

Las oportunidades del comercio de servicios en México

Autor: Guillermo Malpica Soto. Director General de Comercio Internacional de Servicios e Inversión, Secretaría de Economía¹.

Prácticamente todas nuestras actividades diarias están marcadas por servicios que consumimos o en algunos casos prestamos: desde servicios de periódicos, radio o televisión donde vemos las noticias de la mañana, pasando por servicios de transporte en los que vamos a trabajar, los servicios de telefonía móvil con los que nos comunicamos o servicios bancarios con los que hacemos nuestros pagos, hasta los servicios prestados en plataformas digitales que consumen muchas horas de nuestro tiempo, como el comercio electrónico, la mensajería instantánea y el uso de redes sociales. Si éste es el caso a nivel personal, familiar o empresarial, es interesante preguntarnos por qué cuando pensamos en el comercio internacional de México lo primero que se nos viene a la mente son exportaciones o importaciones de bienes y no nos damos cuenta de que es igualmente posible y potencialmente más sencillo exportar o importar servicios, incluso sin cruzar las fronteras. Esta contribución tiene el objetivo de llamar la atención sobre la importancia de las negociaciones internacionales sobre comercio de servicios en México y el mundo y de señalar algunas oportunidades para las pequeñas y medianas empresas en este sector.

A nivel doméstico, México es desde hace ya varias décadas esencialmente una economía de servicios. Aproximadamente dos terceras partes del PIB de nuestro país está compuesto por el sector servicios, que emplea además dos terceras partes de la fuerza laboral nacional. Los sectores más relevantes a nivel doméstico son comercio (que en los clasificadores sobre servicios se considera un sub-sector de servicios de distribución); servicios inmobiliarios; transportes, correo y almacenamiento; y servicios financieros y de seguros. Se prevé además que esta proporción de los servicios con respecto al PIB total siga aumentando, pues hay sectores de servicios que tienen un crecimiento varias veces superior al del promedio de la economía, como el de las tecnologías de la información y las comunicaciones (que crece entre dos y cuatro veces más que la economía en su conjunto).

Sin embargo, si observamos los datos sobre el sector externo de la economía mexicana la situación es diferente. En términos de comercio internacional, el componente de servicios es todavía muy pequeño comparado con el comercio de bienes (11% aproximadamente), lo que se explica en parte por los retos existentes en la medición de este tipo de comercio pero también por el poco

¹ Las opiniones expresadas en este artículo son responsabilidad exclusiva del autor y no reflejan necesariamente la posición de la Secretaría de Economía en los temas tratados.

aprovechamiento que se ha dado a la red de tratados comerciales internacionales que tiene México y que brindan oportunidades de exportación a los prestadores de servicios mexicanos.

A nivel internacional, usando cifras de la OMC de 2015, México ocupó el lugar 13 entre los mayores exportadores de bienes y no figura entre los primeros 30 exportadores de servicios. Si se excluye el comercio intra- Unión Europea, México aparece en el lugar 22 de mayores exportadores de servicios y el 21 entre los mayores importadores. Habrá que trabajar en mejorar las estadísticas de comercio de servicios para tener una idea más clara de nuestra posición en el mundo y nuestro potencial exportador. En esta tarea de tener mejores estadísticas sobre comercio de servicios, la colaboración entre gobierno e industria es fundamental.

Las negociaciones comerciales internacionales en materia de comercio de servicios son relativamente recientes comparadas con las de comercio de bienes. A nivel multilateral, por ejemplo, el comercio de servicios se discutió por primera vez en la Ronda Uruguay (1986-1994), cuando se negoció el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS), que entró en vigor como parte del paquete de acuerdos que dieron origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en enero de 1995. La entrada de México al GATT fue precisamente durante esa ronda (1986), lo que le permitió participar en las negociaciones de las disciplinas del GATS y aprovechar esa experiencia en la negociación del primer Tratado de Libre Comercio de nueva generación firmado por México en 1992 y que entró en vigor en 1994, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Actualmente México tiene una red de 12 tratados con 46 países, que dan acceso preferencial a un mercado de más de 1,100 millones de potenciales consumidores y contienen disciplinas sobre comercio de servicios que dan certidumbre jurídica y un ambiente competitivo a la prestación de estos servicios de manera transfronteriza (de esos TLCs, sólo el que tenemos con Israel no tiene disciplinas sobre comercio de servicios). Esto se refleja hoy en la capacidad técnica del equipo negociador mexicano, que ha tenido la continuidad necesaria para formar de esta manera a ya casi cuatro generaciones de servidores públicos expertos en una variedad de escenarios para la negociación del tema de servicios con diferentes socios.

Si bien toma algunos principios generales del comercio de bienes, el marco conceptual de las negociaciones de servicios es diferente y por lo tanto, las barreras al comercio de servicios y la negociación alrededor de ellas son diferentes. El comercio de servicios no está sujeto a aranceles y las barreras son más bien las diferentes leyes y reglamentos que regulan esos sectores. Los TLCs no contienen una definición de un servicio, sino de las 4 maneras en que estos servicios se prestan (llamadas “modos de suministro”). Cada modo depende de si quien se desplaza es el prestador del servicio, el consumidor del servicio, o el servicio mismo. Bajo el Modo 1, tanto el prestador como el consumidor del servicio permanecen en su territorio y el que se desplaza es el servicio. Por ejemplo, un estudio sobre un determinado tema hecho por un consultor internacional y enviado por correo tradicional o electrónico a su cliente en otro país, sería un ejemplo de Modo 1. Si en lugar de ello, el cliente va al país del consultor y recibe los resultados de dicho estudio en ese lugar, estamos hablando del Modo 2, consumo en el extranjero. Un ejemplo de Modo 3 usando el mismo sector de consultoría sería cuando el consultor decide moverse al país de su cliente y establecer un despacho de consultoría ahí, desde el que presta sus servicios. El establecimiento o

la inversión es el típico ejemplo de este modo. Finalmente, si el consultor decide ir al país de su cliente pero no crea una empresa, sino que simplemente va de manera temporal a dar sus servicios y se regresa a su país de origen después de ello, estamos hablando del Modo 4, movimiento temporal de personas físicas.

La simple definición de los modos de prestación nos da una idea de los retos que existen en la medición del comercio internacional de servicios. Muchos prestadores de servicios no saben que están exportando y otros no se capturan porque el servicio no necesariamente cruza físicamente las fronteras. Pero también da una idea del potencial exportador de los servicios, especialmente para las MiPymes, dado que en muchos casos lo que se exporta es conocimiento, como un servicio de diseño, una interpretación médica, una asesoría, y todo eso puede exportarse por medios electrónicos sin necesidad de grandes inversiones o de desplazarse a otro país de manera física.

Otro par de aspectos, estrechamente ligados, en los que la colaboración entre gobierno e industria puede traer beneficios mutuos, es el de la interlocución para las negociaciones y el diseño de políticas públicas, por un lado, y el de la identificación de los intereses ofensivos y defensivos que tenemos como país en materia de comercio de servicios, por el otro. En relación con el primer aspecto, vale decir que si bien desde las primeras negociaciones México diseñó el “cuarto de junto” como mecanismo de consulta antes, durante y después de las negociaciones, la representatividad del sector servicios en ese mecanismo tiene una enorme área de oportunidad, sobre todo en el contexto actual de búsqueda de nuevos mercados y de re-definición de la relación comercial con Estados Unidos.

El segundo aspecto de colaboración se refiere a la identificación de los sectores de servicios con mayor potencial de desarrollo interno y exportador. Esta identificación requiere un estudio integral y detallado de la economía de servicios en México, que permita entender nuestras fortalezas y debilidades como país y establecer prioridades en el desarrollo de una política nacional sobre servicios. La participación de la academia y la industria en la elaboración de un estudio nacional sobre la economía de servicios sería un detonante de una colaboración estrecha en el diseño y ejecución de políticas públicas que alienten el crecimiento de sectores clave en el desarrollo del país.

México tiene hoy la oportunidad de oro de despegar y la economía de servicios puede ser ese motor necesario para hacerlo. Las más importantes reformas de esa administración tienen un importante componente de servicios: la reforma financiera, la de telecomunicaciones y la energética, traen de la mano oportunidades para el desarrollo de esos servicios en particular, pero también para el desarrollo de otros servicios que usen esas plataformas estructurales para crecer más.

A manera de conclusión podemos decir que tanto en el diseño de las reglas de comercio de servicios como en los compromisos de acceso a los mercados de servicios, la colaboración entre gobierno, sector privado y academia es una condición indispensable para el mejor aprovechamiento de estos instrumentos de política económica. Cualquier esfuerzo en ese sentido, como la oportunidad de colaborar en este espacio universitario, es un indicador de que se avanza



de manera progresiva y coordinada en el fortalecimiento de la participación de México en las cadenas globales de valor, en las que el componente de servicios es cada vez más relevante.

Tags: Oportunidades, comercio, México, cadenas de valor, servicios