

El Comercio Internacional de Servicios y su relevancia para el desarrollo económico

Original: «International Trade in Services and its Relevance for Economic Development», en *The Emerging Service Economy*, Pergamon Press, 1987.

La comercialización progresiva de los servicios ha convertido a éstos en el foco principal de atención en las negociaciones internacionales, una vez superada su equiparación tradicional con bienes no-comerciales. El autor reflexiona en primer lugar, sobre las razones por las que la comercialización de servicios plantea nuevos y difíciles problemas, a partir de la exposición de las diferentes características atribuidas a los servicios tradicionalmente y en la actualidad. En la parte final del artículo analiza las diferencias de intereses entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo que han impedido lograr acuerdos sobre la regulación internacional del comercio de servicios.

Ematen ari den gero eta zerbitzu-komertzializazio handiagoak, nazioarteko negozioen arreta-puntu nagusi bihurtu ditu hauek, behin ondasun komertziaezinekiko berdinetara tradizionala gainditu ondoren. Artikulu honen egilea, zerbitzuen komertzializazioak zergatik arazo berri eta larriak sortzen dituen arrazoitzen saiateren da lehenbizi, zerbitzuei ohiki eta gaur bertan ere eratxeki ohi zaizkien ezaugarri desberdinak azalduz. Eta gero, artikularen azken partean, herrialde garatueen eta garapen-bideko herrialdeen artean zerbitzu-merkataritza nazioarte-mailan erregulatzeari buruzko akordioak lortzea eragotzi duten interes-diferentziak azterten ditu.

Now that services are no longer classified along with noncommercial goods, the progressive commercialisation of these activities has caused them to become the focal point of international negotiations. The author begins with a discussion of why the commercialisation of services poses new and difficult problems, based on a description of the different characteristic attributed to services in the past and present. Finally, the author analyses the different interests involved in developed and developing countries which have made it impossible to reach agreements concerning the international regulation of trade in services.

1. Características de los servicios.
2. Regularidades empíricas y características de los servicios.
3. El proceso de «desgajamiento».
4. La creciente comercialización de los servicios: el fenómeno del «alejamiento» e innovaciones en la movilidad del proveedor.
5. Intereses de los países desarrollados y en vías de desarrollo. ¿Conflicto o convergencia?

Referencias Bibliográficas.

Palabras clave: Servicios, comercio internacional, desarrollo económico.

Nº de clasificación JEL: F4, P45, L8, L97.

Es por todos conocido que la Economía —a nuestro pesar, si nos movemos en el terreno del saber convencional, o a nuestro favor, si de lo que se trata es de nuestro próximo «magnum opus»— se ve desbordada por la realidad. Y esto nunca es más cierto que en el caso de los servicios.

Hasta hace sólo una década los economistas tendían a equiparar servicios con «bienes no-comercializables». Sin duda, eran conscientes de que, de vez en cuando, los ciudadanos de un país suscribían pólizas de seguros con empresas extranjeras o embarcaban mercancías bajo pabellón extranjero. Aunque no existieran otros motivos, los cada vez más frecuentes vuelos a países

exóticos para impartir o asistir a conferencias, eran ejemplos más que suficientes de la posibilidad de comercialización de los servicios especializados. Un economista perspicaz tenía que haberse percatado de que una indiscriminada identificación de servicios con mercancías no-comercializables no resultaba en absoluto consistente con la realidad.

Pero el peso de la tradición continuó favoreciendo la vieja concepción de los servicios, que los considera como «prestaciones de peluquería». Las prestaciones de peluquería, universalmente consideradas como servicios, no se pueden realizar a larga distancia, al menos hasta ahora. Por ello han constituido siempre un clásico ejemplo de cómo y por qué los servicios son no-comercializables. Aunque pudiera darse en caso de que alguien, habiendo aplazado la decisión de acudir aquí a la peluquería, hubiese recibido después la misma prestación, y más barata, en la India, tenemos que considerar el ejemplo

(*) Conferencia Anual de la Geneva Association en la London School of Economics y en el Graduate Institute of International Studies de Ginebra. El presente texto revisado de la conferencia se ha beneficiado de las observaciones de los ponentes invitados, los Profesores Henryk Kierzkowski, Víctor Norman, Andre Sapir y Jean Waelbroek, así como de las sugerencias hechas por Brian Hindley, Ronald Findlay, Sunil Gulati y Manuel Sebastiao.

un tanto extremo. Sin embargo, demuestra que existen muy pocas reglas que sean totalmente invulnerables. Debo recordar el embarazoso incidente en el que se vio envuelto Noam Chomsky, el insigne lingüista, cuando afirmó en una conferencia pública que, en todas las lenguas humanas, dos negaciones constituyen una afirmación, pero dos afirmaciones no constituyen una negación, a lo que mi buen amigo, el filósofo Sidney Morgenbesser le gritó en un expresivo yiddish: «¡Sí, sí!».

Hoy en día, los servicios se comercializan cada vez más. Los reglamentos y regímenes internacionales para el control y fomento de dicho comercio se han convertido de forma creciente en el foco principal de atención en las negociaciones internacionales. Por tanto, no sería justo seguir equiparando los servicios con bienes no-comerciables.

Sin embargo, es útil como punto de partida para mi tema principal reflexionar más detenidamente sobre el porqué los servicios se han considerado tradicionalmente como sinónimos de bienes no-comerciables. Este ejercicio sirve para arrojar luz sobre las razones por las que la comercialización de servicios, a diferencia de los bienes, plantea nuevos y difíciles problemas. Aprovecharé la oportunidad para hacer una digresión inicial sobre los enigmas y problemas tanto empíricos como teóricos que preocupaban a los economistas cuando consideraban los servicios como bienes no-comerciables, para volver más adelante a las preocupaciones que surgen ahora que se considera a los servicios como comerciables.

1. CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS

En las aulas normalmente describimos las funciones de utilidad tradicionales en base a la disponibilidad de «bienes y servicios», haciendo notar a los estudiantes que hay una diferencia entre ambos; en tanto que, a renglón seguido, procedemos a analizar los problemas en cuestión como si no existiese tal diferencia. El intento de establecer distinciones entre ellos, de acuerdo con los economistas clásicos, que buscaban establecer el correspondiente contraste entre trabajo «productivo» y «no-

productivo», hace tiempo que ha desaparecido de la escena moderna. Únicamente se mantiene en las cuentas nacionales de los países socialistas que persisten en excluir de su renta nacional el componente de lo que hoy en día llamaríamos servicios de «demanda final».

Por otra parte, nuestros cálculos de la renta nacional tanto en su composición sectorial de valor añadido como en el desglose sectorial de gastos finales en el PIB siguen girando en torno a la distinción entre bienes y servicios. Este último importe total, al centrarse únicamente en el gasto final, excluye los servicios productivos o intermedios que se integran en el proceso de producción. A su vez, los procedimientos del FMI para la balanza de pagos consideran los servicios como invisibles en la cuenta corriente y proceden a diferenciar los «servicios de factor» de los «servicios no-de factor», y los primeros, a su vez, de las remesas — que se consideran como transferencias—. Esta última práctica está en consonancia con lo prescrito por James Meade en su clásica obra *The Balance of Payments*, basada en la teoría de que lo que la gente produce en el extranjero—a diferencia de la inversión en el extranjero— es parte de la renta nacional del país *extranjero* y, por tanto, una remesa procedente de dicho país es una transferencia; postulado que se aviene mal con gran parte de la moderna migración internacional, que consiste simplemente en un cambio de localización sin cambio de nacionalidad (1).

(1) Cf. Meade (1963): «...la razón de la consistencia lógica y formal de lo que hemos expuesto hay que buscarla en la definición de la renta nacional. Consideremos los intereses del capital de A invertido en B, así como las remesas de emigrantes de B a A: ¿forman parte de la renta nacional de A o de B? Debe haber un acuerdo internacional respecto de este punto. Estos elementos se han de tratar como renta de A o de B; no debe tratarse como renta de ambos o de ninguno de ellos. Hemos considerado el pago de intereses a A como una exportación-invisible realizada por A, puesto que consideraremos el interés sobre este capital como parte de la renta nacional de A y no como parte de la renta nacional de B. En tal caso, un mayor interés sobre la inversión extranjera de A en B representará un incremento de la renta nacional de A; y el pago a A debe considerarse un retorno por una exportación de A, puesto que las exportaciones netas, visibles e invisibles, de A a B han de reflejar todos los pagos realizados por los residentes de B a residentes de A, que generan directamente la renta nacional en A.

¿De qué forma los servicios así definidos y cuantificados en informes que los economistas esbozan y utilizan constantemente, se diferencian conceptualmente de los bienes? Es sugestivo a este respecto echar una ojeada a los sectores catalogados como servicios. Hoteles y restaurantes, educación, sanidad, comunicaciones, seguros, administración pública, peluquería y salones de belleza, se hallan todos ellos incluidos bajo el paraguas de los servicios. ¿Qué tienen en común y qué legitima la práctica de separarlos de los «bienes»?

Se han realizado varios intentos por definir las características específicas de los servicios. Entre los menos atractivos se halla el de que los servicios tienen un valor relativamente bajo de productos incorporados en forma de inputs intermedios. Aparte del hecho de que esta definición no consigue establecer un punto endógeno de corte en el continuum de bienes y servicios, este criterio excluiría de la categoría de servicios a sectores como el comercio minorista, dado que los bienes objeto de este comercio tendrán con seguridad que ser tratados como bienes intermedios y, con frecuencia, constituyen una elevada proporción de las ventas al por menor.

Creo que el profesor Hill —que ha planteado la cuestión de forma espléndida en un artículo ya clásico de 1977—, ofrece interesantes observaciones sobre la materia. Así, señala que:

«Generalmente la producción de un servicio no puede distinguirse de la de un bien por la tecnología utilizada, sino por el hecho de que la unidad productiva actúa directamente sobre bienes que ya pertenecen al consumidor del servicio» (1977, p. 319).

Por otro lado, las remesas de emigrantes de B a A las hemos tratado como parte de la renta nacional de B y no como parte de la renta nacional de A. Es decir, cuando un individuo situado en B transfiere \$100 m. a un individuo de A, no lo representamos como una reducción de la renta nacional en B y un incremento en la de A, sino como una transferencia a partir de una renta nacional producida en B para suplementar el poder de compra obtenido a partir de una renta nacional determinada de A. Por esta razón, la transacción se ha de tratar como una transferencia y no como una unidad de comercio invisible, ya que no genera rentas directamente en A.

«Los servicios se consumen a medida que se producen en el sentido de que el cambio en la condición de la unidad de consumo debe darse al mismo tiempo que la producción de tal cambio por parte del productor: son uno y el mismo cambio... el hecho de que los servicios deban ser adquiridos por los consumidores según se van produciendo significa que dichos servicios no pueden ser almacenados por los productores». (1977, p. 337).

Sin embargo, estas descripciones o criterios sugieren de inmediato algunas excepciones. Así, un pato de Pekín, cocinado, servido y digerido en un restaurante chino, no es no-almacenable por sus productores; muchos de nosotros hemos tenido que soportar que se nos sirvan las sobras guardadas en congeladores. Sin embargo, es cierto que en los restaurantes se nos atiende en el sentido que describe el Profesor Hill; el uso que hacemos del servicio ocurre prácticamente de forma simultánea con la prestación del servicio por parte del productor. Por otra parte, ahora los mensajes pueden almacenarse y de hecho se almacenan mediante los «servicios de contestadores», lo que una vez más, viola la letra de la definición que sugiere que los servicios son no-almacenables porque se usan según se producen.

No obstante, diría que el identificar los servicios con la característica de ser no-almacenables, que se deriva de la simultaneidad en la prestación y el consumo de los mismos, es un criterio útil y en general razonable. Su utilidad reside en el hecho de que, como argumentaré enseguida, esta característica tiene que ver críticamente con los problemas que la cuestión de comerciabilidad de los servicios plantea tanto para la teoría como para la práctica mercantil.

La otra característica de los servicios que señala el Profesor Hill es su disertación es el hecho de que los servicios se producen *entre* diversos agentes económicos. Esto, naturalmente, implica de inmediato que la definición de los servicios refleja la organización económica o «estructura de mercado». El simple hecho de que sea el Sr. Smith el encargado de pintar los artículos en la línea de montaje, habiendo contratado sus servicios a través de otra empresa, en lugar de tenerle directamente en plantilla, generará un cambio en su contribución al valor añadido nacional, que pasa

de ser un bien a ser un servicio. Esto nos lleva al conocido galimatías «interno/externo a la empresa» que ha atormentado a todos los analistas con cuestiones tales como la participación de los servicios en la renta nacional, por sector de origen.

La popular concepción de que los servicios son no-comercializables se deriva básicamente de la primera de estas dos características. Si los servicios han de usarse a medida que se producen, entonces debe existir una *interacción* necesaria entre el usuario y el proveedor del servicio. Un productor de bienes, por el contrario, puede producir, almacenar y, generalmente, realizar transacciones con los usuarios en otro momento posterior.

Pero esta interacción, a su vez, implica que podemos contemplar dos categorías esenciales de servicios: *primera*, la de aquellos que necesariamente exigen la proximidad física del usuario y proveedor; y *segunda*, la de los que no la requieren, aunque tal proximidad física pueda ser útil. En mi artículo de *The World Economy* (1984, p. 101) formulé esta importante distinción de forma categórica:

«Básicamente se ha de trazar una distinción entre los servicios que están encarnados en el suministrador de dichos servicios y que exigen su presencia física cuando existe un usuario, y los servicios que quedan separados del proveedor y que se suministran sin que sea necesaria su presencia física» (2).

(2) En mi artículo de 1984 procedí a exponer este último tipo de servicios que había distinguido, describiendo cómo el efecto de «desmembración» puede, en efecto, frustrar la intención de restringir la inmigración de mano de obra especializada e igualmente, qué implicaciones se seguían para las ventajas comparativas de los países en vías de desarrollo en el sector servicios. (Más adelante bautizo a esta clase de servicios como servicios de «larga distancia»). Por otra parte, el Dr. Gary Simpson y el Profesor Snape (1985) se han basado en esta doble distinción para indagar más sobre la *primera* clase de servicios, aquellos que implican la proximidad física del proveedor y del usuario, con una importante taxonomía dirigida a las negociaciones comerciales. Por el contrario, yo ofrezco aquí una taxonomía simplificada en la que pongo más énfasis sobre el aspecto del requisito de la proximidad física a efectos de transacción de servicios y, en consecuencia, de forma más prominente, sobre las implicaciones conceptuales que afectan a la distinción tradicional entre «servicios de factor» y «servicios no-de factor». Esto

1.1. Proximidad física esencial

Una vez más, es conveniente considerar que la clase de servicios en los que la proximidad física es esencial, se compone de tres categorías:

Categoría 1. Proveedor Móvil-Usuario Inmóvil: Existe una clase de servicios extraordinariamente importante que *requiere* que el proveedor se acerque al usuario, y en la cual, la movilidad inversa es simplemente imposible. Cuando se estaba construyendo la autopista M-6 y había firmas constructoras en la India o Corea del Sur que licitaban para la adjudicación del contrato, puede que los proyectos e inputs especializados se pudieran suministrar desde su sede central, pero los servicios de mano de obra no hubieran podido proveerse a menos que se hubiesen desplazado trabajadores de la India o Corea del Sur hasta Inglaterra, que es donde se tenía que construir la autopista. El ministro de servicios de mano de obra básica, de carácter puramente físico y de estilo Ricardiano, ha de ser desplazado allí donde se encuentre el usuario, exactamente tal como ha sucedido en el Medio Oriente en la década de los 70 y exactamente de la misma manera que vuestros antepasados condujeron a los míos al África Oriental para construir allí el ferrocarril hace varias décadas.

Categoría 2. Usuario Móvil-Proveedor Inmóvil: Hay otra clase importante de servicios en los que el usuario debe desplazarse hasta el proveedor porque no hay forma posible de hacerlo en sentido inverso. Así, la cirugía a corazón abierto es imposible realizarla en Zaire, porque, aunque el Dr. Cooley pueda desplazarse de Houston a Kinshasa, no hay forma de que se dupliquen o siquiera se aproximen al mínimo necesario los apoyos y cuidados hospitalarios. Igualmente, el Presidente Houphouët Boigny no puede disfrutar de la cocina francesa en el elegante ambiente de Maxim's en Abidjan, y tiene que viajar a París para permitírselo. Y yo no puedo comprar en el

último implica, a su vez, que debemos formular los modelos de comercio y recolocación de factores entre países de forma básicamente relacionada y que difiere de los modelos teórico-mercantiles tradicionales, tarea en la que mis alumnos de la Universidad de Columbia, Sunil Gulari y Manuel Sebastiao están embarcados.

ambiente inglés de los almacenes Harrods excepto cuando estoy en Londres. En esta clase de servicios, la ubicación —específicamente la del proveedor— se deriva del hecho de que el servicio suministrado constituye un vector de características en el que algunos elementos clave no son transferibles geográficamente al emplazamiento del usuario, en tanto que en la categoría precedente esta especificidad de la ubicación afectaba, por el contrario, al usuario del servicio.

Categoría 3. Usuario Móvil y Proveedor Móvil: Finalmente existe una gama de servicios en los que la movilidad es simétricamente posible. Los servicios de peluquería, sastrería, conferencias y otros son, en principio, transferibles entre usuario y proveedor con independencia de su ubicación a uno u otro lado, con la única diferencia del coste derivado de aquélla.

1.2. Proximidad física irrelevante: los servicios de «larga distancia»

Existe también una segunda clase importante de servicios en los que, aunque la proximidad física entre proveedores y usuarios puede resultar útil, no es necesaria en un sentido estricto.

Se trata básicamente de lo que podríamos llamar servicios de «larga distancia», en el sentido de que las transacciones no requieren la inmediatez de su proximidad geográfica. Los servicios tradicionales de banca y seguros entran en esta categoría —supongo—, dado que los préstamos podrían avalarse por correo o mediante transacciones telefónicas, y las pólizas de seguros se suscriben de esta forma con mucha frecuencia. Igualmente, las compras al por menor, al estilo de los almacenes Sears-Roebuck, en que los pedidos se hacen por catálogo, es un ejemplo que se ajusta al modelo de «larga distancia», en tanto que las compras en el ejemplo que he citado sobre Harrods, no lo son.

Más adelante volveré sobre estas distinciones. Pero reflexionando sobre ellas se hace evidente de forma inmediata el porqué los servicios hasta la fecha han tendido a ser no-comercializables a escala internacional.

Respecto a la clase de servicios

predominante, la que requiere una proximidad física, es evidente que el coste de la necesaria movilidad ha hecho que su posible comercialización resulte prohibitiva, desplazando tales servicios hacia renglones de actividades no-comercializables internacionalmente. Y en los casos en que tales costes pudieran no haber sido prohibitivos, las restricciones a la movilidad de la mano de obra a través de distintos países han contribuido a inhibir las transacciones de servicios. Dichas restricciones se han aplicado tradicionalmente de forma mucho más estricta a la mano de obra no cualificada que a los servicios especializados. Sin embargo, las disposiciones reguladoras de los gremios profesionales, con un comportamiento que hoy podríamos calificar de búsqueda de beneficio directamente improductivo (DUP) dirigido a la obtención de rentas derivadas de la protección resultante, también han contribuido a disminuir la movilidad de profesionales de otros países, restringiendo de esta forma la provisión de tales servicios a la escala mucho más reducida de servicios que requieren el acercamiento del usuario al productor.

Más adelante razonaré que el cambio técnico, interpretado en sentido amplio, está modificando esta situación de manera que tiende a introducir cada vez más servicios dentro de la categoría de comercializables, la necesidad de una proximidad física entre usuario y productor queda eliminada y se puede prestar el servicio a «larga distancia». Antes, sin embargo, volveré sobre los problemas con que se han enfrentado los economistas al haber equiparado, en términos generales, servicios con bienes no-comercializables.

2. REGULARIDADES EMPÍRICAS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS

El resurgimiento del interés por los servicios se remonta por lo menos hasta Friedrich List, interesado en la evolución de economías en desarrollo a través de tres etapas, que culminaban en el nivel «comercial», caracterizado por una participación significativa del sector servicios en la producción y el consumo (3). En cuanto a los economistas

(3) Véase la interesante discusión histórica en el ilustrativo artículo del Profesor Henryk Kierzkowski (1984).

anglosajones incluidos en la corriente predominante de la ciencia económica, los autores que normalmente se asocian a la noción de los niveles son Alian Fisher y Colin Clark.

En obras escritas en las décadas de 1930 y 1940, estos dos pioneros adjudicaron que resultaba útil distinguir entre sector primario, secundario y terciario de la economía. Aunque no se pusieron de acuerdo en torno a la exacta definición del sector terciario, Clark incluyó en él lo que hoy denominaríamos servicios. La forma de proceder de Clark fue la de incluir dentro de esta categoría general «todas las formas de actividad económica no incluidas en los sectores primario ni secundario» (4), definiendo el sector de forma tal que incluía transportes y comunicaciones, comercio y finanzas, trabajadores profesionales e implicados en la administración pública, diversiones y deportes, servicios personales y domésticos. (En algunos casos, a este grupo se le añadió el sector de la construcción) (5).

A partir de estas obras y otras posteriores, los economistas han heredado cierto interés por analizar varios hechos «estilizados» y predicciones concernientes a los servicios en la medida en que se relacionan con el desarrollo económico. Las más importantes de entre éstas han sido dos relaciones: *en primer lugar*, el precio real (o relativo) de los servicios a medida que las economías se

enriquecen; *en segundo lugar*, la participación de los servicios en la renta nacional, por sectores de origen y por gasto final. Trataré cada una de ellas por separado, sirviéndome del análisis de las dos características clave de los servicios que he expuesto anteriormente.

2.1. El precio real de los servicios

Colin Clark expuso ya en su obra *The Conditions of Economic Progress* («Las Condiciones del Progreso Económico») que sus datos de tendencia mostraban un crecimiento secular en el precio de los servicios respecto de los bienes manufacturados.

Dado que la renta per cápita tiende a incrementar con el paso del tiempo, sería natural inferir que el crecimiento de la renta mostrará también, en los datos «cross-section», que los servicios son más baratos en los países pobres. Sospecho que, si se hiciese un ajuste sistemático en función de la calidad, el resultado de Colin Clark se vería reforzado, puesto que los bienes manufacturados han ido mejorando continuamente en cuanto a calidad. Este hecho, al ser ignorado, contribuyó, en épocas pasadas, a la errónea suposición de que los términos de intercambio de los países en vías de desarrollo exportadores de productos primarios habían descendido de forma constante. Al mismo tiempo, la calidad de muchos servicios ha tendido a descender a lo largo del tiempo. Así, por ejemplo, en el Londres del siglo XIX se realizaban doce repartos postales diarios, incluidos los sábados y uno los domingos. Si tuvieran la mala suerte de vivir en Nueva York, también habrían sido testigos de un deterioro en el servicio postal hasta el punto de que una carta de franqueo ordinario de 22 centavos puede tardar hasta una semana en llegar de Wall Street, en el centro de la ciudad, hasta la Universidad de Columbia, situada en la zona norte, en tanto que el franqueo de entrega especial, de \$2.95, lo único que garantiza es que una vez que la carta llegue a la estafeta central será entregada seguidamente, por lo que hoy día es preciso franquear las cartas con la tarifa nocturna de \$9.95 por servicio urgente para garantizar su entrega al día siguiente, lo que era práctica habitual con la tarifa más baja hace sólo unos años.

(4) Citado en Alian G. B. Fisher (1939, p. 36); y a su vez extraído de la conferencia de Clark en el ciclo Josep Fisher de 1938.

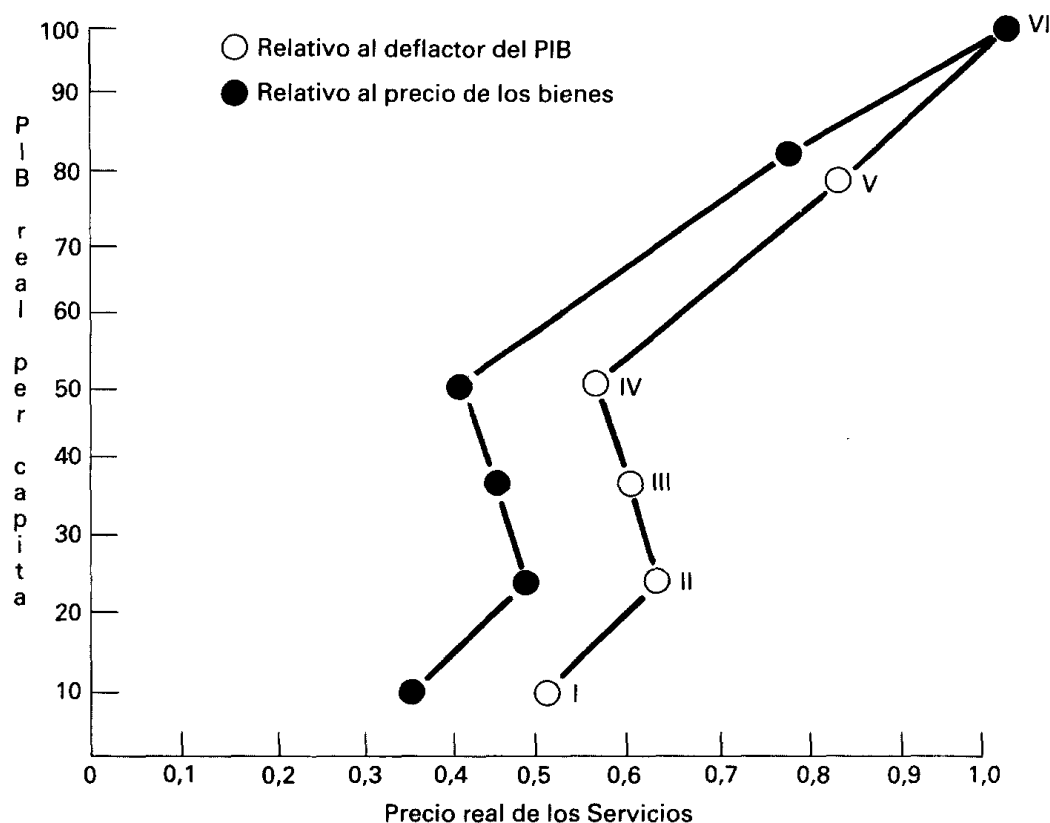
(5) Por el contrario, Fisher se muestra tremendamente confuso en su planteamiento de la definición del sector terciario. Así, manifiesta en un pasaje digno de mención (1939, p. 32) que «...la producción terciaria está relacionada con cualquier tipo nuevo o relativamente nuevo de demanda de los consumidores, y cuya producción y distribución se hace posible por las mejoras en la eficiencia técnica, la cual libera recursos que hasta el presente habían sido necesarios para la producción primaria y secundaria». A continuación añade en nota a pie de página que «La producción de aparatos de radio, que constituía claramente una actividad del sector terciario, por ejemplo en 1924, quizá debería considerarse hoy día como actividad del sector secundario». Posteriormente, de nuevo (p. 33) argumenta que los servicios de demanda final pertenecen claramente al sector terciario pero luego desea retirar este epíteto para los servicios que son «simplemente auxiliares para la producción primaria o secundaria», posiblemente excluyendo del mismo el transporte y comercio minorista.

Puede que consideren legítimamente que todo esto es empirismo casual y economía anecdótica. Aunque, permítaseme recordarles que la Ley de la Gravedad y, aunque es más discutible, incluso la teoría de la Relatividad nacieron del empirismo casual. Y en cuanto al valor de la economía anecdótica, debo recordar el seminario que, en la Universidad de Oxford, dirigió el difunto Lord Balogh, mi maestro, colega y amigo; seminario en el que disertaba el Profesor Charles Kindleberger del MIT, mientras que Balogh rechazaba cada una de sus proposiciones empíricas diciendo que tal cosa no era cierta para Argelia, país en el que había asesorado al Presidente Ben Bella, o respecto de la India, donde acababa de visitar al Primer Ministro Nehru. Kindleberger, frustrado, declaró: no más economía anecdótica. Balogh permaneció en silencio, esperando su oportunidad,

hasta que Kindleberger contó una historia. Cuando Balogh, saltando como un resorte, protestó que la historia era economía anecdótica, y por tanto, inadmisible, Kindleberger le replicó de inmediato: «¡Pero, Tommy, lo he leído en un libro y eso le da carácter académico!».

Como es sabido, una cuidada y concienzuda investigación —por la que nuestra profesión está en deuda con los Profesores Irving Kravis, Alan Heston y Robert Summers— ha proporcionado evidencia de corte transversal y sistemática corroborando su proposición de que el incremento de la renta per capita se acompaña de una elevación en el precio real de los servicios. La fuente de este hallazgo de KHS es su monumental obra sobre estructuras de precios relativos y sus implicaciones para las comparaciones internacionales de rentas nacionales. Dicho trabajo, que,

Gráfico n.º 1. Precio relativo de los Servicios y PIB per capita para seis grupos de países. 1975.



para 1975, abarca 34 países, agregados en seis grupos según su PNB per capita, muestra que el precio de los servicios relativo tanto al deflactor del PIB como al precio de los productos, generalmente se incrementa con el PIB per capita, tal como lo ilustra el gráfico n.º 1.

Este fenómeno ha suscitado el interés de algunos teóricos, que se han centrado en el carácter no-comercializable de los servicios para generar diversas explicaciones alternativas, todas las cuales son posiblemente pertinentes de forma simultánea y en grado diverso, para explicar la regularidad empírica de que disponemos. Me gustaría distinguir tres explicaciones principales, todas las cuales giran en torno a formas bastantes diferentes de utilizar la teoría del equilibrio general, pero cada una de las cuales descansa básicamente en el hecho de que los servicios no son no-comercializados, de forma que sus precios no tienden a equipararse entre países a través del comercio.

2.1.1. Explicación 1: Diferenciales de productividad internacional

Una explicación, originalmente desarrollada sistemáticamente por los Profesores Bela Balassa (1964) y Paul Samuelson (1964) y apoyada posteriormente por KHS (Kravis, Heston y Summers) se basa en la tesis de que los salarios reflejan la productividad del sector de bienes comercializables; que los países ricos tienen una productividad comparativamente mayor en los sectores objeto de comercio; que, al igualarse los precios de los bienes comercializados a través del comercio, los salarios serán más altos en los países ricos debido a su mayor productividad; y, por consiguiente, al caracterizarse los bienes no-comercializables y los servicios por diferenciales de productividad muy inferiores —en caso de que existan—, el coste unitario del suministro de servicios será más alto en los países ricos.

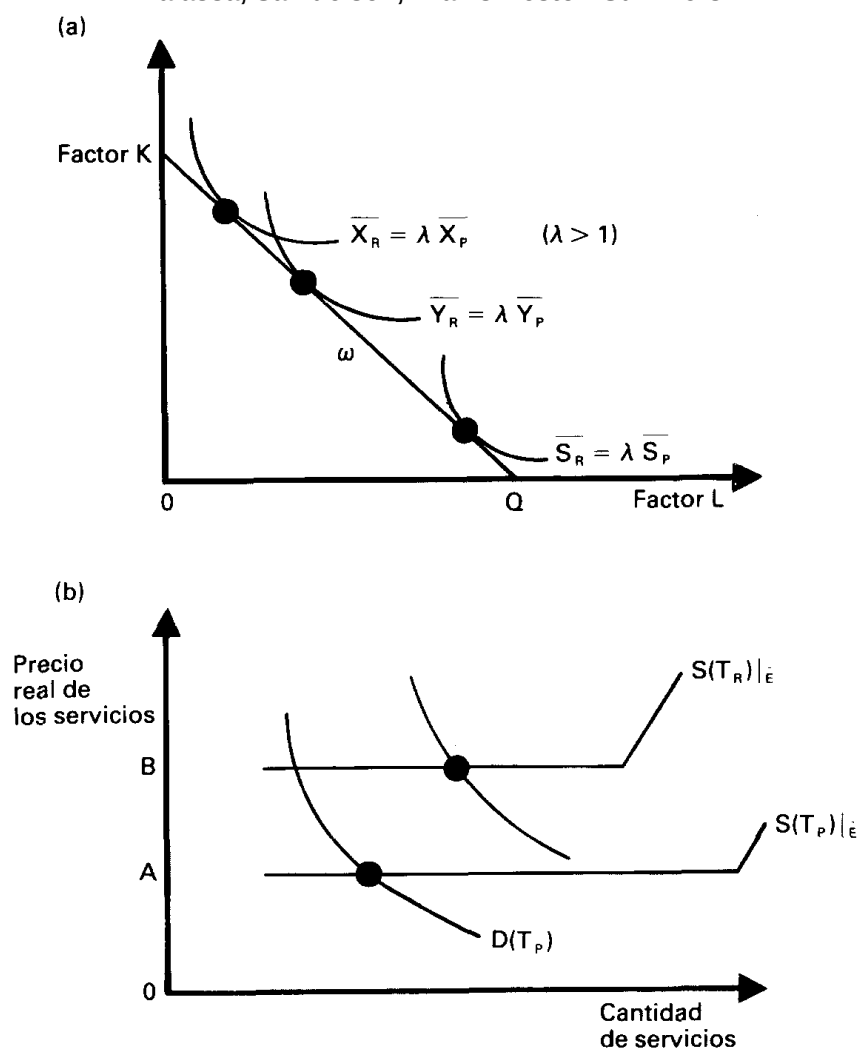
Aunque estos distinguidos economistas trabajaron esencialmente con modelos Ricardianos de factor único a efectos de formular esa explicación, es fácil ampliar el argumento a un modelo de equilibrio general menos restrictivo. Así pues, considérese el gráfico n.º 2 (a), en el que se ilustra el argumento para un

modelo standard con la siguiente estructura: 2 sectores comercializables, 2 factores primarios (Capital (K) y Mano de Obra (L)) y un sector de servicios no-comercializables. (El argumento que acabo de introducir se amplía inmediatamente al caso en que una estructura del tipo de 2 X 2 factores — primarios— cum-comerciables se sustituye por una estructura n X n y en la que el número de servicios se multiplica a conveniencia). Los sufijos R y P se refieren a países Ricos y Pobres, respectivamente. Con las habituales restricciones de rendimientos constantes a escala de las funciones de producción en todas las actividades, la línea de precios salarios-rentas, ω , puede situarse, en el gráfico n.º 2, tangente a las correspondientes isocuantas, a la manera habitual de Lerner, representando así el cociente de precios de los bienes correspondientes. Estando los precios de los bienes comercializables X e Y totalmente equilibrados a través del comercio, la ratio-precio de los factores ω implicará entonces en el gráfico una ratio-precio de bienes comercializables que intercambia $\bar{X}_P$ por $\bar{Y}_P$ en el país Pobre, y cada uno de ellos, a su vez por $\bar{S}_P$.

Entonces, si el País Rico es uniformemente más productivo en los dos sectores comercializables, midiéndose esta ventaja por el factor λ (> 1), el mismo argumento implicará que λY_P en el país Rico, intercambiándose cada uno de ellos a su vez por $S_P (= S_R)$ dado que no hay diferencial de productividad entre los países Rico y Pobre en el sector servicios). De inmediato se deduce que los servicios serán λ -veces más caros en el país Rico.

El gráfico n.º 2 (b) nos relata lo que ocurre en forma del conocido diagrama de Marshall en equilibrio general, enfocado sobre el equilibrio en el sector servicios. La curva de oferta de servicios $S(T_P)|_E$ se refiere al país Pobre, con su tecnología de bienes comercializables (T) y dotaciones (E). Es perfectamente elástica (en tanto que nos situemos dentro del cono de diversificación definido por ω). Cuando pasamos al país Rico, la curva de oferta sigue siendo plana, pero sube hasta $S(T_R)|_E$: los bienes comercializables son más productivos, la dotación no cambia. El precio real de los servicios asciende de OA a OB. Todo lo que la demanda

Gráfico n.º 2. Explicación de los Diferenciales de Productividad Internacional:
Balassa, Samuelson, Kravis-Heston-Summers



determina es la *cantidad* de servicios producidos y objeto de transacción.

El gráfico n.º 2 (b) muestra que la curva de demanda se desplaza hacia arriba a medida que la renta per capita incrementa, y que la cantidad de transacciones en el país Rico se ve incrementada; pero la cantidad también podía haber caído (absolutamente) a pesar del incremento de la demanda.

La explicación de Balassa-Samuelson-KHS descansa sobre dos postulados decisivos: primero, que la productividad crece menos rápidamente en los

servicios (y artículos no-comercializables, y en segundo lugar, que ésta no se propaga rápidamente a través de los países.

En relación al primer postulado, de crecimiento ralentizado de la productividad en los servicios, la evidencia reciente corrobora la percepción tactual de que, aunque la mayoría de los servicios se caracterizan por el estancamiento, algunos son altamente innovadores. Así, analizando los datos de la economía de EE. UU. para el período 1947-76 (cuadro n.º 1), los Profesores

Cuadro n.º 1. **Tasa Media Anual de Crecimiento de la Productividad por Sectores, 1947-76.**

Ramas de Actividad	Indicadores			
	GPO/L (1)	GDO/L (2)	P (3)	λ (4)
1. Agricultura	3,59	4,47	1,56	3,95
2. Minería	2,70	2,76	0,08	1,38
3. Construcción	1,66	1,19	-0,34	1,49
4. Prod. Manuf. Duraderos	2,52	2,80	0,58	3,08
5. Prod. Manuf. Perecederos	3,21	3,23	0,41	2,56
6. Transporte y Almacenaje	1,74	2,74	0,68	2,42
7. Comunicación y Radio	5,42	5,50	3,99	5,21
8. Servicios Públicos	4,96	4,77	1,53	2,96
9. Comercio		2,17	1,09	2,19
a. al por mayor	2,37			
b. al por menor	1,99			
10. Finanzas y Seguros	0,50	0,31	-0,27	0,57
11. Inmobiliarias	2,72	3,10	1,21	4,86
12. Servicios Generales	0,93			
a. Hoteles, Personal, Reparación (excepto au- tomóviles)		1,37	-0,37	1,35
b. Servicios de Gestión y Profesionales		1,70	0,83	2,30
c. Reparación y Servicios Automóviles		1,45	-0,84	1,04
d. Cine y Diversiones		0,99	-0,56	0,64
e. Sanidad, Educación y No-lucrativos		-0,46	-1,14	-0,19
f. Servicios domésticos		-0,21	-0,21	-0,21
13. Empresas Públicas	-0,51	1,10	-0,52	0,99
14. Industrias Públicas	0,31	-0,18	0,08	-0,18
TOTAL: PIB	2,16			
PNB		2,18	1,17	2,18

Fuente: Baumol, W. J., S. A. B. Blackman y E. N. Wolff «Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence», *American Economic Review*, Septiembre, 1985, pp. 806-817, Tabla 1.

Notas: (1), (2) y (4) son medidas alternativas del cambio en la productividad del trabajo, correspondientes a cálculos de tasas anuales (compuestas). GPO es el producto bruto originado por el sector correspondiente, siendo L el número de personas empleadas; GDO es el output interior bruto, en dólares constantes, un concepto input-output que equivale al valor bruto del output de un sector o ventas deflactadas por el deflac de precios de dicho sector. A es también una medida de productividad laboral, pero toma en consideración tanto la mano de obra directa como indirecta. P es lo más próximo a un indicador de productividad propiamente dicho, siendo una medida de productividad factorial *total*. Para más detalles véase Baumol, Blackman y Wolff (1985).

Baumol, Blackman y Wolff (1985) han señalado que, a través de distintos indicadores, los servicios en general no se muestran progresivos, con la importante excepción de las comunicaciones y radio y algunos de menor entidad como el comercio y, sorprendentemente, los servicios inmobiliarios.

2.1.2. Explicación 2: Dotaciones Factoriales

Recientemente (1984) propuse una explicación alternativa, que dejando de lado los diferenciales de productividad entre los países, se basa rigurosamente en la noción de que las dotaciones factoriales abaratan la mano de obra de los países pobres y ello, a su vez,

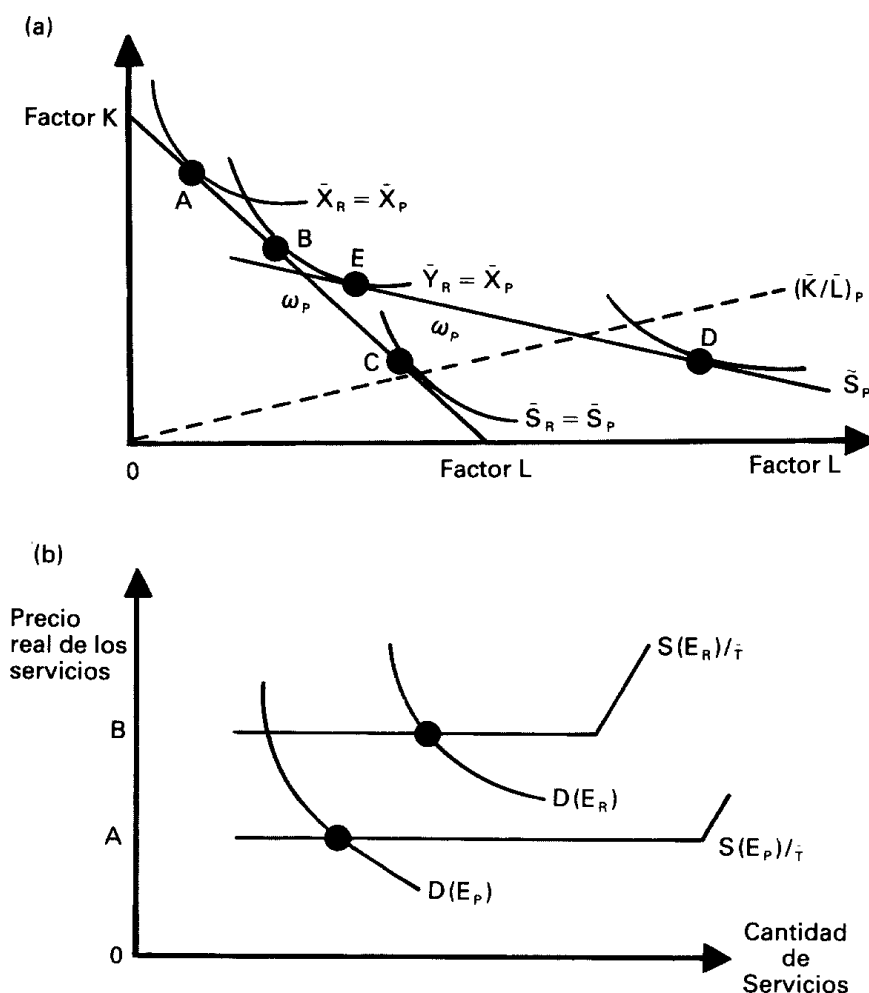
abarata los servicios, dado que son intensivos en mano de obra.

Una ventaja de esta explicación es que también puede servir para explicar otros fenómenos tales como el resultado de Kutznets-Chenery-Syrquin para el período 1950-70 que preconiza que la productividad (laboral) del sector servicios respecto del sector de bienes tiende a estar en relación inversa con el nivel de renta per capita del país. Otra ventaja es que explica simétricamente por qué algunos servicios pueden, de hecho, ser más caros en los países pobres: ello puede simplemente deberse al hecho de que sean intensivos en capital en lugar de mano de obra. Así pues, más que la no-progresividad es la intensidad de

capital la razón de que las comunicaciones telefónicas sean más caras en los países Pobres que en los Ricos. Realmente, si se realiza un ajuste en función de la calidad del servicio, éstos resultan extraordinariamente más caros, tal como queda patente tras una visita a El Cairo o Nueva Delhi desde Londres o Nueva York. De hecho, suelo decir a mis alumnos que una excelente manera de distinguir entre un país subdesarrollado y uno desarrollado es examinar sus sistemas telefónicos: ¡en los países subdesarrollados te vuelves loco haciendo llamadas y en los países desarrollados recibíendolas!

¿Cómo se expresa analíticamente esta explicación? Consideremos el modelo

Gráfico n.º 3. Explicación según la dotación de factores: Bhagwati, Kravis-Lipsey



básico del gráfico n.º 2 (a). Pero ahora supongamos, según el gráfico n.º 3 (a) que los países Ricos y Pobres tienen funciones de producción idénticas en cada sector: por consiguiente, se asume que no existen diferencias de productividad. Llamemos ω_R a la ratio rentas-salarios que se obtienen en el país Rico, suponiendo que $\bar{X}_R$ se intercambian por $\bar{Y}_R$ y $\bar{S}_R$.

Sin embargo, si el país Pobre hubiera de tener esta ratio de rentas-salarios, ω_R , su ratio

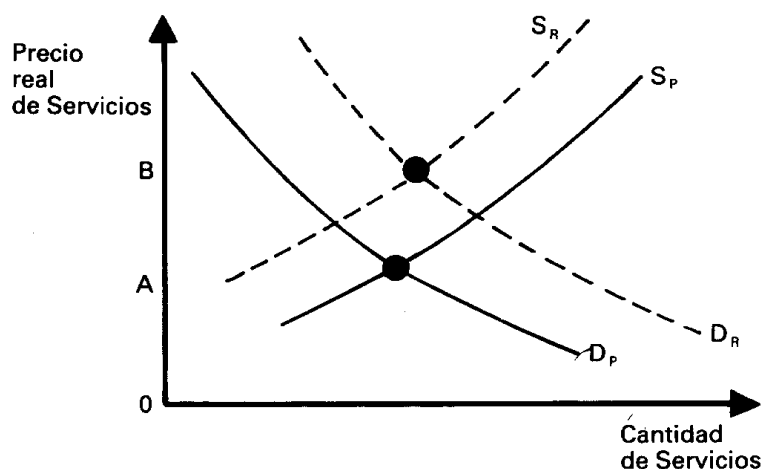
de dotación global $(\bar{K}/\bar{L})_P$ para el pleno empleo tendría que extenderse por OA y OC, constituyendo AOC (no representado en la figura) el cono de diversificación McKenzie-Chipman. Pero si tal como aparece en el gráfico n.º 3 (a) $\bar{K}/\bar{L})_P$ se sitúa fuera de este cono de diversificación, ω_R no resulta factible y el país Pobre, al estar abundantemente dotado de mano de obra, tendría que tener una ratio de rentas-salarios inferior, representada por ω_P . La consecuencia es que la producción de X ya no es posible según la ratio de precios $\bar{X}_R = \bar{Y}_R$ resultante del país Rico, en tanto que $\bar{Y}_P (= \bar{Y}_R)$ se intercambiará no por $\bar{S}_P$ sino por $\hat{S}_P$, siendo OE y OD, respectivamente, la opción de ratios K/L del país Pobre. El nuevo cono de diversificación definido por EOD, naturalmente abarca $(\bar{K}/\bar{L})_P$. Esto significa que el precio relativo de los servicios es más barato en el país Pobre, dado que $\hat{S}_P > \bar{S}_P$.

Nuevamente, la explicación basada en la dotación de factores puede esclarecerse en el diagrama Marshall del gráfico n.º 3 (b). Las curvas de oferta son de nuevo totalmente elásticas, pero asciende verticalmente en el país Rico con renta per capita superior debido a una mayor relación capital-trabajo (E), en tanto que la productividad o tecnología (T) es la misma en ambos países. Además, este movimiento al alza implica que el precio real de los servicios es superior, aunque la cantidad producida y comercializada reflejará el factor de demanda exactamente igual que en el caso de la explicación basada en el diferencial de productividad.

2.1.3. Explicación 3

Recientemente los Profesores Christopher Clague (1985) y Aravind Panagariya (1985) han presentado un razonamiento alternativo, construido sobre el modelo de factores específicos. La esencia del mismo es la siguiente: Si los dos sectores comercializables utilizan mano de obra móvil pero capitales específicos, y se supone que el sector servicios utiliza solamente mano de obra, es obvio que, para cualquier tecnología y dotación de factores dada, la curva de oferta de servicios será creciente (gráfico n.º 4), a diferencia de los dos modelos anteriores. Así, puede producirse una

Gráfico n.º 4. Curva de oferta de Servicios creciente: Clague, Panagariya



mayor cantidad de servicios simplemente destruyendo más mano de obra de las actividades comercializables, pero, dados unos rendimientos decrecientes debidos a los capitales específicos de las mismas, la liberación de mano de obra para servicios solamente puede darse incrementando el coste marginal.

Si el país Rico posee una renta per capita superior porque tiene más capital específico en los sectores comercializables porque cuenta con una ventaja técnica neutra en estos sectores, la curva de oferta del país Rico se hallará a la izquierda de la del país Pobre. Por otra parte, el país Rico debería presentar una curva de demanda de servicios a la derecha de la del país Pobre, por lo que, tal como muestran las líneas de puntos del gráfico n.º 4, el precio real de los servicios en el país Rico será superior (6).

2.2. Participación de los Servicios en la Renta Nacional

Las explicaciones anteriores se fundamental, entre otros postulados, en una propiedad de los servicios que se asume como básica: el hecho de que tienden a ser no-comercializables. A su vez, esta conceptualización se relaciona con la cuestión de la participación de los diferentes sectores en la renta nacional, a que me he referido anteriormente.

Si los servicios son en gran medida no-comercializables, su participación en la renta tenderá a verse dominada por factores de demanda: la demanda de artículos no-comercializables no puede satisfacerse *ipso facto* mediante la producción de bienes comercializables y su intercambio por los servicios no-comercializables que se desean utilizar.

(6) Panagariya (1985) añade un interesante truco a este modelo permitiendo que una economía de escala actúe en uno de los sectores de comerciables en este modelo específico por sectores. En consecuencia, incluso el país Rico es simplemente una versión *amplificada* del país Pobre en cuanto a sus dotaciones (esto es, proporcionalmente tiene más de cada factor) y posee un Know-how idéntico de forma que, bajo unos rendimientos a escala constante y gustos homotéticos, no tendría una renta per capita superior. Panagariya puede generar así un precio de servicios superior más una renta per capita superior para el país Rico.

Se deduce, por tanto, que el pensamiento en términos de participación ha sido un fuerte reflejo de presunciones relativas a las elasticidades de la demanda, y más específicamente, la de que el sector servicios tendería a crecer debido a que la elasticidad de la demanda de servicios es superior a la unidad. Así, equiparando predicción con prescripción, tal como lo hacen en la actualidad algunos modernos estudiosos del desarrollo y su impacto en la estructura económica. Alan Fisher (1933, p. 380-1) sostiene que «cuando se han alcanzado ciertos niveles de eficiencia en la producción primaria y secundaria, es deseable que los servicios «improductivos» de Adam Smith ocupen una proporción creciente del tiempo de la comunidad. Precisamente, la creciente importancia de estos servicios es lo que caracteriza al terciario». Colín Clark incluso llegó a sugerir a Fisher, en correspondencia privada, que «se podría establecer una línea divisoria precisa (entre bienes y servicios) basada en la medición de la elasticidad de la demanda, tal como se sugiere en la obra de Allen y Bowley, «*Family Expenditure*». Cualquier artículo cuya elasticidad de la demanda de esta manera, excediese la unidad podría definirse como un producto terciario!». (Fisher, 1939, p. 34). Se puede concluir, sin temor a equivocarse, que la elasticidad de la demanda de servicios generalmente se consideró que era elevada.

Implícitamente, sin embargo, esta línea de argumentación ignoraba la posibilidad de que el desarrollo pudiera elevar el coste real del suministro de los servicios no-comercializables, y reducir así el output de servicios o al menos su participación relativa en el valor añadido a pesar de la elevada elasticidad de la demanda de los mismos.

Por tanto, en los tres modelos presentados anteriormente el precio real creciente de los servicios no-comercializables implica que, *ceteris paribus*, las cantidades objeto de transacción disminuirán si la curva de demanda es decreciente. Así, los economistas posteriores a Fisher y Clark han podido observar casos extremos de este efecto, en los que determinados servicios se ven desplazados al aumentar sus precios reales. El servicio doméstico constituye un buen ejemplo de este fenómeno; a veces he pensado que

las quejas de las amas de casa acerca de lo difícil que resulta conseguirlo y lo caro que sale, es uno de los índices más seguros de un próspero desarrollo. Podría también añadir que la vida se ha complicado adicionalmente con la tesis de Fisher-Clark, puesto que no es evidente que todos los servicios de demanda final tengan una elevada elasticidad-renta de la demanda.

Pero el hecho de que existan también muchos *servicios a la producción*, de carácter intermedio, sugiere de forma inmediata que las elasticidades renta de la demanda final son una guía inadecuada de lo que puede acaecer a la participación por sectores de origen de los servicios en la renta nacional, a diferencia de la participación de su demanda final en el gasto nacional. Dejando aparte los impredecibles efectos de composición, cabría esperar que las participaciones por sectores de origen fuesen más estables debido a las posibles relaciones de tipo Leontie de coeficientes fijos entre inputs intermedios y outputs, en tanto que la composición de la demanda final, a lo sumo, podría reflejar más cualquier posible efecto Fisher-Clark.

Sin embargo, incluso esta presuposición queda invalidada a la luz de las estadísticas disponibles. El profesor Kravis ha señalado que, según sus datos, mientras que no existe una diferencia significativa entre los países ricos y pobres en cuanto a la participación de los servicios en el gasto final, se da una participación considerablemente mayor de los servicios por sectores de origen en los países ricos que en los pobres. ¿Por qué?

La clave de la respuesta parece darnosla la segunda característica de los servicios que señalé anteriormente, es decir, el hecho de que presuponen transacciones externas entre usuarios y productores del servicio. Imagínese que, a medida que el desarrollo es mayor, los servicios producidos anteriormente a nivel interno y, por tanto, tratados en la producción de bienes como parte del valor añadido de dichos bienes, fuesen progresivamente suministrados por firmas especializadas sobre la base de prestaciones externas y, en consecuencia, clasificadas como servicios. Esto implicaría que una simple reorganización del proceso de producción

da como resultado una mayor cuota de participación de los servicios por sectores de origen a medida que el desarrollo es mayor, explicación ésta que no ha escapado a la atención del Profesor Kravis.

Este es precisamente el tipo de objeción que los Profesores Peter Bauery Basil Yamey, presentes ambos en nuestra institución en la actualidad, plantearon en 1951 cuando argumentaron que Fisher, Clark y otros se habían equivocado al pensar que los países pobres emplean un menor número de personas en el sector servicios, ya que gran parte de la actividad del sector servicios realizada por fuentes externas en los países ricos se lleva a cabo con carácter interno por los productores en los países Pobres y por tanto no se contabiliza como servicios. Centrándose en la proposición de Clark y Fisher de que una renta per cápita superior se asociaba con cifras relativamente mayores en el sector terciario, escribieron (1951, p. 753):

«A lo largo de un considerable período de desarrollo muchas actividades, especialmente el comercio, portes y servicio doméstico no se considerarían ocupaciones separadas ni por los encuestadores oficiales ni por los propios sujetos. ...A medida que las especializaciones se hacen más específicas y pronunciadas y estas actividades las llevan a cabo especialistas, los ejecutores y objetos de ejecución se identifican y reconocen más fácilmente, y su alcance cuantitativo cobra mayor importancia, posiblemente mucho mayor en las estadísticas ocupacionales, aun cuando en conjunto el volumen de estas actividades pueda permanecer inalterado o incluso reducido».

La «advertencia» de que el cambio en la participación de los servicios puede reflejar, en gran medida, cambios organizativos más que cambios objetivos en la estructura ocupacional y de producción, se ve reforzada si tenemos en cuenta que los datos del sector servicios se ven afectados por otros factores que pueden influir de forma diferente en los países con distintos niveles de desarrollo. Hay que destacar tres de ellos:

- a) Se nos plantea una cuestión más profunda y difícil cuando reflexionamos sobre la observación de Bauer-Yamey de que el desarrollo económico o, generalizando más, el continuo cambio económico puede desplazar la realización de servicios específicos hacia dentro o fuera del

núcleo doméstico. Así, p. ej., si se encarecen las reparaciones eléctricas, los individuos destinarán parte de su tiempo a reparaciones domésticas por medio del bricolaje. Por el contrario, si la adquisición de un servicio se abarata, como ocurre cuando hay un flujo de mano de obra extranjera más barata, con cobertura legal o sin ella, las amas de casa tendrán mayor incentivo para trabajar fuera del hogar en lugar de dedicarse a las labores domésticas. Lo que ocurre entonces es que, a menos que el correspondiente trabajo doméstico se compute como parte de la renta nacional, al pasar de un modo de producción interno a otro externo se produce, no un intercambio de la participación en el valor añadido entre bienes y servicios, sino un cambio en el propio valor añadido computado. Por tanto, las cuestiones planteadas desde los albores de la contabilidad nacional relativas al procedimiento de imputación de las transacciones no-de mercado, y debatidas recientemente en relación con las reivindicaciones feministas de que se incluya el trabajo doméstico de las mujeres en las cuentas nacionales, indican también de forma directa sobre la cuestión de la participación de los servicios en la renta nacional (7). b) En segundo lugar, la economía ilegal, subterránea, «negra», «de segunda» o «paralela» puede ser más importante en los países en vías de desarrollo, en los que los controles tienden a proliferar de forma que difícilmente se ve la mano invisible. En la medida en que tales actividades suelen pertenecer de forma desproporcionada al sector servicios — típicamente nos vienen a la mente la construcción, reparaciones y servicio doméstico— y que no se recogen en las estadísticas oficiales, los datos de la participación del sector servicios en estos países se verían sesgados a la baja.

(7) Véase el fructífero análisis de esta cuestión que el Profesor Padma Desai (1975) realizó en la Primera Conferencia del Año Internacional de la Mujer organizada por Naciones Unidas en Méjico, y las primeras referencias citadas en el mismo sobre cuestiones relativas a la imputación en la contabilización de la renta nacional.

c) Por otra parte, los países en vías de desarrollo presentan, en general, una participación mayor de lo que ahora se denomina formalmente el sector «informal», pero que, a mi juicio, no tiene una definición formal que sea satisfactoria en términos analíticos. Nos referimos, en general, al sector urbano, donde florece un tipo de empresariado de pequeña escala, con artesanos, talleres de reparación, degustaciones, servicios de lavado de coches y muchas otras actividades de auto-empleo caracterizadas, por tanto, por rasgos de trabajo y empleo que se aproximan en cierto modo al sector de mano de obra «secundaria» de la famosa tesis del mercado de trabajo dual del Profesor Michael Piore.

En la medida en que este sector escapa del control sistemático por parte de las organizaciones estadísticas de los países en vías de desarrollo y es desproporcionadamente intensivo en servicios, tal como parece desprenderse de estudios recientes, la cuota de participación de los servicios en la renta nacional de los países pobres estará subestimada.

Todo esto no hace más que realzar el hecho de que los servicios son una especie de cajón de sastre englobado bajo los principios que he esbozado anteriormente. Estos principios permiten una tremenda diversidad en la relación de los diferentes servicios con la demanda final directa, demanda intermedia, convenciones contables, propensión a la evasión y otras características que tienen que ver con cuestiones tales como su cuota de participación en la renta nacional. Parece útil, por tanto, partiendo de un alto nivel de agregación, considerar *subconjuntos* de servicios que estén agrupados por criterios más en consonancia con la cuestión planteada, buscando su regularidad empírica, para después intentar dar una explicación a la misma. Ciertamente, podrán aparecer regularidades estructurales más consistentes que reflejen la participación de estos grupos más limitados de servicios en la renta nacional; así, es concebible que la tendencia a agrupar los servicios de cara a mostrar una relación positiva entre el PIB per capita y la

participación de los servicios en el PIB por sectores de origen, oculte segmentos importantes de servicios en los que la relación sea la inversa o inexistente.

3. EL PROCESO DE «DESGAJAMIENTO»

El caleidoscopio de bienes y servicios se va modificando al tiempo que se produce el cambio técnico tomado en sentido amplio, incluidas las innovaciones organizativas. El cambio técnico da lugar a lo que he bautizado recientemente como «el proceso de desgajamiento», por el cual los bienes se «desgajan» de los servicios y los servicios, a su vez, de los bienes.

Por otro lado, el cambio técnico ha contribuido también de forma creciente a la transformación de los servicios como parte de lo que he descrito (1984) como un fenómeno de «desmembración», de la categoría en la que la proximidad física entre usuarios y proveedores era necesaria a la categoría de «larga distancia» a la que me he referido anteriormente, con implicaciones directas para la comerciabilidad de los servicios. Por otra parte, merced a las innovaciones organizativas derivadas de cambios fortuitos en la economía mundial, se ha conseguido que los servicios, incluidos aquellos en los que la proximidad física es un requisito esencial, se hayan convertido crecientemente a la categoría de comercializables al hacer que la movilidad del proveedor —que hasta el momento se revelaba imposible de hecho— sea hoy día económicamente posible.

Más adelante trataré sobre las implicaciones para la creciente comerciabilidad de los servicios y sus consecuencias respecto a cómo deberíamos enfocar el problema del establecimiento de un marco adecuado para la regulación del comercio de servicios. Antes, sin embargo, permítaseme volver al argumento del caleidoscopio cambiante, puesto que, a mi modo de ver, ayuda a ilustrar el porqué muchos servicios están estancados y otros no.

Tal como he señalado, los servicios se desgajan de los bienes, fundamentalmente, a través del cambio en la provisión de los mismos, de interna

o externa. Este cambio se produce a menudo debido a que, a medida que la demanda se incrementa con el desarrollo económico, razones de economías de escala aconsejan el establecimiento de empresas especializadas que suministren dichos servicios. Formularía la hipótesis de que, mediante una *adecuada medición*, los servicios que se materializan de esta forma tenderán a mostrar una mayor progresividad, tal como, de hecho, apuntan los cálculos de Baumon-Blackman-Wolff respecto de la categoría genérica de *Servicios Empresariales y Profesionales*. También hay constancia de algunos casos de regresión a servicios profesionales internos en los Estados Unidos; pero sospecho que en parte se debe a la necesidad de las empresas de disponer en su seno de profesionales, un poco a modo de terminales, que reciban y procesen los inputs externos a la misma.

También se me ocurre que el proceso de «destrucción de servicios», en sentido contrario al de «desgajamiento» de los mismos, que surge cuando los servicios no progresivos se encarecen según el argumento de Balassa-Samuelson-KHS, y, consecuentemente, se refugian en actividades domésticas amateur de tipo «hágalo usted mismo» y que escapan a todo control, tenderá a extraer de los cálculos los componentes no dinámicos de los servicios y, por tanto, sesgará al alza la medición de la progresividad de estos sectores de servicios.

Pero cuando contemplamos el proceso opuesto de «desgajamiento» en el que los servicios generan bienes, el efecto será probablemente el inverso. Y esto por una curiosa razón: en muchos servicios en los que el cambio técnico es rápido me inclinaría a sostener que el propio cambio lleva a veces a desarrollar nuevos bienes para cubrir necesidades similares (en el sentido del vector de características Lancasteriano). En este proceso, el sector servicios en cuestión aparece rezagado en las estadísticas a modo de sector no-progresivo, habiéndose transferido la progresividad técnica al sector de bienes al que, estadísticamente, se asignen los nuevos bienes.

Estimo conveniente reproducir a continuación una cita de mi artículo de 1984 para ilustrar lo que trato de expresar:

«Cuando se inventó el gramófono, se produjo de hecho un cambio técnico absolutamente decisivo en la actividad de servicios denominados «servicios musicales». Pero, ¿qué sucedió en la clasificación de los bienes y servicios? Los gramófonos y discos son «bienes» y el cambio técnico simplemente dio como resultado una nueva industria que pasó a formar parte del sector de bienes. Así se nos ha dejado con la impresión, a posteriori, de que la industria de servicios musicales es técnicamente no-progresiva y, en general, intensiva en mano de obra. Si el progreso técnico en industrias de servicios tradicionales tales como la música, conferencias, etc. (fundamentalmente servicios de consumo final) adopta la modalidad en la que el servicio se «desmembra» de la presencia física del proveedor y transforma aquellos servicios en bienes que pueden adquirirse en el mercado, nos encontramos entonces ante un «proceso de desgajamiento» en el que el cambio técnico no ha hecho sino crear nuevos bienes que tienden a desplazar a los servicios a partir de los cuales crecieron y en el que, consecuentemente, el componente intensivo en mano de obra y «no-progresivo» del sector de cambio pre-tecnológico queda relegado en el sector servicios por efecto del cambio técnico.»

Este efecto de «desmembración» que caracteriza al cambio técnico creando bienes a partir de servicios es, por tanto, responsable de una clase de servicios cuya progresividad se considera baja en general. Así, nos enfrentamos a la paradoja de que el propio progreso técnico en estos sectores hace que, dada la forma en que se definen, acaben por estancarse técnicamente.

A pesar de que, con una medición adecuada, la progresividad en el sector servicios que experimenta el mencionado cambio técnico generador de bienes se verá efectivamente estancada, quisiera formular la advertencia de que unas medidas de productividad laboral inapropiadas y utilizadas con demasiada frecuencia para inferir la progresividad o falta de la misma, podrían incidir en un sentido u otro en estos sectores de servicios. Para convencerse de esta «paradójica» posibilidad no hay más que construir un resultado en el que la ratio salarios-rentas se incremente debido a la aparición de nuevos bienes inducidos por el cambio técnico; el (antiguo) sector servicios sea intensivo en mano de obra, por lo que su ratio capital-mano de obra y, por consiguiente, la productividad mano de obra aumenten y puedan incluso hacerlo de forma diferenciada respecto a otros sectores.

4. LA CRECIENTE COMERCIALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: EL FENÓMENO DEL «ALEJAMIENTO» E INNOVACIONES EN LA MOVILIDAD DEL PROVEEDOR

I. El fenómeno de «desmembración» a que he aludido anteriormente haciendo referencia a la transformación de los servicios en bienes, se aplica alternativamente a servicios que se convierten no en bienes, sino en servicios de *larga distancia*, en los que la presencia física del proveedor no es necesaria para su transacción con el usuario (8). Se derivan dos consecuencias de ello:

- (i) La progresividad técnica seguirá registrándose en el sector servicios, a diferencia del caso en la que la «desmembración» conducía a la creación de nuevos bienes.
- (ii) Además, la no-comerciabilidad derivada de barreras artificiales o naturales tendentes a obstaculizar la proximidad física del proveedor respecto del usuario desaparece, pudiendo, de hecho, generar intercambios mercantiles.

La tremenda velocidad con que se ha producido el cambio tecnológico en los sectores de comunicación e información, agrupados normalmente bajo la rúbrica de «telemática», ha desviado un número creciente de actividades hacia la categoría de larga distancia, pudiéndose ejecutar a través del sistema de «telecomunicaciones». Esto hace que esas actividades sean más fácilmente comercializables y, en definitiva, que incremente su comercialización. Las transacciones bancarias mediante terminales de ordenadores domésticos, los servicios de ingeniería comunicados por satélite y el diagnóstico médico por transmisión de vídeo constituyen ejemplos elocuentes. Mi ejemplo favorito ha sido el de cómo el Presidente Reagan consiguió

(8) Así, en lugar de escuchar a Pavarotti en un gramófono le escucharemos por TV vía satélite. En el primer caso, se trata de un *desmembramiento* vía incorporación en bienes; en el segundo caso es un *desmembramiento* vía servicio a larga distancia. En ambos casos, queda eliminada la presencia física del proveedor próxima al usuario.

paralizar la delegación parisina de Dresser Industries debido a la obstinada actitud del Presidente Mitterrand respecto de la cuestión del gasoducto ruso, con sólo interrumpir el flujo de transmisión de información relativa a la ingeniería básica y datos colaterales en la sede central de Dresser Industries en Dallas. Pero esto no es nada en comparación con un relato que leí hace poco que incluía fotos de una chica posando delante de un espejo en prendas íntimas que, a través de un sistema de telecomunicación, estaba probándose ropas de una boutique de moda situada a cientos de millas de distancia!

- II. Por otro lado, si bien la comerciabilidad de los servicios se ha visto incrementada debido a la tendencia a la «larga distancia» en la provisión de servicios, también se ha incrementado por una razón muy distinta: en aquellos casos en los que la proximidad física continúa siendo necesaria a pesar de las tradicionales dificultades o imposibilidad de lograrla a través de los países, las innovaciones «organizativas» que se han producido recientemente han hecho que dicha proximidad sea factible e incluso económica.

Así pues, los servicios de mano de obra no-cualificada en los que, como en el ejemplo presentado de la Autopista M-6, el proveedor del servicio tenía que desplazarse al lugar donde se iba a construir la misma, raramente se han suministrado de tal manera en los últimos tiempos. Tanto la carencia de oferta por parte de empresas constructoras organizadas como de demanda debido a las restricciones que hacían inviable la provisión de dicha oferta, impidieron en general que los mencionados servicios se intercambiasen a escala internacional.

Sin embargo, la situación ha cambiado, puesto que muchas empresas constructoras se han materializado en la década de los 70, después de la constitución de la OPEP, para desplazar no sólo mano de obra especializada, sino equipos enteros de mano de obra no-cualificada a los países del Oriente Medio, escasos en mano de obra y febrilmente inmersos en invertir los ingresos procedentes de sus explotaciones petrolíferas. Así, esta

«innovación» en la organización, derivada —fortuitamente— del cambio inducido por la OPEP en la economía mundial, ha posibilitado que seamos testigos de un cambio en la categoría de servicios de mano de obra no especializada, y por tanto del sector de servicios en los que el proveedor debe necesariamente acercarse al usuario, pasando del status que hasta ahora tenían de no-comercializables a la categoría de comercializables.

Asimismo, se dan casos como los del desplazamiento a Arabia Saudí y Kuwait de médicos y personal administrativo no en calidad de emigrantes, sino con contratos temporales, que subrayan la creciente apertura de esta forma de acercamiento del proveedor de servicios al lugar en que se encuentra el usuario en las categorías de servicios especializados.

- III. Paradójicamente, sin embargo, el impulso dado a las negociaciones tendentes al establecimiento de un marco regulador del comercio de servicios ha surgido, fundamentalmente, no de los beneficiarios de los dos fenómenos que he apuntado anteriormente, sino más bien ha partido de sectores tales como la banca, en los que las prácticas tradicionales a «larga distancia» y la razonablemente progresiva comerciabilidad se consideran ya desfasadas como consecuencia de los cambios técnicos que, al revolucionar la naturaleza de los servicios bancarios, han hecho que la posibilidad de un acercamiento físico del proveedor al lugar donde se halla el usuario, resulte sumamente beneficiosa.

Así, beneficiarios potenciales, tales como la American Express Company, han reivindicado el «derecho de establecimiento» o su eufemismo equivalente, el «derecho de presencia», que son reminiscentes de las demandas de Comodoro Parry en el Japón de Tokugawa y de los del Secretario de Estado Connolly en el Japón actual.

Es interesante el contraste con el caso anterior de los servicios de mano de obra no-cualificada y otros servicios especializados. Estos últimos han

requerido siempre la movilidad del proveedor, bien como una necesidad física, como en el caso de servicios no-especializados, o como una necesidad implícita, en el caso de servicios especializados que precisan instalaciones complementarias imposibles de duplicar en el lugar de emplazamiento del usuario. Las innovaciones organizativas han hecho posible dicha movilidad del proveedor a escala internacional y por tanto, las restricciones que se le impongan, deben considerarse —tal como razonaré más adelante— necesariamente limitadoras del comercio de servicios. Por otra parte, este mismo grado de *necesidad* no caracteriza, en mi opinión, a los sectores que actualmente demandan el «derecho de establecimiento».

Esta asimetría de la necesidad, por una parte, y de la conveniencia, por otra, entre estas dos clases de servicios que persiguen la movilidad del proveedor sugiere que la posición central la ocuparían los beneficiarios del *primer* planteamiento y no los beneficiarios del segundo. Sin embargo, curiosamente, resulta que es del *último* grupo de donde han surgido grupos de presión organizados, sin que los primeros tengan un portavoz que se les pueda oponer. Además, otro detalle irónico es que el último grupo se da de forma abrumadora en los países desarrollados, en tanto que el primer grupo se sitúa preponderantemente en los países en vías de desarrollo.

5. INTERESES DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y EN VÍAS DE DESARROLLO: ¿CONFLICTO O CONVERGENCIA?

Existen diversas razones por las que los Estados Unidos han jugado un papel catalizador en la continua explotación de un marco internacional que regule y facilite el comercio de servicios. Estas razones explican igualmente por qué el foco de atención de los Estados Unidos ha tendido a centrarse en determinados tipos de servicios y por qué los países en vías de desarrollo se han encontrado desempeñando un papel antagónico en este proceso.

El punto de mira de los Estados Unidos, dada su política pluralista, ha sido un reflejo natural de las influencias de grupos de presión originados en aquellos sectores de servicios que buscan un mayor acceso y derecho a establecerse en otros países. Esto se hizo patente en las considerables presiones que se ejercieron sobre los participantes de la Conferencia Interministerial del GATT de 1982 en la que, como ha observado Sir Roy Denman, la persistente agresividad de los bancos multinacionales de EE. UU. en particular, fue manifiesta y casi contraproducente.

Pero no se trata únicamente de la presión de determinados grupos. Existe también un elemento importante de filosofía o ideología económica que refleja la convicción de que es deseable un orden mercantil liberal y que conduce el liderazgo de los EE. UU. a la extensión de este imperio de la ley en el comercio a los sectores de servicios. Por tanto, el esfuerzo de los Estados Unidos puede interpretarse —bastante acertadamente, en mi opinión —como parte de su papel preponderante, que el Profesor Charles Kindleberger considera básico, en la provisión de «bienestar colectivo» que un régimen mercantil internacional representa. Si se muestran escépticos respecto de esta favorable interpretación, permítanme recordarles que la derogación por parte de Peel de las Leyes del Trigo —que constituyó el primer triunfo de los librecambistas— no fue precisamente el resultado de la relativa fortaleza de Cobden sobre el grupo parlamentario de oposición. Al final, Peel confesó que, sencillamente, estaba convencido de las virtudes del librecambio. Tal como Disraeli le acusó, en el ataque al que le sometió en el Parlamento, Peel había permitido, sin ningún tipo de escrúpulo, que la economía política triunfase sobre la lealtad a su partido!

Por otro lado, existe también en los EE. UU. un acusado sentimiento de que es el interés *nacional*, y no meramente los estrechos intereses de unos grupos de presión determinados o el interés general del mundo en su conjunto, el que recomienda que los servicios pasen a formar parte del orden mercantil. Esto se debe a la creciente convicción de que la ventaja comparativa de los Estados Unidos se ha desplazado a las transacciones de servicios, y sencillamente, es «injusto» que los

mercados americanos estén abiertos a las mercancías extranjeras en tanto que los mercados extranjeros se hallan cerrados a los servicios estadounidenses. Dado el auge de la doctrina de la «reciprocidad agresiva», y las crecientes demandas de un «campo de juego equitativo» sin detenerse a considerar que unos se hallan en la cúspide del monte en tanto que otros están en lo más profundo del valle, esto se ha traducido en una postura agresiva por parte de los Estados Unidos en relación a la cuestión del comercio de servicios e igualmente ha conformado el empuje central de sus reivindicaciones respecto de los conceptos que se pretende legitimar y de los sectores elegidos como prioritarios.

La falta de entusiasmo hacia estas iniciativas y presiones por parte de los países en vías de desarrollo —aunque hay notables excepciones como Singapur, cuya orientación hacia el exterior se extiende también a los servicios bancarios, fomentando su interés por la extensión del régimen mercantil al sector servicios— se ha mantenido bastante sólida desde 1982. La disposición que finalmente mostraron en Ginebra a someterse a las reglas del juego sólo puede atribuirse a una prudencia impulsada por la percepción de que, en comparación con 1982, hay más países desarrollados alineados en las filas de los Estados Unidos, principalmente el Reino Unido, en donde las opiniones pro-manufacturas y antiservicios del Profesor Nicholas Kaldor y sus discípulos de Cambridge parecen estar menos en boga que hace algunos años (9). Por otra parte, la amenaza proteccionista se ha presentado de forma sumamente acusada en los Estados Unidos, tras muchos años de desatención al presupuesto y déficits de la balanza comercial, reduciendo progresivamente la opción a una política de apertura de nuevos mercados en el exterior o de cierre de los mercados tradicionales estadounidenses; es decir, abrir nuevos mercados para los servicios y cerrar las fronteras estadounidenses a las mercancías.

¿Cuáles han sido las preocupaciones de los países en vías de desarrollo? Y, ¿qué es preciso para que los vayamos

integrando de forma más justa y entusiasta en el juego del establecimiento de un régimen para los servicios? Yo agruparía sus preocupaciones en tres grandes categorías:

Primero, que la ventaja comparativa en los servicios está del lado de los países desarrollados y, por tanto, los beneficios de una extensión a los servicios de las reglas de ordenación del comercio pasarán al haber de los países desarrollados, en lugar de al de los países en vías de desarrollo.

Segundo, que al centrarse la atención en los servicios disminuirá el interés por progresar en el mantenimiento del comercio de bienes a unos niveles de libertad razonables, con el consiguiente perjuicio para los países en vías de desarrollo, cuya ventaja comparativa reside en el comercio de bienes.

Tercero, que los servicios que se desarrollen bajo tal régimen estarán situados en áreas en las que la mejora de infraestructuras, externalidades y sensibilidad política inciden de forma importante; por tanto, un régimen regulatorio tipo GATT sería inaplicable.

A continuación trataré estos puntos sucesivamente.

- I. El temor de que la ventaja comparativa en los servicios corresponda a los países desarrollados y el implícito rechazo, por consiguiente, de las iniciativas para la apertura del comercio de dichos países, son comprensibles, pero fuera de lugar.

Los economistas afirmarán inmediatamente que, a la larga, el desmantelamiento de barreras comerciales redundará en la mutua mejora del bienestar. Por supuesto, sabemos, gracias a la teoría del «*second-best*», desarrollada en la London School of Economics (LSE), que siempre pueden derivarse efectos adversos para ambas partes si se desmantelan las barreras sólo de forma parcial; sin embargo, se trata de excepciones cuyo marco de discusión, en este caso, es mejor circunscribirlo al aula universitaria.

(9) Véase mi comentario (1984) respecto de las opiniones de Kaldor. Existe también una espléndida crítica de Lady Hall (1968).

Por tanto, en el contexto de los servicios, tanto los economistas como los negociadores de los países desarrollados han solido poner de relieve las virtudes de un comercio más libre de servicios, así como sus ventajas para los países en desarrollo, aun en el caso de que sean importadores de servicios. En particular, se ha esgrimido el argumento de que el facilitar a los propios productores y consumidores de los países en vías de desarrollo un mayor acceso a servicios más baratos y eficaces en los sectores de banca y seguros, significará un mejor comportamiento exportador y económico para dichos países. Protegiendo sus sectores de banca y seguros, sólo conseguirán lesionar sus intereses, de la misma forma que la protección de sectores intermedios, como por ejemplo la importación de acero, perjudica a las exportaciones de tractores y motores diesel y, por consiguiente, a la economía en general.

Pero, desgraciadamente, en el juego del comercio rara vez se imponen estos argumentos. Allí donde los economistas ven un beneficio mutuo, los políticos con frecuencia tienden a ver un resultado de suma-cero. Normalmente se ve el beneficio ajeno como la posible pérdida propia. Por tanto, si la liberalización de servicios va a incrementar las exportaciones de los demás, los beneficios irán a parar a ellos, no a nosotros.

Por otra parte, los países en vías de desarrollo tienden a considerar que los argumentos económicos defendidos por portavoces de países desarrollados en favor del comercio de servicios sirven a sus propios intereses, en tanto que, durante décadas, estos mismos sectores de servicios se encontraban bajo una estrecha regulación interior y protegidos contra la competencia exterior (y, en el caso de los Estados Unidos, incluso contra la competencia inter-estatal hasta hoy en día). Aunque se pueda no aceptar la teoría imperialista del libre comercio del siglo XIX, sería ingenuo por nuestra parte ignorar el hecho de que muchos países sólo han tendido a abrazar el libre comercio cuando se han sentido lo suficientemente fuertes y avanzados.

Todo esto sugiere que, para implicar a los países en vías de desarrollo en las negociaciones sobre servicios, será necesario estimularlos, haciéndoles ver que también ellos cuentan con ventajas en *algunos* servicios; que esta específica extensión de las reglas de comercio, aun siendo compleja, tiene algo que ofrecer a las diversas partes en este aspecto de la economía política. Para ello tendremos que abandonar el enfoque sesgado que se ha venido dando a las discusiones hasta el momento —centrado en aquellos servicios en los que los países desarrollados tienen una ventaja sustancial— e introducir en el orden del día aquellos servicios en los que los países en vías de desarrollo tienen algo que ofrecer a la exportación.

- II. Pero, antes de pasar a exponer de qué forma puede realizarse esto, voy a referirme de nuevo al temor de que el centrarse sobre los servicios reducirá las energías invertidas en bienes. El reciente Informe del Grupo de Expertos del GATT (1985), p. 46) expresa su preocupación de la siguiente manera:

«...estamos también convencidos de que no habrá progreso en el sector servicios sin un progreso sustancial en el comercio de bienes. No hay perspectiva de futuro para un esfuerzo que implique al GATT en el sector servicios a costa de desatender sus responsabilidades centrales y esenciales. Cualquier intento de extender un planteamiento reglamentarista a nuevas áreas de las relaciones económicas que permita el deterioro progresivo de las reglas para el comercio de bienes, carecería de toda credibilidad.»

Pero es precisamente la falta de fe en esta cláusula de salvaguardia, incorporada para no abandonar el sector de bienes en el caso de que se dé paso a los servicios, lo que preocupa a los países en desarrollo; y los expertos del GATT no les ofrecen razones convincentes para que dejen de preocuparse.

Otro aspecto de este tema de servicios *versus* bienes es que los países desarrollados querrán intercambiar concesiones sobre servicios (de los que ellos se benefician) a cambio de concesiones

en bienes (de las que se beneficiarán los países en vías de desarrollo). Y, la mayor parte de las concesiones ofrecidas en materia de bienes consistirán en la paulatina eliminación de las violaciones «*de facto*» del GATT, tales como las Restricciones Voluntarias a la Exportación (Voluntary Export Restrictions) contra dichos países, incluido el Acuerdo Multi-Fibras (MFA) que, a pesar de haberse establecido bajo los auspicios del GATT, es considerado por los países en vías de desarrollo, en el mejor de los casos, como una prole bastarda que nunca debiera haber visto la luz. Resumiendo, dado que los servicios constituyen un área nueva no contemplada como tal en el protocolo del GATT, los países en vías de desarrollo harán un negocio injusto: una concesión no correspondida que se emascara bajo la forma de un contrato mercantil «*quid pro quo*».

En mi opinión, esta postura de los países en desarrollo tiene mérito. Sin embargo, algunos portavoces de pasillo mantienen el punto de vista contrario, en el sentido de que los países en vías de desarrollo se han escudado tras la Parte IV del Acuerdo GATT y, en consecuencia, han asumido pocas obligaciones (GATT) respecto de los bienes (10), y ya va siendo hora de que «comiencen a pagar» a través de una gradual suspensión de las estipulaciones de la Parte IV, así como a través de otras áreas, especialmente los servicios. En pocas palabras, se acabó el «banquete gratis»; debe ponerse fin a la continua transferencia sin contrapartidas, sancionada por el GATT, a los países en vías de desarrollo.

En el cuadro n.º 2 se sintetizan estas dos posiciones contradictorias. Desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo, la actual protección amparada en el apartado (c) es cuasi-ilegal y el apartado (d) no tiene mérito alguno, dado que la Parte IV, al igual que el Artículo XXIV, constituyen una bien reconocida excepción de las correspondientes obligaciones GATT,

(10) Me refiero a la cuestión del tratamiento discriminatorio, especial y preferencial de los países en vías de desarrollo (incluidos los NPIs).

por lo que la demanda del punto (b) por parte de los países desarrollados es simplemente gratuita e injusta. Por su parte, los países desarrollados contemplan el punto (c) como el *quid pro quo* para los países en desarrollo al otorgar el punto (b) y avenirse a aceptar el punto (d).

Es evidente que no se podrá conseguir un gran avance multilateral en servicios si éstos se ven atrapados en medio de estas irreconciliables perspectivas de pactos globales. Por tanto, en mi opinión, debemos ampliar el espectro (b) y, tal como argumento más adelante en los términos requeridos por una conceptualización adecuada de la cuestión, esa ampliación deberá afectar a *ambas* partes del cuadro n.º 2, generando un *quid pro quo*, aunque sea desigual, *dentro del propio sector servicios*.

III. Esta necesidad se ve adicionalmente reforzada por el hecho de que el enfoque dado por los grupos de presión se ha centrado inevitablemente en aquellos sectores de servicios en los que los países desarrollados parecen tener ventaja *ipso facto*. Además, sucede que estos sectores plantean cuestiones muy complejas relativas a infraestructuras, externalidades y, por consiguiente, al control político de áreas delicadas de la actividad económica.

A pesar de que, como se ha señalado (11), se tiende a exagerar los efectos desfavorables, existe el problema de que las convicciones no se modifican fácilmente mediante el análisis y la lógica. En mi opinión, no resulta inconcebible, por ejemplo, el que pueda realizarse un progreso considerable en los sectores de banca y seguros de cara a permitir a compañías extranjeras operar bajo reglamentaciones de «carácter nacional», sin comprometer el control de las infraestructuras.

(11) Resulta de particular interés e importancia el artículo de los Profesores Brian Hindley y Alasdair Smith (1964), que analiza en profundidad los argumentos referentes a externalidades del tipo de industria-naciente, los problemas derivados de la necesidad de regular, y en líneas generales llega a la conclusión de que tales temores son indebidamente exagerados.

Cuadro n.º 2. Percepción de beneficios en distintas propuestas de negociación comercial

Se considera que las siguientes propuestas son:	
Beneficiosas para los países en vías de desarrollo	Beneficiosas para los países desarrollados
<i>Añadir</i> Agricultura al GATT (o iniciativas similares) (a)	<i>Añadir</i> servicios al GATT (o Agencia similar) (b)
Bloqueo y Reducción de la Protección existente (incluido Acuerdo Multi-Fibras) (c)	<i>Suprimir</i> beneficios de la Parte IV (de forma gradual) (d)

Sin embargo, puede que los obstáculos políticos sean insalvables si los países en vías de desarrollo pretenden que solamente existan empresas públicas en estos sectores, quedando, por tanto, descartada la penetración de empresas extranjeras, de forma parecida a la situación que se da en el sector de defensa de muchos países. En tal caso priman las preferencias políticas, como cuando los Estados Unidos niegan un «tratamiento nacional» incluso a residentes extranjeros respecto de la titularidad de los medios de comunicación.

Esta cuestión ha surgido de forma aún más acusada en el área de la telemática, la cual se considera, como por ejemplo en Francia, crucial para la evolución de la sociedad a distintos niveles debido a la importancia de la Revolución de la Información. Para la India y Brasil, entre los países en vías de desarrollo más influyentes, no parece que el control de este amplio sector clave sea una cuestión que deba ampararse bajo un régimen regulador tipo GATT. La cuestión primordial es «¿quién consigue qué?», en lugar de «¿con qué reglas de juego nos movemos?».

Tal como he señalado anteriormente, algunos de estos sectores han reivindicado el derecho de establecimiento, lo que complica aún más las dificultades que algunos países en vías de desarrollo prevén, puesto que plantea cuestiones relativas a la inversión extranjera directa, y para muchos países

en desarrollo, se trata de un área políticamente más delicada que la del comercio.

Por tanto, si se trata de hacer participar a los países en vías de desarrollo en las negociaciones sobre el comercio de servicios en calidad de miembros bien dispuestos y dinámicos —en lugar de llevarlos a rastras—, hemos de reconocer abiertamente estos problemas, siendo necesario un ataque en dos frentes.

Primero, se ha de explorar la ventaja comparativa de los países en vías de desarrollo en el comercio de servicios para que las negociaciones cubran aquellas áreas en las que sitúe dicha ventaja comparativa y no sólo las que presenten ventajas para los países desarrollados. *Segundo*, los foros y modalidades de negociación deben reflejar las limitaciones impuestas por las especiales características de tales servicios, en lugar de constituir una simple ampliación de marcos e instituciones existentes, tales como el GATT, que se han desarrollado principalmente en relación con el comercio de bienes.

5.1. Ventajas Comparativas de los Países en Vías de Desarrollo en Servicios.

Probablemente sea cierto que los países en vías de desarrollo no presentan

ventajas comparativas en servicios tales como banca y seguros. Pero, incluso en este caso, no estoy totalmente seguro, puesto que, como ocurre con el comercio de bienes similares, pueden existir posibilidades para el comercio de servicios similares. De hecho, es más probable que los servicios se separen del molde de «producto idéntico», creando por tanto la posibilidad de un comercio recíproco entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Así, por ejemplo, no es raro encontrar viajeros que prefieren viajar en las líneas aéreas de Singapur o Japón porque ofrecen un trato más exquisito a bordo que el de la Pan Am o la TWA; reflejando cada una de ellas la cultura de servicios personales característica del país al que pertenece la línea aérea. Por tanto, los países en vías de desarrollo quizás sean demasiado pesimistas ante la posibilidad de que tal comercio se canalice en su *totalidad* en dirección a ellos, y no partiendo de ellos.

Creo, por otra parte, que a medida que pasa el tiempo, los países en vías de desarrollo deberían explotar ventajas comparativas considerables en la recién aparecida clase de servicios «a larga distancia». Citando de nuevo mi artículo (1984):

«...Es posible argumentar que los países en vías de desarrollo más avanzados, es decir, los nuevos países industrializados, dotados con abundantes técnicas, pueden ver que se les está abriendo una nueva ventaja comparativa en la transmisión «por cable» de sus servicios especializados. Esto ya ha ocurrido respecto del software. Podrían darse servicios al estilo Dresser, con transmisión de datos a usuarios situados en puntos de ultramar, relativos a ingeniería, medicina, y un sin número de otros tipos de servicios especializados. Así, los nuevos países industrializados pueden descubrir que también hay algo para ellos en la extensión del GATT al comercio de servicios, en el supuesto de que esta ampliación incluya realmente servicios de todo tipo.»

Sin embargo, el tipo de servicios en los que buen número de países en desarrollo pueden realmente esperar ventajas comparativas se sitúan en la categoría de «movilidad del proveedor», en la que la mano de obra se desplaza a efectos de proporcionar servicios a usuarios extranjeros. Corea del Sur, India,

Filipinas, Egipto, Bangladesh, Pakistán y un creciente número de países en vías de desarrollo están a la espera de poder realizar en los países desarrollados lo que han podido hacer ya en Oriente Medio.

Así, Corea del Sur ha solicitado a la Comunidad Económica Europea permiso formal para que sus empresas puedan introducirse en la CEE de esta manera; y, sin duda, más países seguirán pronto su ejemplo. Por otro lado, algunos de estos países en vías de desarrollo cuentan también con numerosos profesionales cualificados a quienes les resulta imposible pasar los controles de inmigración para conseguir la residencia permanente en los países desarrollados; existen perspectivas crecientes de tales demandas de provisión de instalaciones sanitarias, empresas de servicios jurídicos, etc., a cuyo amparo puedan entrar los profesionales, no en calidad de residentes permanentes, sino para ejecutar funciones y cometidos específicos de medio-plazo en los países desarrollados (12).

Creo que es inadecuado considerar inadmisibles dicha «relocalización temporal de factores para ejecutar transacciones de servicios», simplemente porque se trata de un «servicio de factor» en la conceptualización actual. Tal como he indicado anteriormente, dicha movilidad de factores es *necesaria* para permitir la transacción de servicios en estos casos, de forma que la propia esencia de los servicios exige la eliminación de las restricciones a tal relocalización temporal del proveedor, si examinamos la cuestión del comercio de servicios dentro de un marco conceptual adecuado. Tenemos que descartar la noción de que, *al presente efecto*, la distinción entre «servicios de factor» y «no de factor» es significativa, por lo que tendremos que excluir lo que he denominado servicios «que requieren la relocalización del

(12) Ya se está progresando en algunos casos, como la profesión legal. Sobre la cuestión general del comercio de servicios profesionales y sus problemas y perspectivas, véanse las contribuciones de Barton, Fekertuki, Cone y Rossi en *The Legal Forum*, nuevo Diario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago, Otoño, 1986.

proveedor» de la categoría de servicios de factor y colocarlos lisa y llanamente dentro de la red, tratándolos de manera idéntica que al comercio de servicios no de factor a efectos del análisis del marco regulador del comercio de servicios.

En caso contrario, no sólo estaremos ignorando la naturaleza básica de ciertos servicios y convirtiendo en impracticables sus transacciones y comercio, sino que, además, estaremos haciendo que los países en vías de desarrollo salgan perjudicados en las discusiones acerca de las reglas que se han de diseñar para el comercio de servicios.

5.2. Negociaciones: ¿Cuándo y dónde?

Los asuntos a tratar en las negociaciones que se desprenden de este análisis indican claramente las dificultades que acompañan a la cuestión de la extensión del marco tipo GATT para el comercio de bienes a los servicios.

El comercio de bienes, a diferencia de los servicios, no plantea por lo general cuestiones sobre externalidades, infraestructuras, ni, en especial, la necesidad de relocalización del proveedor a través de las fronteras, con sus coherentes dificultades que, por ser tan obvias, no considero oportuno referirme a ellas de forma explícita. Por otro lado, a los distintos servicios les afectan cada una de estas cuestiones en grados diferentes. Además, en un sentido restringido pero políticamente relevante, benefician a los países desarrollados y en vías de desarrollo de forma distinta.

Todo ello sugiere de inmediato que:

en primer lugar, las negociaciones sobre servicios deberán tener un amplio alcance, con una simultaneidad en las negociaciones de diversos servicios a fin de garantizar que se puedan producir «concesiones» entre distintos factores y así asegurar la marcha de la negociación en su totalidad.

en segundo lugar, la búsqueda de disposiciones comunes que regulen todas las transacciones

internacionales de servicios está abocada al fracaso. Sin embargo, se podrá acometer el establecimiento de reglas para cada sector de servicios, a pesar de que debemos reconocer que un planteamiento normativo tipo GATT tendrá que ser comprometido para permitir resultados cuantitativos negociados en muchos sectores, al menos para los países en vías de desarrollo, y

en tercer lugar, la experiencia adquirida por el GATT en la negociación de códigos NTB (Non-Tariff Barriers-Barreras No-Arancelarias) y omitir en la Ronda Tokio, es clave de cara a las negociaciones sobre transacciones de servicios, puesto que, en el caso de las NTB, una vez más resultó imposible llegar a disposiciones genéricas para diferentes prácticas NTB respecto del comercio de bienes, pero, sin embargo, se progresó en el establecimiento de disposiciones para amplios grupos de instrumentos NTB.

Por tanto, alentaría a los países en vías de desarrollo a unirse a los países desarrollados en las negociaciones de servicios bajo los auspicios del GATT, cerciorándose de que las negociaciones sean de cobertura amplia y abarquen servicios que sean de interés para dichos países y de que se negocien las salvaguardas que garanticen unos resultados cuantitativos para aquellos sectores específicos en los que, tras un minucioso análisis, se juzguen necesarias y razonables (13). Igualmente, enfatizaría que los países desarrollados deben reconocer los intereses de los países en vías de desarrollo y ensanchar el marco de las negociaciones propuestas más allá de su enfoque centrado cuasi-exclusivamente en aquellos servicios que sirven de forma particular a sus intereses (14).

(13) Este fue el tema principal de mi editorial en *The Economic Times* dirigido a los gobernantes y opinión pública de la India; cf. Bhagwati (1985c).

(14) Por otra parte, éste fue el contenido principal de mis editoriales en *The New York Times* (1985a) y *The Financial Times* (1985b).

En caso contrario, existe un auténtico peligro de fragmentación bilateral y regional del mundo mercantil en el área del comercio de servicios, tal como el Grupo de Expertos del GATT ha puesto de relieve acertadamente.

Semejante resultado sería, sin duda, trágico cuando resulta evidente que debemos actuar para introducir los servicios sistemáticamente en la disciplina del orden mercantil mundial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALASSA, B. (1964), «The Purchasing-power Parity Doctrine: a Reappraisal». *Journal of Political Economy*, Vol. 72, Diciembre, pp. 584-96.
- BAUER, PETER and BASIL YAMEY (1951), «Economic Progress and Occupational Distribution», *Economic Journal*, Diciembre.
- BAUMOL, WILLIAM, SUE, BLACKMAN, and EDWARD WOLFF (1985), «Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence». *American Economic Review*, Vol. 75, pp. 806-817.
- BHAGWATI, JAGDISH N. (1984), «Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations», *The World Economy*, Junio.
- BHAGWATI, JAGDISH N. (1984), «Why are Services Cheaper in the Poor Countries?», *Economic Journal*, Junio.
- BHAGWATI, JAGDISH N. (1985a), «Opening up Trade in Services: US Should Heed Third World Demands», *The New York Times*, 10 de Noviembre.
- BHAGWATI, JAGDISH N. (1985b), «GATT and Trade in Services: How We Can Resolve the North-South Debate», *The Financial Times* (London), Noviembre, 27.
- BHAGWATI, JAGDISH N. (1985c), «Trade in Services: How to Change Indian Strategy», *The Economic Times* (India), 2 Diciembre.
- CLAGUE, CHRISTOPHER (1985), «A Model of Real National Price Levels», *Southern Economic Journal*, Vol 51.
- CLARK, COLIN (1951), *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan & Company: London, 2nd Edition.
- DESAI, PADMA (1975), «Participation of Women in the Economies of Developing and Developed Countries, Ways of Recognizing their Contribution to National Income, and Strategies for Ensuring their Economic Independence in Developing Countries». Artículo preparado para la Conferencia del Año Internacional de la Mujer. México, Junio; mimeografiado.
- FISHER, ALLAN G. B. (1939), «Production, Primary, Secondary and Tertiary», *Economic Record*, Junio.
- GATT (1985), *Trade Policies for a Better Future: Proposals for Action*, Marzo, GATT, Ginebra, Suiza.
- HALL, MARGARET (1968), «Are Goods and Services Different?», *Westminster Bank Review*, Agosto.
- HILL, T. P. (1977), «On Goods and Services», *Review of Income and Wealth*, Diciembre.
- HINDLEY, B. and ALASDAIR SMITH (1984), «Comparative Advantage and Trade in Services», *The World Economy*, Diciembre.
- KIERZKOWSKI, H. (1984), «Services in the Development Process and Theory of Trade», Discussion Papers in International Economics No. 8405, The Graduate Institute of International Studies, Octubre.
- KRAVES, IRVING (1983), «Services in the Domestic Economy and in World Transactions», Working Paper No. 1124 (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research).
- KRAVIS, I., A. HESTON and R. SUMMERS (1978), *International Comparison of Real Product and Purchasing Power*, Johns Hopkins Press, for the World Bank: Baltimore.
- MEADE, J. E. (1951), *The Balance of Payments*, Oxford University Press: London.
- PANAGARIYA, A. (1985), «Economies of Scale as an Explanation of International Differences in Service Prices and Some Associated Phenomena», University of Maryland, mimeo.
- SAMPSON, G. and R. SNAPE (1985), «Identifying the Issues in Trade in Services», *The World Economy*, 8(2), Junio, pp. 171-182.
- SAMUELSON, P. A. (1964), «Theoretical Notes on Trade Problems», *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, Mayo, pp. 145-54.
- SAPIR, A. and E. LUTZ (1981), *Trade in Services: Economies Determinants and Development-Related Issues*, IBRD Staff Working Paper No. 480, Agosto, Washington D.C., USA.
- UNCTAD (1984), *Services and the Development Process*, TD/B/1008, Agosto 2, UNCTAD, Ginebra, Suiza.
- WEISS, FRANK D. (1984), «Scope for trade in Services», *Trade Policy Research Center*, mimeo, Mayo.