerdo comercial multilateral concertado desde el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio en 1995. Este informe es el primer estudio detallado de los efectos potenciales del AFC que se basa en un análisis completo del texto del Acuerdo definitivo.

Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC

2014

En el *Informe sobre el comercio mundial 2014* se examinan cuatro importantes tendencias que han modificado la relación entre el comercio y el desarrollo desde que comenzó el milenio: el auge económico de las economías en desarrollo, la creciente integración de la producción mundial a través de las cadenas de suministro, el aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales, y la interdependencia cada vez mayor de la economía mundial.

Factores que determinan el futuro del comercio

2013

En el *Informe sobre el comercio mundial 2013* se analizan los factores que han configurado el comercio mundial en el pasado y se examina la forma en que los cambios demográficos, la inversión, los avances tecnológicos, la evolución de los sectores del transporte y la energía y los recursos naturales y las políticas e instituciones relacionadas con el comercio afectan a los intercambios internacionales.

Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI

2012

Las medidas de reglamentación en el ámbito del comercio de mercancías y servicios plantean retos para la cooperación internacional en el siglo XXI. En el *Informe sobre el comercio mundial 2012* se examinan las razones por las que los Gobiernos recurren a las medidas no arancelarias (MNA) y a las medidas relativas a los servicios, y el grado en que estas medidas pueden distorsionar el comercio internacional.

La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia

2011

El creciente número de acuerdos comerciales preferenciales (ACP) es una característica destacada del comercio internacional. En el informe se describen la evolución histórica de los ACP y el panorama actual de los acuerdos. Se examina por qué se establecen ACP, sus efectos económicos y el contenido de los acuerdos en sí. Por último, se aborda la interacción entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

El comercio de recursos naturales

2010

El *Informe sobre el comercio mundial 2010* se centra en el comercio de recursos naturales, como los combustibles y los productos forestales, mineros y pesqueros. En él se examinan las características del comercio de recursos naturales, las políticas por las que pueden optar los Gobiernos y el papel de la cooperación internacional, en particular de la OMC, en la buena gestión del comercio en este sector.

Compromisos de política comercial y medidas de contingencia

2009

En el *Informe sobre el comercio mundial 2009* se examinan las diversas medidas de contingencia previstas en los acuerdos comerciales, así como la función que pueden desempeñar esas medidas. Uno de los principales objetivos de este informe es analizar si las disposiciones de la OMC establecen un equilibrio entre la flexibilidad que es necesario proporcionar a los Gobiernos para afrontar situaciones económicas difíciles y la definición adecuada de las medidas para limitar su utilización con fines proteccionistas.

El comercio en un mundo en proceso de globalización

2008

El *Informe sobre el comercio mundial 2008* nos recuerda lo que sabemos sobre los beneficios del comercio internacional y pone de relieve los retos que plantea un nivel mayor de integración. Examina la cuestión de la esencia de la globalización, los elementos que la impulsan, los beneficios que ofrece, los retos que plantea y el papel del comercio en este mundo cada vez más interdependiente.

Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?

2007

El 1° de enero de 2008 el sistema multilateral de comercio cumplió 60 años. El *Informe sobre el comercio mundial 2007* celebra este acontecimiento con un examen en profundidad del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (OMC): sus orígenes, sus logros, los desafíos con que se ha enfrentado y lo que puede depararle el futuro.

Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC

2006

El *Informe sobre el comercio mundial 2006* se centra en la manera en que se definen las subvenciones, qué es lo que puede decir la teoría económica acerca de ellas, por qué los Gobiernos las utilizan, cuáles son los principales sectores en que se aplican las subvenciones y la función del Acuerdo sobre la OMC en la regulación de las subvenciones en el contexto del comercio internacional.

El comercio, las normas y la OMC

2005

El *Informe sobre el comercio mundial 2005* trata de arrojar luz sobre las distintas funciones y consecuencias de las normas, concentrando la atención en los aspectos económicos de las normas en relación con el comercio internacional, el marco institucional de la elaboración de normas y la evaluación de la conformidad, y el papel de los Acuerdos de la OMC como medio para conciliar los usos legítimos de las normas con un sistema comercial abierto y no discriminatorio.

Coherencia

2004

El *Informe sobre el comercio mundial 2004* se centra en el concepto de coherencia en el análisis de políticas interdependientes: la interacción entre comercio y política macroeconómica, la importancia de la infraestructura para el comercio y el desarrollo económico, las estructuras del mercado interno, el buen gobierno y las instituciones, y el papel de la cooperación internacional para promover la coherencia de las políticas.

Comercio y desarrollo

2003

El *Informe sobre el comercio mundial 2003* se centra en el desarrollo. Al explicar el origen de esta cuestión y ofrecer un marco analítico para abordar la relación entre comercio y desarrollo, pretende contribuir a un debate más informado.

Organización Mundial del Comercio
154, rue de Lausanne
CH-1211 Ginebra 2
Suiza
Tel.: +41 (0)22 739 51 11
www.wto.org

Publicaciones de la OMC
Correo electrónico: publications@wto.org

Librería en línea de la OMC:
http://onlinebookshop.wto.org

Maquetación del informe: Triptik.
Impreso por la Organización Mundial del Comercio.

Portada (en el sentido de las agujas del reloj, empezando por el margen superior izquierdo):
© Getty Images/Ariel Skelley, © Getty Images/Monty Rakusen, © Getty Images/Resolution Productions, © Getty Images/Cecilie_Arcurs and © Getty Images/UntitledImages.
Páginas 14-15: © Getty Images/Klaus Vedfelt.
Páginas 22-23: © Getty Images/XiXinXing.
Páginas 56-57: © Getty Images/zoranm.
Páginas 92-93: © Getty Images/LL28.
Páginas 170-171: © Getty Images/Luis Alvarez.

© Organización Mundial del Comercio 2019
ISBN (publicación impresa): 978-92-870-4774-8
ISBN (publicación en línea): 978-92-870-4777-9
Publicado por la Organización Mundial del Comercio.

Informe sobre el comercio mundial 2019

Los servicios se han convertido en el componente más dinámico del comercio mundial y desempeñan un papel cada vez más importante en la economía mundial y en la vida cotidiana. Sin embargo, no siempre se valora plenamente su grado de contribución al comercio mundial.

El *Informe sobre el comercio mundial 2019* trata de colmar esta laguna utilizando un nuevo conjunto de datos elaborado por la OMC, que tiene en cuenta las distintas formas de suministrar servicios a través de las fronteras. En el Informe se examina la evolución del comercio de servicios en los últimos años y el porqué de su importancia. Asimismo, se analizan las principales tendencias que afectan al comercio de servicios, en particular los cambios demográficos, las tecnologías digitales, el aumento de la renta y el cambio climático. También se ofrecen estimaciones sobre la posible evolución del comercio de servicios en los próximos 20 años y las perspectivas de una mayor cooperación internacional en las políticas relativas al comercio de servicios.

El Informe muestra que los costos del comercio son más elevados para los servicios que para las mercancías, si bien están disminuyendo como consecuencia de las tecnologías digitales. Se espera que esa reducción de los costos del comercio aumente la participación de los servicios en el comercio mundial y contribuya a un crecimiento y un desarrollo más inclusivos. Para que las economías puedan beneficiarse del mayor protagonismo que está adquiriendo el comercio de servicios, será necesario intensificar la cooperación internacional.

ISBN 978-92-870-4777-9