

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: MODALIDADES Y TENDENCIAS REFLEJADAS EN LA BALANZA DE SERVICIOS

Clara Eugenia GARCÍA

I. INTRODUCCIÓN

El análisis de los flujos internacionales de servicios ha sido considerado marginal durante décadas, y sólo a partir de los años ochenta el comercio internacional de los servicios surge como tema de interés (1), reflejado en las dilatadas conversaciones que acompañaron la revisión del GATT, las actividades del GTS (Group of Negotiations on Trade Services) y finalmente la firma del Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT (1993). Este creciente interés por el comercio internacional de servicios debe ponerse en estrecha relación con los siguientes hechos:

— El rápido crecimiento experimentado por las actividades de servicios, que constituyen el núcleo fundamental de actividad de las economías avanzadas, con un peso destacado en el PIB y en el empleo.

— La transformación de las formas organizativas, donde la tendencia a la integración vertical dominante durante décadas ha dado paso a un proceso de progresiva externalización de actividades, sobre todo servicios.

— La creciente importancia de la diferenciación de productos como estrategia competitiva, basada en la combinación de factores intangibles y servicios tales como investigación y desarrollo, *marketing*, publicidad e información.

— La globalización de las actividades económicas, reflejada en

la rápida expansión del comercio internacional y de las inversiones, y que ha abierto nuevas oportunidades para la expansión de las transacciones de servicios, sobre todo de aquellos asociados a la distribución, comercialización y venta, y gestión de las actividades empresariales.

— Los avances sin precedentes registrados en el ámbito de las nuevas tecnologías de la información (NTI) y las telecomunicaciones. El rápido desarrollo de las NTI ha contribuido de forma decisiva a mejorar la calidad, rapidez, eficiencia y expansión de los mercados de servicios a escala internacional.

— La progresiva liberalización de ciertos mercados de servicios, con especial énfasis en lo que se refiere a servicios financieros, comunicaciones y telecomunicaciones, tradicionalmente calificados como monopolios naturales, o bien dominados por prácticas de oligopolio.

La internacionalización de los servicios presenta distintas modalidades, incluyendo tanto transacciones comerciales propiamente dichas como la expansión por la vía de inversiones directas, siendo posible también encontrar situaciones intermedias tales como contratos de gestión, franquicias y una amplia variedad de acuerdos de cooperación empresarial. Ahora bien, la información necesaria para proceder a un estudio detallado de las distintas formas de internacionalización de los servicios y a un análisis de los

factores que las determinan es relativamente escasa. La internacionalización de los servicios, reflejada en la especialización y valor de los intercambios externos de una economía, y basada en las estimaciones de la balanza de pagos, no constituye más que una medida aproximada del complejo proceso de internacionalización de las actividades de servicios, ya que existe una abundante y concluyente evidencia empírica que señala cómo la internacionalización vía inversiones en el extranjero, acuerdos de cooperación, y transacciones entre filiales y sedes centrales tiene un impacto mayor en el caso de las empresas de servicios (Enderwick, 1989, y Markusen, 1989).

El peso y los resultados del comercio de servicios varían claramente entre economías. Así, en términos generales, se observa que ciertos países financian la compra de servicios gracias al superávit generado por sus transacciones industriales, como es el caso de Alemania y Japón, mientras que otros financian las importaciones manufactureras gracias a los excedentes resultantes de la balanza de servicios, como es el caso de España, Francia o Italia. Ahora bien, estas tendencias generales enmascaran profundas diferencias en la medida en que la balanza de servicios está integrada por un conjunto heterogéneo de actividades que comprende tanto inversiones como servicios avanzados a la producción, pasando por el turismo, cuyo superávit en el caso español contribuye decisivamente al saneamiento de nuestra balanza de pagos.

En los últimos años, la creciente participación de los servicios, tanto en términos de PIB como de empleo, en las economías avanzadas ha llevado al convencimiento de que aquéllos juegan un papel cada vez más

significativo en los flujos comerciales internacionales, constituyendo actividades esenciales en la articulación de las relaciones económicas e intercambios internacionales. En este trabajo, se pretende testar la validez y el alcance de esta idea, que en el caso de la economía española se ver reforzada por dos procesos recientes y de notable impacto. Por una parte, la creciente apertura de la economía española, patente sobre todo a partir de 1986, y por otra, su rápida terciarización. En este contexto, se pretende profundizar en las transformaciones cuantitativas y cualitativas registradas en la balanza de pagos española, ya que la evidencia empírica acumulada en las dos últimas décadas ha servido para incorporar a los tradicionales patrones de comercio internacional, basados en la explotación de ciertas ventajas comparativas, nuevas ideas relativas a la especialización, las economías de escala y las economías de gama.

Este artículo está referido al análisis de la dimensión de los flujos internacionales de servicios que han afectado a la economía española en la década de los ochenta y durante los primeros años noventa, así como a los patrones y tendencias dominantes. En este período, el impacto de los servicios se ha traducido en el crecimiento de las rentas, derivado de la movilidad de los factores de producción, básicamente capital, así como en un estancamiento relativo, y un progresivo deterioro, de las exportaciones de servicios avanzados a la producción. El análisis está basado en las estimaciones publicadas en las balanzas de pagos correspondientes al período 1980-1992, debido a los drásticos cambios metodológicos introducidos tras la publicación del *Quinto manual de la balanza de pagos* del Fon-

do Monetario Internacional en 1993.

El estudio del comercio internacional de servicios no es ajeno a las notables limitaciones conceptuales y metodológicas que caracterizan cualquier análisis sobre economía de los servicios. Si bien es cierto que las dificultades en el estudio de los servicios, y el comercio internacional de los servicios, se deben más a las limitaciones del marco de referencia utilizado que al problema u objeto de análisis en sí mismo (Nusbaumer, 1987). Así, tradicionalmente, los servicios no sólo han sido considerados durante décadas actividades improductivas, sino además no comercializables. En lo que al tratamiento del comercio internacional de servicios se refiere, existe un notable desajuste entre su tratamiento y conceptualización y las recientes tendencias, afectadas, a su vez, por el impacto del cambio tecnológico que ha modificado no sólo las formas de prestación de los servicios, sino también los patrones de especialización internacional.

En los apartados II y III, se plantean los aspectos conceptuales y teóricos; en el IV, se presentan las limitaciones de información y metodológicas para el estudio del comercio internacional de los servicios; en el V, se realiza el análisis cuantitativo de los flujos internacionales de servicios que afectan a nuestra economía, con especial énfasis en los flujos de salida. Por último, en el apartado VI, se hace un repaso sobre la validez y alcance de los principales supuestos contenidos en las teorías de comercio internacional cuando éstas se aplican al comercio internacional de los servicios, y en el VII se resumen las principales conclusiones.

II. LA ECONOMÍA DE LOS SERVICIOS

La creciente atención prestada a los servicios responde a algo más que a una moda. Los servicios, en las economías avanzadas, y en muchas de las economías en vías de desarrollo, constituyen la principal fuente de generación de valor añadido. El papel de los servicios en la economía española, sus más recientes transformaciones y tendencias, han sido objeto de numerosos y extensos análisis (Cuadrado Roura, 1993; Sáez, ed., 1993). La dimensión «exterior» de la terciarización de nuestra economía ha sido objeto sobre todo de análisis de carácter normativo e institucional, en los cuales se ha prestado especial atención a la progresiva transformación de las barreras y prácticas legales internas, y a su impacto en la reestructuración y competitividad de ciertos servicios (Díaz Mier, 1993, y Rodríguez, 1993).

Si bien nadie duda de su importancia, el método de estudio de los servicios es objeto de un controvertido debate. La problemática definición y tratamiento de los servicios reside en la idea subyacente de que los servicios constituyen una actividad económica cuyos resultados son «diferentes» a los de las actividades industriales. Por otra parte, son igualmente diversas y discutidas las causas que explican el espectacular desarrollo de las actividades de servicios, ya que en unos casos se apela al lento crecimiento de la productividad de los servicios, a la mayor elasticidad renta-demanda de éstos (2), o bien, por el contrario, se tiende a destacar aspectos organizativos, tales como la externalización de la demanda de servicios (Momi-gliano y Siniscalco, 1980; Goe, 1991), que permiten interpretar

una parte significativa del actual crecimiento de estas actividades como una «ilusión estadística» (3). Finalmente, destacan aquellos argumentos que consideran el dramático desarrollo de los servicios como resultado del crecimiento de los precios de los servicios (Summers, 1985, y Baumol, *et alii*, 1991).

Asimismo, el tratamiento y la conceptualización de los servicios han cambiado a lo largo del tiempo. Durante años, la teoría económica, alimentada por el pensamiento clásico, ha asociado los servicios al trabajo improductivo y, desde finales de los años treinta, a la teoría de los estadios del desarrollo, que, asociada a los trabajos de Fisher (1935) y Clark (1941), auguraba la entrada de las economías avanzadas en un tercer nivel de desarrollo caracterizado por la concentración del empleo en el llamado sector terciario, entendiendo el desarrollo económico como una tendencia lineal que describe un inexorable e irreversible camino hacia la terciarización.

El tratamiento económico, generalmente residual, de los servicios encajaba bien con otras tantas consideraciones sostenidas a lo largo de estos años, tales como la propia identificación de los servicios con actividades en su mayoría no comercializables.

En general, los servicios han sido definidos de una forma vaga (4), y clasificados tradicionalmente siguiendo criterios basados en la «naturaleza» de los resultados, lo que ha permitido acumular en un «cajón de sastre» todas aquellas actividades intangibles, difíciles de almacenar, o aquellas en las que existe una estrecha relación entre producción y consumo. Sin embargo, los cambios técnicos registrados han alterado significativamente

las relaciones entre producción y consumo de ciertos servicios, así como los supuestos de intangibilidad o almacenamiento. Las nuevas relaciones entre oferta y demanda y las transformaciones de los marcos institucionales han afectado también considerablemente la clasificación y tratamiento de ciertos servicios. Por ejemplo, actividades que tradicionalmente han sido consideradas «no destinadas a la venta», tales como la sanidad, la educación o la justicia, han pasado a producirse y prestarse en condiciones normales de mercado y competencia, puesto que la formación y consolidación de una demanda solvente al respecto ha motivado el desplazamiento y la producción de estas actividades, en su origen asociadas al sector público. Estos criterios no sólo resultan inadecuados, sino que constituyen una fuente inagotable de deficientes aproximaciones, ya que el término «servicios» es utilizado de forma creciente para denominar actividades que son procesos, y no resultados (Nicholaides, 1989).

Existe, no obstante, una aproximación alternativa a la definición de servicios centrada en los efectos y procesos, y donde se incluyen las definiciones de Hill (1977) y Riddle (1986). El primero de los autores define los servicios como «un cambio en la condición de una persona o bien perteneciente a cualquier unidad económica como resultado de la actividad de otra unidad económica con el consentimiento de la primera». La segunda de las definiciones incluidas en este grupo enfatiza las nociones de «tiempo», «espacio» y «utilidad» implícitas en la producción de un servicio (Riddle, 1986). Así, es posible diferenciar, en primer lugar, entre el proceso de producción y el servicio propiamente dicho; aquél constituye la actividad

que modifica las características, mientras el servicio es el cambio o las transformaciones producidas. Y en segundo lugar, esta definición es consistente con la idea de que los servicios son comercializables y acumulables, su tangibilidad en muchos casos se manifiesta en los cambios de condición y surgen en un contexto de intercambio organizado.

En suma, lo que constituye un servicio no depende ni de leyes inmutables ni de ciertas características ligadas a la particular naturaleza de los productos. Los servicios y su desarrollo dependen de la forma en la que los agentes económicos (e individuos) organizan sus intercambios y transacciones, constituyendo básicamente *inputs* de un proceso a través de los cuales se modifican ciertas características de los individuos o mercancías.

La problemática definición de los servicios hace de la clasificación de estas actividades un ejercicio complejo y restrictivo, coincidiendo todos los autores en señalar la *heterogeneidad* de los servicios (5) como la principal limitación en la clasificación precisa de tales actividades (García y Sanz, 1993). En el epígrafe «servicios», se incluyen actividades que responden a modos de producción, organización, difusión, comercialización y consumo diferentes, y que se aplican indiscriminadamente a ocupaciones, productos, empresas y funciones.

Todo lo cual se traduce en una deficiente información estadística caracterizada por: 1) la ausencia de una metodología que permita clasificar y medir de forma sistemática las distintas actividades de servicios; 2) el limitado alcance de las fuentes, y 3) la medida de los servicios en términos de valor, ignorándose las importantes diferencias en la calidad y mejoras de productividad (6).

Estas restricciones son incluso más acusadas en las estadísticas de comercio exterior, donde el concepto de servicios a efectos de su inclusión y tratamiento en la balanza de pagos difiere del utilizado en buena parte de los trabajos económicos más recientes. A las dificultades de medición se suman ciertos sesgos introducidos en la metodología diseñada por el Fondo Monetario Internacional, entre los que destacan: la clasificación errónea de las transacciones, la presentación frecuente de los saldos netos resultado de compensaciones y la exclusión de las transacciones entre filiales y sedes centrales (Sánchez, 1993).

III. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: COMERCIO VERSUS INVERSIONES

Tal y como se ha señalado en la introducción, la internacionalización de los servicios tiene lugar a través de distintos mecanismos, siendo los trabajos más frecuentes aquellos centrados en la evolución y tendencias de las transacciones internacionales reflejadas en las correspondientes balanzas de pagos. Los análisis realizados desde esta perspectiva se enfrentan al problema de la definición del comercio internacional de los servicios, ya que a la ardua e imprecisa tarea de definir qué son los servicios, apuntada en el apartado anterior, se suma la necesidad de aclarar la naturaleza y el alcance de las transacciones internacionales de servicios durante décadas considerados no comercializables. Los dos supuestos básicos que se desprenden de esta afirmación son: 1) las actividades no comercializables no son objeto de competencia internacional, y 2) los

precios de estas actividades sólo se ven afectados por las relaciones de oferta y demanda de los correspondientes mercados nacionales (Corden, 1977).

Los supuestos implícitos en tal distinción han dejado de ser operativos (7); sin embargo, aquella todavía se refleja en las estadísticas de comercio internacional, que distinguen entre transacciones de servicios propiamente dichas, *non-factor services* o *servicios comercializables*, transferencias gubernamentales y rentas de inversión o *factor services*. Esta distinción tiene su origen en la restrictiva y común conceptualización de la expansión internacional de las actividades económicas que reducía la noción de comercio a aquellas transacciones que, superando las fronteras nacionales, no implicaban desplazamiento de los factores de producción. En este contexto, se ha considerado durante décadas que las estrategias de expansión internacional quedaban limitadas al desarrollo de los intercambios o comercio propiamente dicho, o bien al desplazamiento de los factores vía inversiones en el exterior (Secchi, 1990).

Por tanto, al abordar el análisis de los flujos internacionales de servicios, son dos los aspectos a tener en cuenta: cómo determinar cuándo una transacción de servicios es internacional, dado que muchos de ellos requieren de la movilidad de los factores de producción, y cómo definir qué transacciones internacionales son de servicios, o, en otras palabras, cómo incluir y medir el comercio internacional de servicios indirectos incorporados en bienes.

Las transacciones internacionales de servicios presentan ciertas peculiaridades, derivadas sobre todo del impacto de dos aspectos fundamentales en la

producción y consumo de los servicios: *simultaneidad* y *proximidad*. Estas características han permitido establecer una tipología de servicios que se ha revelado particularmente útil a lo largo de las distintas discusiones y conversaciones sobre la liberalización de los mercados de servicios, recogida en la conocida «caja de Sampson y Snape» (Sampson y Snape, 1985) y basada en la distinción conceptual establecida por Bhagwati (1984).

La vieja idea de que los servicios no son comercializables está indiscutiblemente asociada a la noción de que los servicios se producen en el momento de ser consumidos, y requieren, por tanto, de la relación directa entre productor y consumidor, como resultado de lo cual los mercados de ciertas actividades de servicios muestran una acusada tendencia a la concentración espacial (8).

La relación directa o interacción entre producción y consumo del servicio ha permitido distinguir (Bhagwati, 1988) entre:

1) *Servicios condicionados por la «proximidad»:*

1.1) Movilidad de los factores de producción e inmovilidad de los consumidores, identificados como rentas de inversión y de trabajo.

1.2) Movilidad de los consumidores e inmovilidad de los factores, como es el caso del turismo y otros servicios especializados (9).

1.3) Movilidad (indistinta) de ambos.

2) *Servicios donde la «proximidad» es un criterio secundario:*

2.1) Servicios incorporados en bienes.

2.2) Servicios susceptibles de prestarse a larga distancia y fácilmente transferibles.

Esta clasificación debe matizarse como resultado del impacto de los avances registrados en el ámbito de las telecomunicaciones, que han permitido tanto la «desincorporación» de ciertas funciones de servicios como la reducción de la movilidad de los factores. El impacto de la proximidad puede considerarse en muchos casos un claro reflejo de limitaciones tecnológicas hoy en día superadas, si bien es importante no olvidar que ciertas funciones de servicios están asociadas a factores específicos, no determinados tecnológicamente, tales como la adquisición y uso de ciertos sistemas de estandarización, hábitos, prácticas directivas, sistemas de gestión, conocimiento y adaptación a los marcos institucionales y legales, y prácticas sociales.

La proximidad se encuentra igualmente entre los argumentos más utilizados para explicar la tendencia dominante a la internacionalización de las empresas de servicios, que se ven reforzados por una mayor flexibilidad de la producción, un menor impacto de las inversiones no recuperables, o el recurso a la internacionalización vía inversiones directas con objeto de evitar las barreras impuestas al comercio internacional. Así, las inversiones, ya sea vía implantación directa ya vía adquisición de otras empresas, constituyen la estrategia de desarrollo internacional dominante entre las empresas de servicios bancarios, de seguros, comerciales, de transporte por carretera y otras actividades de servicios avanzados a la producción, como publicidad, asesoría y consultoría, actividades todas ellas caracterizadas por una estructura de competencia monopolística.

No obstante, las formas tradicionales de expansión internacional han experimentado en los últimos años un relativo retroceso debido a la emergencia de nuevas formas de cooperación empresarial, tales como alianzas estratégicas, redes de empresa y una amplia variedad de acuerdos de cooperación formal e informal que se escapan a cualquier intento de cuantificación. Así, en determinados servicios tradicionalmente caracterizados por una estructura de oligopolio natural, como es el caso de los servicios prestados por las compañías aéreas, las alianzas estratégicas y los acuerdos de cooperación entre compañías constituyen una práctica dominante en los procesos de internacionalización (Weisman, 1990). Los distintos mecanismos de internacionalización de los servicios representan la existencia de estrategias sectoriales diferenciadas favorecidas por las propias características de los mercados de servicios, siendo el resultado de la combinación de tres tipos de ventajas (Dunning, 1993): a) ventajas comparativas derivadas de la localización, y generalmente expresadas en términos de costes y precios; b) ventajas específicas o competitivas de las empresas de servicios, y c) ventajas derivadas de la explotación de economías de escala y alcance, que permite a las empresas de servicios reducir costes de producción y transacción propios de los intercambios de servicios o derivados de las imperfecciones de los mercados.

La evolución y las tendencias registradas en los últimos años en el comercio internacional de servicios no constituyen un fenómeno aislado, guardando una estrecha relación con un proceso general de transformación de la organización de los sistemas productivos. Los sistemas vertical-

mente integrados y la producción a gran escala totalmente autónoma han dado paso a una mayor interpenetración e interdependencia de las actividades y entre organizaciones, que han quedado reflejadas en la intensificación del uso de ciertos servicios, generalmente identificados en la literatura como servicios a la producción.

IV. LA BALANZA DE PAGOS EN ESPAÑA: CLASIFICACIÓN, MEDIDAS Y CAMBIOS METODOLÓGICOS

Las estimaciones contenidas en la balanza de pagos constituyen la principal fuente de información estadística para el estudio de las transacciones internacionales de servicios, que, publicada siguiendo las recomendaciones metodológicas del Fondo Monetario Internacional, cubre distintas actividades de servicios que permiten la comparación internacional (10).

El comercio de invisibles, como frecuentemente se denomina a la balanza comercial de servicios, constituye un agregado de lo que son servicios comercializables, rentas de inversión y transferencias (11). La balanza de servicios incluye las transacciones de servicios propiamente dichas, las transferencias gubernamentales, y las rentas de inversión y de trabajo. Estas últimas representan los servicios directamente prestados por los factores de producción, e incluyen los pagos de interés ligados a los movimientos de capital y las retribuciones a los trabajadores en el extranjero, independientemente de la naturaleza de los resultados y de las características de las actividades a las que se destinan. La balanza de servicios, en sentido estricto, estaría repre-

sentada básicamente por aquellos servicios que constituyen *inputs* intermedios, y requieren o bien capital o bien trabajo para su prestación, incluyendo el transporte (de viajeros y mercancías), viajes, y una amplia variedad de servicios privados y públicos. Entre los servicios privados, quedan registrados seguros, comunicaciones, publicidad, servicios de gestión, *royalties* (12), licencias, alquileres de inmuebles, producciones cinematográficas, y otros servicios profesionales y técnicos. Las transferencias incluyen tanto transferencias oficiales (servicios diplomáticos, defensa y otras aportaciones internacionales) como transferencias privadas tales como pagos a trabajadores expatriados o transferencias de emigrantes.

La inclusión o exclusión de las rentas derivadas de la movilidad de los factores de producción es objeto de un vivo debate, aunque la tendencia dominante tiende a reducir el comercio internacional de servicios a aquellos flujos que no requieren la movilidad de los factores (13).

La balanza de pagos presenta serias deficiencias, particularmente en lo que se refiere a: 1) la inclusión en rentas de inversión, trabajo y propiedad intelectual de las retribuciones de las inversiones en el extranjero y del trabajo; 2) la exclusión de los servicios incorporados en bienes industriales, siendo necesario proceder a su estimación a partir de las correspondientes tablas *Input-Output*, en la línea del trabajo desarrollado por Tucker y Sundberg (1986), y 3) la exclusión de las operaciones realizadas entre filiales y la casa matriz, a pesar de que estos flujos son determinantes (Ascher y Whichard, 1986).

En este contexto, existe una contradicción entre los criterios

empleados para clasificar las actividades de servicios y los criterios utilizados por las estadísticas, ya que si bien la naturaleza de los resultados se considera determinante en la definición y el establecimiento de una distinción más o menos clara entre bienes y servicios, en las estadísticas de comercio internacional una parte de la balanza de servicios, correspondiente a las rentas, no contempla el destino final y la naturaleza de la producción.

La publicación del *Quinto manual de la balanza de pagos*, en 1993, cuya aplicación no es obligatoria hasta el año 1997, a pesar de lo cual el Banco de España optó por una temprana adopción de las recomendaciones, introduce considerables variaciones metodológicas que afectan fundamentalmente a la balanza de servicios, integrada ahora por tres sub-balanzas: la de servicios propiamente dicha, la de rentas de inversión y la de transferencias. Permitiendo, además, un registro más detallado de los servicios objeto de transacción, al registrarse los flujos de entrada y salida en seguros, comunicaciones, servicios de ingeniería y *software*, y un largo etcétera. Este *Quinto manual* supone, pues, una profunda ruptura estadística en la que aquí no nos vamos a adentrar. Sí se hará referencia, sin embargo, a las modificaciones metodológicas efectuadas durante la década de los ochenta. Estas modificaciones han afectado al conjunto de la balanza de pagos, pero muchas de ellas han tenido especial impacto en la balanza de servicios, siendo los cambios más significativos del período 1980-1990 los reflejados, a modo de síntesis, en el apéndice de este trabajo. No obstante, a pesar de los cambios sucesivos que se han introducido, las entidades responsables de la elaboración de la balanza de pagos han realiza-

do considerables esfuerzos por mantener la mayor coherencia en los datos entre 1980 y 1992. Los cambios ineludibles incorporados en la balanza de pagos de 1993, debidos a la incorporación de ciertos criterios del *Quinto manual*, han aconsejado limitar nuestro análisis al período 1980-1992, si bien con ciertas cautelas, al tratarse de un análisis desagregado. Las principales matizaciones afectan, entre otras partidas y de forma notable, a las estimaciones de fletes y seguros, así como a las partidas tecnológicas (14).

V. LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE SERVICIOS EN LA BALANZA DE PAGOS: EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS

La creciente participación de los intercambios internacionales de servicios en el comercio mundial resulta un hecho incuestionable, habiéndose incrementado en algo menos de 10 puntos porcentuales entre 1975 y 1993, año en el que representaban el 35 por 100 del comercio mundial de mercancías y servicios.

Esta tendencia general contrasta, sin embargo, con la evolución experimentada por el comercio de servicios en la balanza de pagos española, donde la participación de los servicios ha permanecido estancada a lo largo de la década de los ochenta, representando en torno al 37 por 100 de los ingresos registrados en la balanza por cuenta corriente. La dinámica y rápida expansión de los flujos comerciales de servicios que cabría esperar, como consecuencia de la rápida terciarización de la economía española y los mayores niveles de apertura, no se corresponde con el

CUADRO N.º 1

**TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE SERVICIOS (INGRESOS) / IMPORTACIONES DE MERCANCIAS
(Porcentajes) (1980-1992)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Balanza de servicios.....	65,96	66,26	67,92	64,58	62,05	62,67	73,03	70,28	70,26	67,76	70,34	64,78	69,77
Servicios «reales».....	56,67	55,57	57,65	57,26	54,80	54,47	66,24	63,77	62,37	58,22	60,26	51,73	54,68
Rentas.....	8,59	10,08	9,67	6,75	6,72	7,84	6,37	5,65	7,24	8,96	9,56	12,44	14,50
Rentas inversión privadas.....	1,33	1,95	2,52	2,68	2,69	2,72	2,37	1,94	2,13	2,22	2,14	2,83	3,95
Rentas inversión públicas.....	6,46	7,30	6,26	3,23	3,33	4,48	3,21	2,97	4,46	6,12	6,85	9,09	10,03
Rentas de trabajo.....	0,62	0,67	0,72	0,69	0,57	0,53	0,67	0,66	0,55	0,49	0,41	0,38	0,37
Rentas propiedad intelectual....	0,17	0,15	0,18	0,16	0,13	0,11	0,12	0,09	0,10	0,12	0,16	0,13	0,16
Transferencias gubernamentales.	0,70	0,61	0,59	0,56	0,54	0,36	0,43	0,86	0,66	0,58	0,52	0,61	0,59
Servicios reales sin turismo.....	22,92	22,69	22,21	22,72	20,64	20,12	21,52	19,65	19,90	19,98	26,76	19,25	20,66

Fuente: *Balanza de pagos de España*, diversos años, Secretaría de Comercio, y *Balanza de pagos*, 1991-1992, Banco de España.

comportamiento recogido en la balanza.

La balanza de servicios, en su conjunto, se ha caracterizado tradicionalmente por un notable superávit, imputable, en su mayor parte, a los ingresos por turismo, que ha servido para reducir los desequilibrios y déficit registrados en buena parte de nuestras operaciones comerciales con el exterior. Este saldo enmascara profundas diferencias, ya que la creciente participación de las rentas de inversión contrasta con la evolución de los servicios reales, cuyo peso, excluidos los ingresos por turismo, representa en torno al 20 por 100 de los ingresos por mercancías (cuadro número 1).

El estancamiento relativo y, a partir de 1987, el progresivo deterioro en los saldos de la balanza de servicios son imputables a: 1) la pérdida de competitividad en sectores estratégicos como el turismo y otras actividades de servicios, básicamente transporte, y 2) el creciente endeudamiento por pago de intereses a inversionistas privadas extranjeras.

El descenso en los ingresos nominales por turismo registra-

do en estos años está estrechamente ligado a la pérdida de competitividad, que pone de relieve que, si bien la geografía, el clima, y la riqueza natural y cultural son esenciales, la industria turística ha sido sensible al impacto de: la fortaleza de la peseta, el diferencial positivo de inflación respecto a los países de nuestro entorno y el crecimiento de los costes salariales (15). A lo que hay que sumar, además, la emergencia de nuevos competidores, los cambios en las preferencias de los consumidores y el propio deterioro y obsolescencia de la industria turística, así como la lenta absorción de nuevas tecnologías de la información. Factores todos ellos reflejados en la negativa evolución de los ingresos, debilitando la fortaleza y la competitividad de un sector que, siendo la primera industria del país, se ha visto forzado en los últimos años a modificar las bases y estrategias competitivas de sus empresas, diversificando sus productos y modernizando los sistemas de gestión y control. Hay que destacar, no obstante, que la evolución de los ingresos turísticos —y la situación general del sector— ha mejorado sustantivamente durante los años

que siguen al período abarcado en este estudio.

Aunque por razones distintas a las indicadas, el sector del transporte de mercancías se ha visto también seriamente afectado por una creciente pérdida de competitividad, reflejada en el crecimiento del déficit registrado, sobre todo, en las operaciones de fletes marítimos. Las causas que han determinado la evolución y el comportamiento de los servicios de transporte se encuentran claramente definidas en el caso de las economías avanzadas, donde el impacto de los marcos reguladores nacionales e internacionales, la evolución de la productividad y los nuevos requerimientos de calidad explican el descenso general de los ingresos en relación con las transacciones internacionales de mercancías (cuadro n.º 2). La excesiva fragmentación del sector ha ido en detrimento de la calidad del servicio y la diferenciación del producto, que constituyen la base de la competencia en aquél; limitando el desarrollo de servicios de logística integrados (almacenamiento, distribución, empaquetado, tarificación y seguros) y favoreciendo la penetración de

CUADRO N.º 2

**TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE SERVICIOS DE TRANSPORTE Y TURISMO
(INGRESOS) / IMPORTACIONES DE MERCANCIAS
(Porcentajes) (1980-1992)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Fletes y seguros transportes.....	5,63	5,39	4,43	4,33	4,08	4,20	3,96	3,69	3,53	3,43	3,23	3,07	3,10
Fletes	5,48	5,16	4,21	4,09	3,83	3,95	3,68	3,57	3,34	3,24	3,05	3,01	3,03
Fletes marítimos	3,78	3,55	2,98	2,76	2,62	2,61	2,10	1,67	1,64	1,37	1,08	1,09	1,09
Fletes aéreos	0,34	0,17	0,10	0,11	0,11	0,13	0,16	0,16	0,09	0,12	0,13	0,15	0,15
Fletes terrestres	0,92	0,81	0,82	0,82	0,73	0,78	0,94	1,43	1,35	1,42	1,24	1,19	1,19
Otros fletes	0,44	0,63	0,31	0,40	0,38	0,42	0,48	0,31	0,27	0,33	0,60	0,59	0,60
Seguros.....	0,15	0,23	0,22	0,24	0,25	0,25	0,28	0,12	0,19	0,19	0,18	0,06	0,07
Otros transportes	11,63	11,39	11,79	11,82	10,87	10,04	9,65	9,54	8,95	8,72	7,63	7,05	6,28
Transportes de viajeros.....	5,17	4,68	5,20	4,89	4,07	4,45	4,43	4,66	4,43	4,05	3,35	2,72	2,14
Transportes diversos.....	6,47	6,71	6,59	6,92	6,81	5,59	5,22	4,87	4,53	4,66	4,27	4,33	4,14
Turismo y viajes	33,75	32,88	35,44	34,54	34,16	34,35	44,71	44,11	42,46	38,24	33,50	32,48	34,03

Fuente: *Balanza de pagos de España*, diversos años. Secretaría de Comercio, y *Balanza de pagos*, 1991-1992. Banco de España.

competidores europeos. Finalmente, la intensificación, a partir de 1986, de los intercambios comerciales con los países de la Comunidad Europea introdujo una sustancial e irreversible transformación, derivada de la sustitución de fletes marítimos por fletes terrestres prestados por empresas no residentes.

El progresivo deterioro y estancamiento de la balanza de servicios española se ha visto condicionado sobre todo, tal y como se apuntaba en párrafos anteriores, por los fuertes desequilibrios existentes entre los ingresos por retribuciones de las inversiones españolas en el exterior y el valor de los pagos por intereses a inversiones extranjeras. Este desequilibrio, reflejado en el correspondiente apartado de rentas, corresponde en un 90 por 100 a operaciones privadas, ya que el superávit de las inversiones públicas, derivado de la colocación de reservas en el exterior, no ha podido compensar los movimientos de salida ligados a la retribución de inversiones privadas. Las rentas de inversión asociadas al

capital incluyen tanto las inversiones extranjeras directas a largo plazo como las inversiones en cartera y otras operaciones crediticias a corto plazo. La lógica de tales inversiones varía por tanto, y está sujeta a la movilidad de los flujos de capital y al comportamiento de los mercados financieros a corto plazo. Flujos de capital con estrategias e impacto a largo plazo suelen estar ligados a inversiones realizadas en los países de destino con objeto de producir localmente ciertos productos o servicios, si bien en las transacciones de capital existe una inevitable componente especulativa y coyuntural que no guarda relación alguna con los patrones del comercio internacional.

En este contexto, tanto las rentas de trabajo como las transacciones gubernamentales apenas han tenido impacto, aunque no así las asociadas a la propiedad intelectual y los servicios tecnológicos en general, cuya evolución merece especial atención. El papel esencial de la innovación y el cambio técnico en la evolución de los patrones del comercio in-

ternacional y sus resultados ha venido siendo objeto de estudio, sobre todo en la década de los ochenta, donde un buen número de estudios empíricos han destacado la estrecha relación existente entre la capacidad y la especialización tecnológica de un país y su capacidad para penetrar en mercados internacionales (Soete, 1987; Dosi, Pavitt y Soete, 1990, Amendola y Guerrieri, 1992).

Entre 1987 y 1988 el déficit registrado en el concepto de pago por *royalties* y patentes se duplicó, manteniendo unas tasas de crecimiento desproporcionadas hasta el final del período. Este comportamiento, a pesar de los posibles errores imputables a las deficiencias de medición (16), no es sino un reflejo de la acusada dependencia tecnológica de la economía española en su conjunto, y de su baja capacidad para generar innovación y tecnologías. En 1992, y a pesar del crecimiento de los ingresos por este concepto, el valor de las exportaciones apenas superaba el 5 por 100 de las importaciones; todo

CUADRO N.º 3

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS EN LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS REALES A LA PRODUCCIÓN (1980-1992)
(Millones de pesetas corrientes)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Total servicios diversos.....	7.554	4.310	-7.132	-4.672	9.194	-82	68.791	4.132	-34.971	-44.707	-29.321	-32.635	-80.043
Total servicios diversos (*)	16.191	16.427	7.377	13.300	28.285	18.721	90.289	27.909	-14.145	-24.385	-9.576	-12.445	-58.875
Contratos de obras	2.921	2.924	559	13.828	14.900	-19.744	-1.572	-1.483	2.989	8.628	673	13.098	14.678
Gastos admon. empresas	-783	-2.246	-975	-4.573	-2.217	2.202	11.855	1.086	3.674	-402	5.377	1.504	-19.233
Gastos locales	-	-	-	-	-	-1.979	2.170	606	1.421	-4.278	-644	-2.734	-2.556
Comisiones.....	-1.278	-9.553	-17.343	-15.790	-20.571	-7.265	9.356	16.526	-10.793	-16.002	6.637	5.480	-16.281
Gastos bancarios	177	1.388	1.680	2.218	2.625	3.900	6.817	12.650	16.918	19.877	10.037	21.953	45.556
Publicidad.....	-1.822	-1.968	-3.176	-9.984	-8.312	-5.593	-11.050	-13.288	-13.616	-18.903	-8.289	-744	-3.659
Suscripciones	-828	-971	-1.246	-1.400	-1.916	-3.154	-3.618	-4.887	-5.829	-7.317	-7.618	-9.797	-8.154
Rentas, film y otros derechos.....	-3.520	-3.523	-3.508	-4.797	-5.725	-7.903	-8.712	-9.841	-11.845	-13.512	-20.690	-33.735	-37.885
Gastos rodaje películas	269	506	63	167	895	2.194	456	1.073	243	-751	-3.098	-5.222	-7.660
Almacenaje y der. aduana	-1.824	-2.696	-2.797	-2.986	-4.658	-3.140	-1.862	-2.292	-1.202	-90	1.773	1.262	1.943
Transformación mercancías	-	-	1.321	3.010	4.748	9.675	24.070	12.710	14.204	11.453	14.628	10.820	8.537
Alquiler de maquinaria	-62	-38	-891	-1.210	-671	-1.658	-13	-4.160	-8.387	-11.168	-11.454	-6.697	-2.209
Comunicaciones internacionales.....	1.466	682	1.037	1.516	13.613	26.155	34.056	11.327	2.479	1.575	3.005	1.030	-7.738
Servicios personales	7.564	7.334	1.006	8.168	10.615	2.285	3.455	6.482	5.297	6.264	96	-2.153	-31.075
Servicios de compraventa	840	5.018	113	-1.147	-3.707	9.358	11.029	2.500	-4.228	7.089	3.531	7.441	1.751
Otros servicios	13.071	19.570	24.018	26.280	28.666	13.388	13.851	-1.100	-5.470	-6.848	-3.540	-3.132	13.645
Discrepancias estadísticas.....	-8.637	-12.117	-14.509	-17.972	-19.091	-18.803	-21.498	-23.777	-20.826	-20.322	-19.745	-20.190	-21.168

(*) Servicios diversos excluidas las discrepancias estadísticas.

Fuente: *Balanza de pagos de España* (1980-1990), Secretaría de Comercio, y *Balanza de pagos* (1990-1992), Banco de España.

ello sin olvidar que estos datos no constituyen más que una fracción de los flujos internacionales de tecnología e intercambio de conocimientos e innovaciones, donde existen varios patrones de transferencia tecnológica condicionados por las características y niveles de codificación requeridos, y que se traducen en importantes operaciones de transferencia interna de conocimiento para la innovación no registradas en la balanza de pagos (Kogut y Zander, 1993).

El déficit de la balanza de servicios tecnológicos se ha acentuado debido a las importaciones de servicios de asistencia técnica. En este sentido, destacar que la creciente importancia de estos flujos guarda una estrecha relación con: 1) la externalización de la demanda de este tipo de servicios, que antes se consideraban transacciones internas a la

empresa, tal y como ponen de manifiesto los trabajos realizados sobre la estructura de la demanda intermedia de servicios a la producción en la industria española (García, 1993), y 2) las importaciones de maquinaria, de equipo y otra infraestructura productiva; si bien es importante destacar que los ingresos por asistencia técnica han crecido a lo largo de este período, llegando a representar las exportaciones sobre las importaciones un 46 por 100 en 1992, frente al 36 de 1980.

En suma, el comportamiento de la balanza de servicios pone de relieve que el crecimiento en el valor de los flujos internacionales de servicios es, en buena medida, resultado de la creciente importancia de los flujos de capital y la internacionalización de los mercados de capital, en expansión desde mediados de los ochenta, al mismo tiempo que la

balanza de servicios tecnológicos cobra especial relevancia debido a la brecha tecnológica, los esfuerzos de modernización del aparato productivo y la falta de recursos y capacidades tecnológicas propias.

Los servicios reales, constituidos por todas aquellas transacciones de la balanza de servicios excepto las correspondientes a rentas de inversión, trabajo y servicios tecnológicos (17), incluyen turismo y viajes, así como fletes y transportes, y un conjunto heterogéneo de servicios a la producción y financieros.

El comportamiento de este conjunto de servicios llama poderosamente la atención por dos razones: en primer lugar, porque durante estos mismos años estas actividades han experimentado un destacado crecimiento en la economía española; y en

CUADRO N.º 4

INDICADOR DE CONTRIBUCIÓN A LA BALANZA COMERCIAL
DE LA BALANZA DE SERVICIOS (*)

	1980-1986	1986-1992
Balanza de servicios.....	14,11	9,11
1. Servicios «reales»	20,31	14,28
Fletes y seguros	-0,36	-1,05
Otros transportes	3,18	1,75
Turismo y viajes	18,10	14,87
Otros servicios	0,58	-0,14
Contratos de obras	0,04	0,06
Gastos Administración empresas	0,01	-0,01
Gastos locales	0,00	-0,01
Comisiones	-0,17	-0,02
Gastos bancarios.....	0,06	0,20
Publicidad	-0,12	-0,09
Suscripciones	-0,04	-0,07
Rentas, film y otros derechos	-0,11	-0,20
Gastos rodaje películas.....	0,01	-0,02
Almacenaje y derechos de aduana	-0,06	0,00
Transformación mercancías	0,12	0,11
Alquiler de maquinaria.....	-0,01	-0,07
Comunicaciones	0,23	0,02
Servicios personales	0,15	-0,02
Servicios de compraventa	0,06	0,03
Otros servicios.....	0,40	-0,01
2. Rentas	-6,48	-5,68
Rentas de inversión	-5,55	-3,82
Rentas de trabajo	0,35	0,23
Rentas tecnológicas	-1,27	-1,69
Royalties y patentes	-0,42	-0,73
Asistencia técnica	-0,85	-0,94

(*) Para su definición, véase la nota 18.

VI. EL COMERCIO
INTERNACIONAL
DE SERVICIOS
EN LAS TEORÍAS
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL

Frecuentemente, los patrones del comercio internacional de los servicios se han explicado recurriendo a los argumentos teóricos tradicionales, contruidos en torno a la existencia de ciertas ventajas comparativas, según los términos planteados por el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).

La ortodoxia del comercio internacional enfatiza la estrecha relación entre los flujos comerciales y la existencia de ciertas ventajas comparativas, pero ha dejado abierta la cuestión sobre el origen de estas ventajas en un mundo caracterizado por el impacto de la innovación, la rápida sucesión de tecnologías y productos y la reorganización que afecta a los mercados como resultado de la globalización (19).

De manera que la explicación de las pautas del comercio internacional de servicios es motivo de un vivo debate. Así, hay algunos autores (Bhagwati, 1988) que consideran plausible la extensión del modelo neoclásico al comercio de servicios; por ejemplo, en el trabajo de Sapir y Lutz (1981) se ofrece una interesante aplicación al caso de los servicios de transporte, viajes y turismo. Pero también hay otros autores que se muestran muy críticos respecto a la validez de dicho modelo, y cuestionan el realismo de sus supuestos, y en particular el que alude al libre acceso de todos los países a una misma tecnología (20).

En consecuencia, estos últimos propugnan la mayor utilidad de las nuevas teorías del comercio internacional asociadas a los

segundo lugar, porque, contrariamente a lo que cabría esperar, a partir de 1987 el crecimiento del saldo comercial ha experimentado un continuo deterioro (cuadro número 3).

La heterogénea composición y características de las actividades agrupadas en esta rúbrica explica, en parte, la ausencia de un patrón de comportamiento estable a lo largo del período observado, y un análisis más detallado referido a la especialización (cuadro n.º 4) del comercio exterior (18) de estos servicios permite destacar los siguientes comportamientos:

— La acusada especialización en el comercio internacional de servicios reales y el relativo retroceso en el período 1986-1992.

— La especialización en el comercio internacional de servicios asociada a las actividades de turismo, y, en menor medida, en otras actividades anexas al transporte.

— La falta de especialización y relativa acentuación de ésta en el resto de las actividades de servicios a la producción.

trabajos de Krugman, Grossman y Helpman, resultado de la extensión al comercio internacional de las ideas surgidas en el ámbito de la organización industrial, y cuyos modelos incorporan los efectos de las economías de escala y alcance, las ventajas asociadas a la experiencia y al aprendizaje, así como el impacto de la desigual capacidad tecnológica de los países.

En todo caso, la aplicación de estos modelos —definidos especialmente para el ámbito del comercio de bienes— hace precisa la consideración de algunas de sus particularidades.

Así, en el caso de los servicios, es necesario diferenciar entre las economías de escala propiamente dichas y aquéllas derivadas de la reorganización de la producción. Las economías de escala internas y la especialización tienen un impacto directo observable en la tendencia a la externalización de un número cada vez mayor de actividades de servicios que antes se prestaban en el interior de las empresas con recursos propios. Este proceso de externalización ha sido, además, interpretado como resultado de una deliberada estrategia empresarial ligada a: a) la reducción del número de actividades controladas directamente por la organización y la fuerte tendencia a la concentración de la actividad en torno a un núcleo de actividades estratégicas (Tschetter, 1987); b) las economías de escala internas que poseen las empresas de servicios, y que permiten prestar servicios a menor coste con efectos en la reducción de los costes de transacción, a su vez reducidos por las prácticas dominantes y las relaciones contractuales a largo plazo basadas en la confianza (Williamson, 1985 y 1991; Sapir, 1991), y c) la existencia de restricciones internas y competencia entre las distintas activida-

des por los recursos financieros de la empresa (Ochel y Wegner, 1987).

La obtención de importantes economías de escala en la producción de servicios está ligada, sobre todo, al desarrollo de las tecnologías de la información, que no sólo han contribuido a la racionalización de la producción, las ganancias de productividad y la competitividad de estas actividades, sino que han sido decisivas para la expansión de los mercados de servicios y su internacionalización. Igualmente, estas tecnologías de la información han favorecido considerablemente la expansión y diversificación de las actividades y productos de servicios ofertados, facilitando el desarrollo de servicios complementarios.

Respecto al impacto de las economías de alcance en el comercio internacional de servicios, es importante no olvidar que la diferenciación de los productos de servicios es resultado de su elevada flexibilidad, lo que favorece la explotación de economías de gama y la tendencia a la «*customización*» de los productos de servicios a bajo coste. Los productores de los servicios obtienen, a través de la diferenciación de los productos de servicios, posiciones dominantes en el mercado (De Bant y Gadrey, 1994).

Además, cabe señalar la existencia de una importante diferencia en la dinámica de la competencia internacional entre bienes y servicios, respectivamente, ya que, en el caso de los servicios, y particularmente de determinados servicios avanzados (servicios financieros, bancarios, legales y de asesoría), la experiencia y el aprendizaje se traducen en el desarrollo de mayor flexibilidad y adaptación, que permiten el mantenimiento de ciertas ventajas competitivas por parte de

aquellas empresas que primero entraron en los mercados, lo cual contrasta con la evidencia empírica acumulada referida a determinados sectores industriales, en los que los seguidores representan un reto considerable para las empresas establecidas.

Por último, la competencia ligada a la diferenciación de los servicios y la importancia de la calidad, así como los problemas derivados de las fuertes asimetrías de información, que caracterizan los intercambios de servicios, hacen de la reputación un factor crítico, específico y el activo más valioso (Holmstrom, 1985). La reputación frecuentemente se utiliza para impedir la entrada de nuevos competidores, y se construye no sólo sobre la base de la publicidad, sino, ante todo, sobre la experiencia y el conocimiento acumulados a lo largo del tiempo, o ciertos intangibles incorporados al servicio, tales como la imagen social de la empresa, muchos de los cuales son difícilmente imitables. Ahora bien, es principalmente la capacidad de acumulación de información sobre los clientes la que confiere a las empresas de servicios importantes ventajas competitivas, constituyendo igualmente una fuente importante para el desarrollo y la expansión horizontal de las actividades de servicios.

VII. CONCLUSIONES

Contrariamente a lo que pudiera desprenderse de los estudios dedicados al proceso de terciarización experimentado por la economía española en la última década, el comercio internacional de servicios reales, en términos de valor, no ha experimentado el mismo crecimiento. Es más, descontando el impacto de las rentas de inversión, el valor de las exportaciones de servicios, en re-

lación con las exportaciones de mercancías, no sólo permanece estancado, sino incluso decrece.

Esta paradoja es parcialmente imputable a las imperfecciones y limitaciones estadísticas y de información, y sobre todo al comercio entre filiales y compañías, a pesar de lo cual no resulta plausible pensar que los resultados son totalmente atribuibles a un efecto estadístico.

En suma, dicha situación se explica básicamente por las siguientes razones: 1) los servicios objeto del comercio internacional son principalmente servicios intermedios o servicios a la producción, mientras que los servicios producidos internamente están dedicados sobre todo al consumo final, o bien constituyen servicios no destinados a la venta; 2) ciertos intercambios de servicios no quedan registrados en la balanza de pagos, ya sea porque están incorporados en bienes industriales, ya porque constituyen objeto de transacciones internas entre empresas, y 3) el propio carácter interactivo y relacional de los servicios, reflejado en la noción de proximidad, hace de las inversiones directas una estrategia dominante y complementaria.

NOTAS

(1) La dimensión política asociada a las transacciones internacionales de los servicios fue introducida por primera vez en los debates sobre la revisión del GATT en el año 1982 por Estados Unidos, con objeto de constituir un grupo de trabajo dedicado a desarrollar la liberalización de los intercambios internacionales de servicios, ya que resulta sorprendente comprobar cómo, prácticamente sin excepción, las actividades de servicios constituyen el principal objeto de las prácticas intervencionistas y reguladoras de los distintos gobiernos.

(2) Lo que significa que, para cualquier precio relativo de los servicios, la variación de la demanda es superior a la de los bienes industriales a medida que la renta per cápita crece. Este comportamiento está ligado a un tipo particular de servicios destinados a la demanda final, entre los que se incluyen los servicios personales y servicios de consumo colectivo.

(3) En este contexto, es importante destacar que el espejismo estadístico al que se hace referencia puede explicar parte del crecimiento de los servicios, particularmente servicios a la producción o servicios que constituyen *inputs* intermedios, pero no las causas por las cuales la externalización de los servicios ha pasado a constituir una práctica organizativa dominante. La explicación de tales patrones organizativos constituye el núcleo central de la economía de los costes de transacción, desarrollada en el marco de la nueva organización industrial (WILLIAMSON, 1985).

(4) Siendo una buena muestra de tal ambigüedad las definiciones de los servicios contenidas en los principales diccionarios de Economía: «(...) los servicios afectan a la producción y consumo de bienes, son intangibles y se caracterizan porque pueden ser consumidos al mismo tiempo que se producen (...)», *Penguin Dictionary*; «(...) los servicios hacen referencia algunas veces a bienes intangibles; una de sus principales características es que en general coincide el momento de su producción con el de su consumo (...)», *Dictionary of Modern Economics*; «(...) los servicios frecuentemente se asocian a las personas que los producen y consumen. Comúnmente son vistos como actividades comerciales, bancarias, de seguros y otras actividades no destinadas a la venta relacionadas con la Administración (...)», *New Palgrave of Economics*.

(5) La heterogeneidad no es una característica exclusiva de los servicios: de hecho, los bienes industriales son igualmente heterogéneos, y su aparente homogeneidad responde únicamente a las características y estandarización de los procesos productivos.

(6) En este contexto, es importante destacar que todos aquellos aspectos relativos a la calidad del servicio no sólo son fuentes de importantes asimetrías de información, sino origen de la diferenciación competitiva.

(7) Hoy en día resulta innegable que los servicios, sobre todo determinados servicios a la producción, tienen un impacto considerable en la estructura de costes y fijación de precios de una amplia gama de productos comercializables en sentido estricto.

(8) Aunque simultaneidad no debe confundirse con proximidad espacial, y la reciente proliferación de servicios ofrecidos *on-line* a través de las redes de telecomunicación son una buena muestra de ello.

(9) Algunos de los servicios incluidos en este grupo se consideran resultado de ciertas ventajas comparativas ligadas a la distribución de los recursos naturales, así como a un conjunto de servicios donde la localización del productor o de los factores hace del enclave en el que se oferta el servicio un punto de convergencia de varios aspectos claves, y que no son espacialmente transferibles.

(10) En este sentido, recordar que, en el caso de España, la balanza de pagos presenta ciertas peculiaridades derivadas del particular tratamiento y adaptación a la realidad española, y que no sólo dificultan las comparaciones internacionales, sino que además introducen ciertas anomalías que, lejos de responder a la realidad económica, respon-

den a cambios metodológicos y nuevos métodos de estimación.

(11) La inclusión de las rentas de inversión en el análisis de los flujos internacionales de servicios, a pesar de su indudable interés, se ha considerado frecuentemente que alimenta la ya extendida confusión entre intangibles y servicios (SAPIR, 1982).

(12) *Royalties* y otras rentas ligadas a la propiedad intelectual constituyen rentas ligadas a inversiones y activos de las empresas, y ello a pesar de que, según las recomendaciones del *Cuarto manual* del FMI (1977), las rentas de aquellos activos intangibles no financieros merecían un tratamiento diferente al de las rentas de inversión.

(13) El tratamiento en el estudio de la balanza de servicios de las rentas asociadas a inversiones, trabajo y tecnología tiene importantes consecuencias en la aplicación de las teorías del comercio internacional, y su exclusión permite cuestionar, además, el supuesto impacto y participación de los servicios en el comercio internacional (LANDESMAN y PETIT, 1995).

(14) A partir de 1991, y por tanto para los años 1992 y siguientes, no sólo la balanza de pagos refleja cambios metodológicos drásticos, impulsados y acompañados por los cambios del *Quinto manual* del FMI, sino que además se han identificado importantes errores en las estimaciones de comercio exterior realizadas al cambiarse los criterios de agregación, procediéndose a la realización de estimaciones agregadas más precisas con objeto de subsanar aquellos errores arrastrados.

(15) Teniendo en cuenta que las actividades ligadas al turismo son intensivas en mano de obra, el crecimiento de los costes salariales tiene un impacto directo en la pérdida de competitividad.

(16) La aplicación de la circular 28/1984 permitió crear un código específico con objeto de distinguir entre el concepto de pago por *royalties* y gastos de registro de patentes y marcas, y los ingresos o pagos por cesión o alquiler de patentes, si bien, y con anterioridad, la naturaleza de la información recogida no permite diferenciar entre ambos. Igualmente, resulta muy difícil saber qué proporción de las salidas en concepto de *royalties* y patentes, y por tanto tecnología, encubre la salida de beneficios.

(17) Asimismo, se han descontado las diferencias registradas como discrepancias estadísticas, en la medida en que aquellas representan la diferencia entre ingresos estimados por rentas de trabajadores fronterizos y el valor de los ingresos en el Registro de Caja.

(18) El índice de Contribución a la Balanza Comercial (CBC) fue inicialmente introducido por CEPII (1983), y permite incluir el valor de las importaciones en la medida de la especialización relativa del comercio internacional de un país. Los valores superiores a cero identifican aquellos sectores de servicios cuya contribución al conjunto de la balanza comercial es superior a su participación porcentual en los flujos comerciales totales de ese país, indicando, por tanto, sectores o actividades de relativa especialización y desespecialización en el caso contrario:

$$CBC_i = \left[\frac{(X_i - M_i)(X_i + M_i)/2}{(X_i - M_i)(X_i + M_i)/2 + (X_i + M_i)^2} \right] - \frac{(X_i - M_i)(X_i + M_i)}{(X_i + M_i)^2}$$

Donde X_i representa el valor de las exportaciones del servicio j del país i ; M_i las importaciones del servicio j del país i ; X el valor total de las exportaciones del país i , y M el valor total de las importaciones del país i .

Este indicador se ha calculado para los períodos 1980-1986 y 1986-1992, con objeto de observar si el ingreso de España en la Comunidad Europea tuvo algún efecto en los patrones del comercio internacional de servicios.

(19) Globalización hace referencia a la creciente movilidad internacional de los flujos de capital, el desarrollo de fusiones y adquisiciones, así como a alianzas estratégicas entre grandes corporaciones multinacionales, etc. El término sugiere un salto (*quantum leap*) más allá de los previos estadios en el proceso de internacionalización.

(20) Este supuesto no sólo responde a un tratamiento de la tecnología y el conocimiento tecnológico hoy en día ya revisado, sino que además resulta incomprensible, ya que, según se desprende de los datos, la intensificación del comercio internacional de servicios reales está ligada, precisamente, a la transferencia de tecnología, conocimientos y prácticas.

BIBLIOGRAFÍA

- AMENDOLA, Giovanni, y GUERRIERI, Paolo (1992), «International patterns of technological accumulation and trade», *Journal of International and Comparative Economics*, 1, págs. 173-197.
- ASCHER, Bernard, y WHICHARD, Obie G. (1986), «Improving services trade data», en GIARINI, Orio, ed., *The emerging service economy*, Londres, Pergamon Press, páginas 255-281.
- BAUMOL, William J.; BLACKMAN, Sue Anne Batey, y WOLF, Edward (1991), *Productivity and american leadership*, The MIT Press, páginas 115-142.
- BHAGWATI, Jagdish N. (1984), «Splintering and disembodiment of services and developing nations», *The World Economy*, junio.
- (1988), «Importance du commerce international des services pour le développement économique», en GIARINI, Orio, y ROULET, Jean Rémy, eds., *L'Europe face a la nouvelle économie de service*, Presses Universitaires de France, Paris, páginas 17-48.
- CEPII (1983), *Economie mondiale: la montée des tensions*, Paris.
- CLARK, Colin (1941), *The conditions of economic progress*, MacMillan Press, Londres.
- CORDEN, William M. (1977), *Inflation, exchange rates and the world economy*, Clarendon Press, Oxford.
- CUADRADO ROURA, Juan Ramón, y DEL RÍO, Clemente (1993), *Los servicios en España*, Ed. Pirámide, Madrid.

DE BANT, Jacques, y GADREY, Jean (1994), *Relations de service, marchés de services*, CNRS Editions, Paris.

DEARDOFF, Alan V. (1979) «Weak links in the chain of comparative advantage», *Journal of International Economics*, vol. 9, número 2, mayo, págs. 197-209.

DÍAZ MIER, Miguel Angel (1993), «Obstáculos y consecuencias de la internacionalización de los servicios», en SÁEZ, Felipe, ed., *Los servicios en España: situación y tendencias*, FEDEA, Mundi-Prensa, Madrid, páginas 315-330.

DOSI, Giovanni; PAVITT, Keith, y SOETE, Luc (1990), *The economics of technical change and international trade*, New York University Press, Nueva York.

DUNNING, John H. (1993), *The globalization of business*, Routledge, Londres y Nueva York.

ENDERWICK, Peter (1989), «Some economics of service-sector multinational enterprises», en ENDERWICK, Peter, ed., *Multinational service firms*, Routledge, Londres y Nueva York, págs. 3-34.

FISHER, Alan (1935), *Economic progress and social security*, McMillan Press, Londres.

GARCÍA, Clara Eugenia (1993), «Los servicios en el sistema productivo», en SÁEZ, Felipe, ed. (1993), *Los servicios en España: situación y tendencias*, FEDEA, Mundi-Prensa, Madrid, págs. 178-228.

— y SANZ, Luis (1993), «Conceptos y clasificaciones en la economía de los servicios», *Zona Abierta*, vol. 65/66, págs. 7-46.

GIARINI, Orio, y ROULET, Jean Rémy, eds. (1988), *L'Europe face a la nouvelle économie de service*, Presses Universitaires de France, Paris.

GIARINI, Orio, y STHAHEL, Walter R. (1989), *The limits to certainty. Facing risks in the new service economy*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht y Boston.

GOE, Richard W. (1991), «The growth of producer services industries: Sorting through the externalization debate», *Growth and change*, otoño, págs. 118-141.

GROSSMAN, Gene (1992), «A model of quality competition and dynamic comparative advantage», en GROSSMAN, Gene, ed., *Imperfect competition and international trade*, The MIT Press, Cambridge, páginas 367-383.

HELPMAN, Elhanan, y KRUGMAN, Paul (1985), *Market structure and foreign trade*, The MIT Press, Cambridge.

HILL, T. P. (1977), «On goods and services», *Review of Income and Wealth*, n.º 23, páginas 315-338.

HOLMSTROM, Bengt (1985), «The provision of services in a market economy», en INMAN, Robert P. (ed.), *Managing the service economy. Prospects and problems*, Cambridge University Press, págs. 183-213.

KOGUT, Bruce, y ZANDER, Udo (1993), «Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation»,

Journal of International Business Studies, volumen 24, n.º 4, págs. 625-645.

KRAVIS, Irving B. (1985), «Services in world transactions», en INMAN, Robert P. (ed.), *Managing the service economy. Prospects and problems*, Cambridge University Press, páginas 135-160.

KRUGMAN, Paul (1980), «Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade», *American Economic Review*, volumen 70, diciembre, págs. 950-959.

— (1981), «Intraindustry specialization and the gains from trade», *Journal of Political Economy*, vol. 89, págs. 253-266.

— (1989), «Industrial organization and international trade», en SCHMALENSSEE, Richard, y WILLING, R. (eds.), *Handbook of industrial organization*, vol. 2, North Holland, Amsterdam.

— (1990), *Rethinking international trade*, The MIT Press, Cambridge.

LANDESMAN, Michael, y PETIT, Pascal (1995), «International trade in producer services: Alternative explanations», *The Service Industries Journal*, vol. 15, abril, n.º 2, páginas 123-161.

MARKUSEN, James R. (1984), «Multinational, multiplant economies and the gains from trade», *Journal of International Economics*, vol. 16, n.º 3/4, mayo, págs. 205-224.

— (1989), «Service trade by the multinational enterprise», en ENDERWICK, Peter, ed., *Multinational service firms*, Routledge, Londres y Nueva York.

MOMIGLIANO, Franco, y SINISCALCO, Domenico (1980), «Terziario totale e terziario per il sistema produttivo», en *Il terziario nella società industriale*, Franco Angeli, ed., Milán.

NICHOLAIDES, Phedon (1989), *Liberalizing service trade*, The Royal Institute of International Affairs, Routledge, Londres.

NUSBAUMER, Jacques, ed. (1987), *Services in the global market*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht y Boston.

OCHEL, Walter, y WEGNER, M. (1987), *Service economies in Europe. Opportunities for growth*, Westview Press, Colorado.

RIDDLE, Dorothy I. (1986), *Service-led growth. The role of the service sector in world development*, Praeger Publishers, Nueva York.

RODRIGUEZ, Luis (1993), «La regulación en el sector servicios: situaciones y tendencias», en SÁEZ, Felipe, ed. (1993), páginas 293-315.

SÁEZ, F., ed. (1993), *Los servicios en España: situación y tendencias*, FEDEA, Mundi-Prensa, Madrid.

SAMPSON, Gary P., y SNAPE, R. H. (1985), «Identifying the issues in trade in services», *The World Economy*, vol. 8, páginas 171-181.

SÁNCHEZ, M.ª Paloma (1993), *Manual del sector exterior de la economía española*, ICEX, 1993, 2 vol., Madrid, págs. 315-486.

SAPIR, André (1982), «Trade in services: Policy issues for the eighties», *Columbia Journal of World Business*, otoño, páginas 77-83.

– (1991) «The structure of services in Europe: A conceptual framework», Centre for Economic Policy Research, *Discussion Paper Series*, 498.

– y LUTZ, Ernst (1981), «Trade in services: Economic determinants and development», *World Bank Working Papers*, número 480.

SECCHI, Carlo, ed. (1990), *L'Internazionalizzazione dei servizi e l'economia italiana*.

Problemi analitici e tendenze evolutive, Franco Angeli, Milán.

SOETE, Luc (1987), «The impact of technological innovation on international trade. The evidence reconsidered», *Research Policy*, volumen 16, págs. 101-130.

SUMMERS, Robert (1985), «Services in the international economy», en INMAN, Robert P. (ed.), *Managing the service economy. Prospects and problems*, Cambridge University Press, págs. 27-48.

TSCHESTER, Jonh (1987), «Producer services industries: why are they growing so rapidly?», *Monthly Labor Review*, diciembre, págs. 31-40.

TUCKER, Ken, y SUNDBERG, Mark (1986), «Comparative advantage and service intensity in traded goods», ASEAN-Australia Joint Research Project, *ASEAN Economic Papers*, n.º 23.

WEISMAN, Ethan (1990), *Trade in services and imperfect competition. Application to international aviation*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht y Boston.

WILLIAMSON, Oliver (1985), *Markets and hierarchies*, Free Press, Nueva York.

– (1991), «Comparative Economic organization: the analysis of discrete structural alternatives», *Administrative Science Quarterly*, n.º 36, págs. 269-296.

Resumen

El objeto de este artículo es analizar cuáles han sido las principales transformaciones registradas en el comercio exterior de servicios, con especial énfasis en los servicios llamados comercializables o servicios reales. Al mismo tiempo, se trata de plantear el complejo escenario en el que se desarrollan las transacciones internacionales de servicios; complejo por las limitaciones conceptuales y de medición, y también por la gran importancia que tiene la inversión directa como canal de comercialización.

Palabras clave: comercio internacional de servicios, balanza de pagos, balanza de servicios, España.

Abstract

The objective of this paper is to analyze the main changes that have occurred in foreign trade in the service sector, with particular emphasis on what are known as tradeable or real services. At the same time, the paper explores the complex scenario of international service transactions—a complexity that stems from conceptual and measuring limitations and also from the great importance of direct investment as a trade channel.

Key words: international service trade, balance of payments, balance of services, Spain.

JEL classification: F100, L800.