

Dinámica en el proceso de internacionalización de los servicios

El caso español

Marta Muñoz Guarasa*

Francisco Alcalá Olid*

El objetivo de este trabajo es explorar la dinámica de la internacionalización de los servicios en la economía española desde los años noventa con relación a los países que van a la vanguardia de dicho proceso. Para ello, se abordan las diferentes vías de internacionalización de los servicios desde un punto de vista teórico y se realiza una revisión de la literatura acerca de la relación entre inversión directa extranjera y exportaciones. A continuación se estudia empíricamente el comportamiento de las tasas de crecimiento de estos dos tipos de operaciones en España con relación a los países líderes, tanto para el conjunto del sector como para las actividades terciarias que presentan un alto grado de internacionalización —transportes, telecomunicaciones, servicios financieros y servicios a empresas—. Asimismo, se trata de examinar si existe una relación sustitutiva o complementaria entre las mismas. Algunos de los resultados ponen de manifiesto que existe un mayor dinamismo de la internacionalización del sector servicios en España, que las inversiones continúan siendo la vía más importante de la expansión internacional de las empresas terciarias en consonancia con lo que ocurre en los países desarrollados y que parece existir una relación sustitutiva entre ambos tipos de operaciones.

Palabras clave: inversión directa extranjera, exportaciones, internacionalización, servicios, España.

Clasificación JEL: F15, L62.

1. Introducción

Desde los años ochenta en los países desarrollados se está produciendo un proceso de internacionalización de las actividades de servicios que ha experimentado

un gran impulso a partir de la década de los noventa. Este impulso ha venido alentado por algunos hechos como el propio avance en la terciarización de las economías nacionales, la liberalización de determinadas actividades —transportes, telecomunicaciones, servicios financieros, etcétera— a tenor de los compromisos

* Universidad de Jaén. Departamento de Economía.



COLABORACIONES

ante la Organización Mundial de Comercio y el Mercado Único de Servicios en el caso de los países comunitarios. Igualmente, los cambios acaecidos en la naturaleza de los servicios han posibilitado su comercialización internacional. Así, las innovaciones en las tecnologías de la información están permitiendo comerciar con ciertos servicios que anteriormente no podían ser objeto de transacciones internacionales. Por otro lado, las nuevas fórmulas contractuales a través de las cuales se pueden suministrar han permitido esta mayor expansión de los servicios fuera de las fronteras nacionales.

Los países que lideran este proceso de internacionalización son EEUU, Alemania, Japón, Reino Unido, Francia y Holanda (Rubalcaba y Cuadrado, 2002b). España, aunque no se encuentra entre estos países, ha experimentado un avance tan importante en la expansión internacional de las actividades terciarias que merece ser estudiado. Por lo tanto, el objeto de este trabajo consiste en explorar la dinámica del proceso de internacionalización de los servicios en la economía española desde los años noventa a través de las exportaciones y de las inversiones directas en el exterior.

Para ello, tras esta introducción, en el apartado 2 se abordan desde un punto de vista teórico las diferentes vías de internacionalización de los servicios. En la siguiente sección se hace un breve repaso de la literatura económica acerca de la relación entre las inversiones directas en el exterior y las exportaciones, de acuerdo con las teorías tradicionales de la IDE (Inversión Directa Extranjera) y de la empresa multinacional aplicadas a la industria y su posible extrapolación a las actividades de servicios. En el apartado 4 se lleva a cabo un estudio empírico donde se analiza el comportamiento de las tasas de crecimiento de la IDE y de las exportacio-

nes de servicios —en el conjunto del sector y posteriormente en algunas de sus actividades— en España con respecto a la de los países líderes. Asimismo, se realiza un análisis comparativo de dichas tasas a lo largo del tiempo para comprobar la existencia o no de una relación de sustitución o de complementariedad entre ambos tipos de operaciones. El trabajo finaliza con unas conclusiones.

La información utilizada, tanto en el caso de las exportaciones como en el de la inversión, procede de las estadísticas de la OCDE elaboradas a partir de las balanzas de pagos de los diferentes países (1). Estas estadísticas no están exentas de problemas, sobre todo aquellos derivados del escaso nivel de desagregación sectorial, de la contabilización en diferentes monedas, de la dificultad de obtener una serie de años amplia que permita la comparación por países y de la tardanza en la publicación de la información, especialmente de la IDE (2).

2. Modo de internacionalización de los servicios

El GATS (General Agreement on Trade in Services), teniendo en cuenta el criterio de movilidad del productor y/o consumidor, considera que el comercio internacional de servicios puede ser efectuado de las siguientes formas:

Modo 1. Transacciones internacionales sin movimientos de proveedores ni clientes. Son esencialmente realizadas a tra-

(1) Son, respectivamente, *Statistics on International Trade in Services* e *International Direct Investment Statistics* (Bases de datos electrónicas).

(2) El período estudiado abarca hasta 2003, puesto que es el último año en que se dispone de información estadística de inversión directa en el exterior en las diferentes actividades de servicios al nivel de desagregación necesario para ser comparado con sus homólogas en las exportaciones.



COLABORACIONES

vés de redes de telecomunicación. La información y consulta de bancos de datos así como las actividades financieras se encuentran dentro de esta categoría.

Modo 2. Transacciones internacionales con movimiento de clientes hacia el país del proveedor para obtener allí el servicio. Éstas conciernen especialmente al turismo, servicios sanitarios, educación, etcétera.

Modo 3. Transacciones internacionales en las que el proveedor abre una sucursal en el país del cliente para suministrar allí sus servicios. Todos los servicios pueden estar *a priori* relacionados con este tipo de intercambio internacional. Pueden ser incluidos hoteles, restaurantes, servicios personales, servicios a empresas, comercio, etc.

Modo 4. Transacciones internacionales con movimientos de proveedores hacia el país del cliente para hacer entrega del servicio. Son, principalmente, los casos de consultoría, servicios legales y servicios profesionales en general, así como el transporte.

De forma análoga a la internacionalización de la industria consideramos los modos 1 y 4 como comercio en sentido estricto y el modo 3 como inversión directa y obviamos el modo 2, puesto que de ninguna forma supone una expansión internacional de la empresa de servicios y, por tanto, está fuera de nuestro objeto de estudio (3).

La literatura económica ha mostrado a los servicios como actividades diferentes de los bienes que se han caracterizado por ser intangibles, perecederos, su consumo ocurre generalmente de forma simultánea

con su producción (Hill, 1977), etc. Este último rasgo ha condicionado la capacidad de internacionalización de estas actividades en la medida en que su producción y consumo tienden a ocurrir no sólo al mismo tiempo, sino en el mismo lugar. De esta forma, la inseparabilidad entre productor y consumidor ha justificado, tradicionalmente, la existencia de la inversión directa extranjera como modo de expansión internacional de los servicios ante la imposibilidad de ser utilizada la exportación. Así, *a priori*, la forma de internacionalización de los servicios estará íntimamente ligada a su propia naturaleza. En este sentido se han realizado numerosos estudios que han tratado de mostrar las características de los diferentes servicios y de acuerdo con ellas se han tratado de relacionar con las formas de suministro internacional (Sampson y Snape, 1985; Boddewyn *et al.*, 1986; Grubel, 1987; Bhagwati, 1988; Vandermerwe and Chadwick, 1989; Erramilli, 1990; Segebarth, 1990; Eduardsson *et al.*, 1993; Sapir, 1993a y 1993b; Roberts, 1998).

En este sentido, existen algunas actividades que son más sensibles a la inversión directa extranjera y otras más sensibles al comercio. No obstante, los cambios acontecidos en la propia naturaleza de las actividades de servicios han permitido a las mismas la posibilidad de optar por diferentes formas de internacionalización. Tal como ponen de manifiesto Vandermerwe y Chadwick (1989, p. 89), el modo de internacionalización de los servicios está influido por una combinación de su naturaleza —el grado de interacción entre el consumidor y el proveedor— y el camino por el cual es entregado —grado en el que los servicios son suministrados a través de las mercancías—. Como ambos han cambiado, consecuentemente, los modos tradicionales de internacionalización también han cambiado. Por ejemplo, los avances en las tecnolo-



COLABORACIONES

(3) Sin embargo, hay que tener en cuenta que la información procedente de la Balanza de Pagos para el conjunto de los servicios sí incluye el modo 2, lo que supone un obstáculo para nuestro estudio empírico, puesto que este tipo de operaciones no tienen por qué ser sustitutivas o complementarias de la inversión.

gías de la información han permitido satisfacer determinados servicios eliminando la necesidad de que el productor y el consumidor deban localizarse en el mismo lugar. Así, se puede contratar un seguro extranjero sin que el cliente tenga que desplazarse al lugar de origen del proveedor o viceversa. En consecuencia, habrá una tendencia a que el comercio de servicios (modo 1) aumente en detrimento de la IDE (modo 3). Por otra parte, las nuevas fórmulas de entrada a los mercados foráneos —franquicias, *joint-ventures*, fusiones y adquisiciones, etcétera— han permitido igualmente reducir la lejanía entre el productor y el consumidor y, por lo tanto, han favorecido la expansión internacional de los servicios en general a través de modos distintos a la exportación o inversión directa extranjera.

Aunque asumimos la importancia que han adquirido estas nuevas fórmulas de internacionalización en el sector servicios, en este trabajo se abordarán exclusivamente las exportaciones frente a la IDE de acuerdo con las teorías tradicionales sobre la inversión extranjera que se han aplicado a la industria (4).

3. Relación entre IDE y comercio: aspectos teóricos y evidencia empírica

El modelo de Mundell (1957) constituye el punto de partida del análisis de las relaciones entre IDE y comercio. Según éste, y a partir del modelo de Hecksher-Ohlin, los obstáculos al comercio de mercancías estimulan las inversiones. La existencia de una barrera arancelaria incita a una empresa de un país a situar otras unidades de producción en el país que es-

tablece dichas barreras. Hirsch (1976), bajo supuestos diferentes al modelo neoclásico, llega a la misma conclusión. Un incremento de los aranceles supondría un aumento del coste de la exportación, por lo que se crearía un incentivo a la inversión en el país que ha aumentado sus barreras comerciales. Así, admiten una relación de sustitución entre comercio e IDE.

Las aportaciones de la nueva teoría del comercio internacional incluyen la competencia imperfecta (diferenciación de productos y economías de escala) como determinante del comercio. Markusen (1983) critica el artículo de Mundell y considera bajo otras condiciones (movilidad de factores, diferencias de tecnología y de demanda entre los países) que la relación entre el comercio y la inversión es complementaria. Igualmente Helpman y Krugman (1985), Grossman y Helpman (1989), Horstmann y Markusen (1992) o Brainard (1993a y b) consideran que la presencia de empresas multinacionales no tiene que estar asociada con una disminución en el volumen de comercio del país de origen de la inversión.

Las teorías tradicionales sobre la internacionalización de la producción, basándose en las imperfecciones de los mercados de bienes y factores, han tratado de justificar por qué se adopta la decisión de invertir en el exterior en lugar de realizar una exportación —o en su caso una licencia—. En este contexto, la teoría de los costes de transacción, la teoría de la organización industrial, la teoría del ciclo de vida del producto, la teoría ecléctica, etcétera, consideran que las exportaciones y la inversión directa en el extranjero son vías alternativas de internacionalización —de la misma forma que ocurre con las licencias—, por lo tanto, sustitutivas, ya que implica que la actividad productiva se desplazará al exterior y sustituirá a las ventas desde el país de origen de la inversión.



COLABORACIONES

(4) Las estadísticas de la Balanza de Pagos incluyen las fusiones y adquisiciones como parte de la IDE.

La teoría de la organización industrial surge de la combinación de dos elementos: las características propias de las empresas (ventaja comparativa) y las imperfecciones de los mercados. La IDE se efectúa con el fin de explotar las ventajas específicas de las empresas inversoras frente a las nacionales. Se trata así de aprovechar ciertas imperfecciones estructurales que les permitan aumentar su poder de mercado. Hymer (1976) entiende que las decisiones de invertir en el extranjero están motivadas por intentos de eliminar la competencia entre empresas ubicadas en diferentes países, a través de la explotación de las ventajas específicas que poseen las firmas inversoras frente a las nacionales. Las ventajas que contemplaba Hymer eran el control de la tecnología, un sistema de *marketing* innovador, una especial capacidad en el campo de la gestión y facilidades de acceso al capital. En este sentido, los estudiosos que han desarrollado estas teorías (Caves, 1971) no hacen hincapié en la relación que existe entre ambos tipos de internacionalización.

La teoría del ciclo de vida del producto, se deriva de la teoría de la organización industrial y de la teoría de las ventajas comparativas y añade elementos de la teoría de la localización. Su autor, Vernon (1966), considera la innovación tecnológica como la causa determinante de la estructura y el desarrollo de la inversión internacional. Parte de los siguientes supuestos: a) la vida de un producto se desenvuelve conforme a un ciclo vital y b) sólo los países industrializados disponen de un monopolio tecnológico. Su argumento es el siguiente: la producción de un bien se localiza inicialmente en los países en los que se produce una innovación. En un primer estado (fase de lanzamiento), el bien se producirá en dicho país, en el cual existe gran cualificación del personal,

economías externas, buenas comunicaciones, altas rentas *per capita*, etcétera. Estos bienes se venderán en dicho país y se exportarán a otros. A medida que la demanda de ese producto aumenta, las economías de escala y los costes se hacen más importantes; en este segundo estado (fase de maduración), la producción se localizará en el exterior, principalmente en países avanzados. Finalmente, en un tercer estado (estandarización), la producción tenderá a localizarse en países menos desarrollados, ya que será más ventajoso, puesto que estos productos estandarizados se caracterizan por altos requerimientos de trabajo, menor dependencia de las economías externas, menores dotaciones tecnológicas, etcétera.

Así, las empresas extranjeras deciden instalarse, en un primer momento, en otros países de semejante nivel de desarrollo para proteger la cuota de mercado alcanzada mediante las exportaciones realizadas, cuando disfrutaban de posiciones monopolísticas y oligopolísticas. Entonces, las empresas competidoras del país de origen de la inversión, tenderán a seguir estrategias semejantes a la empresa monopolística. Por tanto, pueden surgir nuevas inversiones derivadas del seguimiento de la conducta de la empresa líder (Knickerbocker, 1973). Posteriormente, habrá un flujo de inversión desde los países más desarrollados hacia los menos desarrollados.

Esta teoría no sólo explica la posible relación entre IDE y exportación, sino que además considera una dinámica cambiante de la misma a lo largo del tiempo. En un primer momento aumentarán las exportaciones y conforme va cambiando la fase del ciclo de vida del producto se irán sustituyendo por inversiones, es decir, serán sustitutivas. Por tanto, se considera que la internacionalización de la empresa se lleva a cabo de una forma secuencial y que la vía que se elegirá de-



COLABORACIONES

penderá de la fase del ciclo de vida en la que se encuentre el producto.

El modelo de Uppsala, desarrollado por Johanson y Vahlne (1977), por su parte, considera que la internacionalización de la empresa se realiza de una forma gradual y que la experiencia es el factor más importante que les permite a las empresas reducir la incertidumbre sobre los mercados extranjeros y aumentar progresivamente el compromiso de recursos para entrar en ellos. La expansión internacional se realizará de acuerdo con las siguientes fases: 1) actividades de exportación no regulares; 2) actividades de exportación vía representantes independientes; 3) filiales de ventas; 4) producción en el país extranjero. De esta forma, la inversión en el exterior se plantea de una forma alternativa a la exportación y, por ende, la relación entre ambas es sustitutiva.

La teoría ecléctica de Dunning, cuyo resultado exitoso ha procedido de integrar las teorías de la organización industrial, de los costes de transacción y de la localización, considera que para que una empresa elija la IDE como forma de internacionalización debe cumplir las siguientes condiciones: en primer lugar, la empresa debe poseer ventajas de propiedad respecto a sus competidores del país extranjero e, incluso, de sus competidores domésticos. En segundo lugar, debe poseer ventajas de internalización; la condición primera no es suficiente, es necesario que la firma tenga el deseo y la capacidad de internalizar esa ventaja específica. Para que finalmente se decida por invertir en un país determinado, éste debe ofrecer ventajas de localización respecto al país de origen. Desde esta perspectiva, la inversión directa en el exterior es claramente una opción alternativa a la exportación, y cuya elección está directamente vinculada a los factores de localización en el país de destino.

Hay que tener en cuenta, por otro lado, que la relación entre estas dos vías de internacionalización está condicionada por el tipo de integración, vertical u horizontal, que adopte la empresa (Markusen, 1995). En el primer caso, la sociedad localiza cada fase del proceso de producción en diferentes países buscando ventajas de costes y parece que la inversión directa en el exterior y las exportaciones son complementarias. Si la empresa adopta una estrategia horizontal, es decir, establece varias plantas en diferentes países para producir el mismo bien, generalmente buscando ventajas de localización basadas en el acceso al mercado de destino (evitar barreras, mayor proximidad al consumidor, etcétera), la decisión de invertir en el exterior aparece como una opción sustitutiva a la exportación. Igualmente, esta relación depende de si la producción de la filial en el extranjero va destinada a la venta local o a la exportación (Markusen, 2002). No obstante, en cualquier caso, la relación entre ambos tipos de operación está determinada por la naturaleza de los factores de localización.

Las teorías anteriores, concebidas bajo un enfoque microeconómico, consideran generalmente a la IDE como una estrategia alternativa al comercio. Sin embargo, la validación empírica de la hipótesis microeconómica de sustitución es pobre (Fontagné, y Pajot, 2003). La mayor parte de los estudios empíricos apuntan a la complementariedad (Drabek, 1998). Este resultado, usando tanto datos de firmas individuales como de industrias, es obtenido por Pfaffermayr (1996), Fontagné y Pajot, (1997), etcétera, o desde un punto de vista macroeconómico por Eaton y Tamura (1994), Andersen y Hainaut (1998), Bajo y Montero (2001), Fontagné y Pajot (2003) (5), etcétera. Sin embargo, OECD (1998) encuentra

(5) Señala que la complementariedad puede ser explicada por los *spillovers* entre las industrias.



COLABORACIONES

una relación de sustitución entre exportaciones e inversión en el exterior para el caso británico. Por consiguiente, el estado actual de la investigación en este tema no es concluyente, los resultados cambian drásticamente dependiendo del tipo de datos de IDE utilizados —firmas individuales, industrias, total, etcétera— (Fontagné y Pajot, 2003), así como de los países, períodos objeto de estudio y, en general, de la metodología empleada.

Las teorías tradicionales expuestas anteriormente se han aplicado de una forma clara a la industria e igualmente los estudios empíricos han estado ampliamente dirigidos a ese sector. En este sentido, algunos investigadores se plantean si los determinantes de las decisiones de las empresas sobre el modo de entrada a otros países son similares para los servicios y para las manufacturas. Un grupo considera que las teorías de la IDE se pueden aplicar a los servicios (Dunning, 1989; Miller and Parkhe, 1998). Sin embargo, otro grupo señala que las diferencias entre bienes y servicios dificultan la aplicación completa de las teorías de la IDE, que se han basado en las manufacturas, a las actividades terciarias (Erramilli, 1992; Gronroos, 1999). Tal como señala Bagchi-Sen y Sen (1997), la complejidad del sector servicios necesita un paradigma ecléctico para explicar el proceso de internacionalización de las firmas.

Efectivamente, los rasgos característicos de los servicios —tales como ser perecederos, intangibles, simultáneos en el consumo y la producción, y otros como el grado de adaptación a los consumidores, la intensidad del factor trabajo y la cualificación, el grado de integración de algunos de ellos frente a los bienes, etcétera— hacen difícil aplicar las diferentes teorías que han sido concebidas bajo una óptica industrial a este sector. Así, existen activi-

dades que por su inseparabilidad entre producción y consumo —*soft services*— (Erramilli, 1990) no pueden ser suministradas internacionalmente mediante la exportación (hoteles, restaurantes). Sin embargo, aquellas otras en las que éstos pueden ser separados (discos, *software*, etcétera) —*hard services*— permiten ser exportadas de forma similar a las mercancías. Por consiguiente, las teorías tradicionales de la IDE se pueden aplicar a algunas actividades de servicios —*hard services*—, pero no al sector en su conjunto. Igualmente, hay que poner de manifiesto que la heterogeneidad característica del sector servicios también se observa en su proceso de internacionalización.

No obstante, los avances en las tecnologías de la información han permitido que algunas actividades *soft services* puedan ser suministradas internacionalmente eliminando la necesidad de que el productor y el consumidor tenga que localizarse en el mismo lugar. Así, por ejemplo, un servicio de *marketing* puede ser prestado desde el país de origen del productor —vía *online*— o a través de una filial establecida en el país del consumidor. De este modo, algunas actividades cuya forma de internacionalización más generalizada ha sido la IDE pueden optar también por la exportación. Por lo tanto, estos cambios permiten que las decisiones del proceso de internacionalización de las actividades *soft services* puedan ser interpretadas bajo la óptica de algunas de las teorías tradicionales de la IDE.

A continuación, trataremos de trasladar algunos aspectos de las teorías de IDE expuestas en esta sección a las actividades de servicios para comprobar la posible relación existente entre exportación e inversión directa en el exterior.

Desde el punto de vista de la teoría del



COLABORACIONES

ciclo de vida del producto, el primer paso sería la exportación que, a lo largo del tiempo, iría siendo sustituida por la inversión. Sin embargo, en las actividades de servicios ocurriría lo contrario, el proceso de internacionalización comenzaría con la IDE y continuaría con la exportación. De esta forma, la evidencia empírica muestra que los países más terciarizados (EEUU, Francia y Reino Unido) son, principalmente, exportadores mientras que los que tienen un peso relativo bajo de los servicios (Japón y Alemania) son, fundamentalmente, inversores (Rubalcaba y Cuadrado, 2002b). De forma similar, teniendo en cuenta el modelo de Upssala, el proceso de internacionalización de los servicios ocurriría también de una forma inversa al mostrado para las manufacturas. Sin embargo, sí parece existir un cierto paralelismo respecto al hecho de que cuando las empresas de servicios aumentan su experiencia y consiguen una mayor diversificación geográfica, tienden a elegir mercados que son culturalmente menos similares a los del país de origen, tal como ha mostrado Erramilli (1991). En cualquier caso, la relación entre exportación e inversión directa en el exterior sería sustitutiva.

La aplicación de la teoría ecléctica a las empresas de servicios supone admitir que el establecimiento de filiales en el exterior es una forma alternativa a la exportación. Si tenemos en cuenta la óptica de Markusen, hay que resaltar que las actividades terciarias se inclinan en mayor medida por la adopción de estrategias de integración horizontal (bancos, entidades aseguradoras, inmobiliarias, etcétera), de forma que se confirmaría la relación de sustitución. Igualmente, ésta está apoyada en el hecho de que las empresas de servicios son, principalmente, buscadoras de mercados (Bagchi-Sen y Sen, 1997), en contraposición con parte de las empre-

sas industriales que son buscadoras de bajos costes.

Los estudios sobre la relación entre IDE y comercio exterior de servicios, como ocurre con el de bienes, no muestran resultados unánimes. Nusbaumer (1987) argumenta que la IDE complementa al comercio internacional de servicios. Hirsch (1993) también está de acuerdo con esta relación de complementariedad, pero considera que la elección entre comercio o inversión depende del tipo de servicios: servicios especializados con alta interacción de los consumidores favorecen la IDE mientras que los servicios universalizados tienden a ser estandarizados y a favorecer la opción de comercio. Sin embargo, Van Marrewijk *et al.* (1997, p. 217) señalan que los intercambios de servicios requieren IDE, pero ésta puede ser sustituida por el comercio bajo ciertas condiciones.

4. Estudio empírico

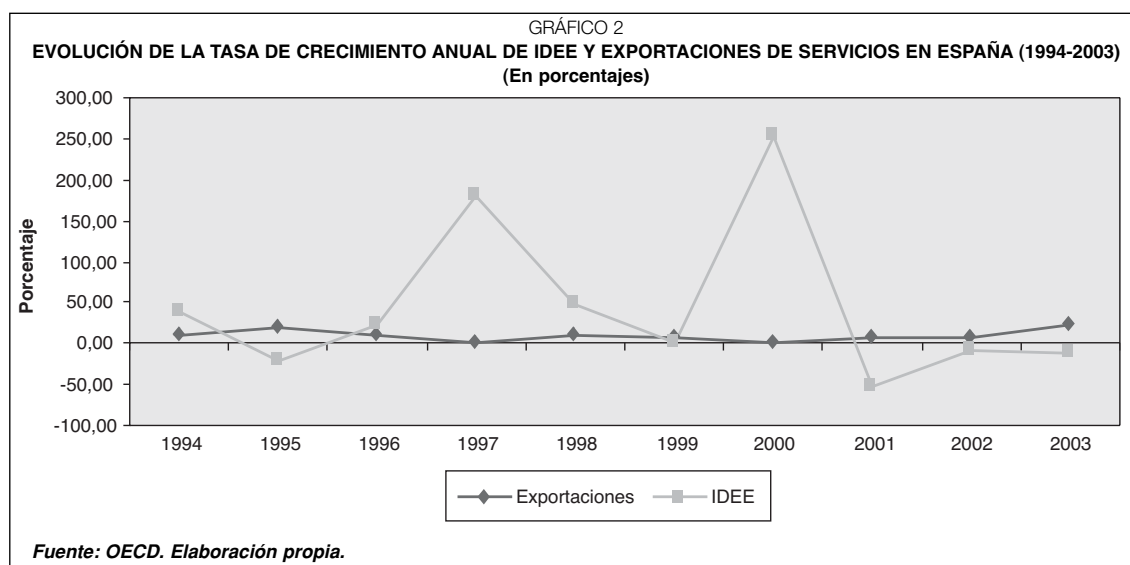
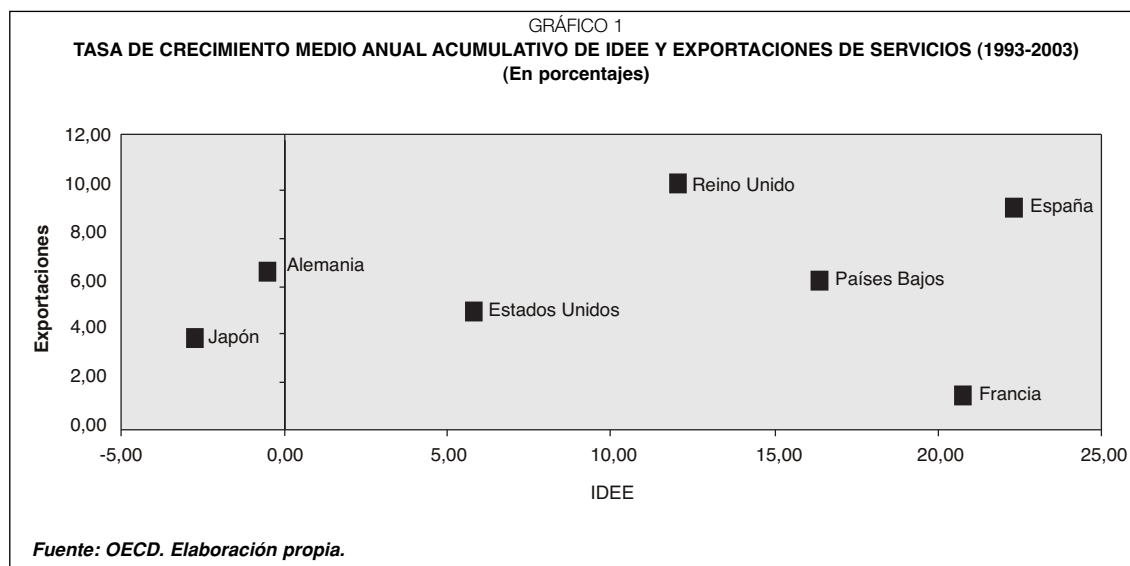
4.1. Análisis del conjunto de los servicios

Los países que gozan de un mayor nivel de internacionalización de los servicios con respecto a las operaciones comerciales (exportaciones-importaciones) e inversoras (flujos de entrada y salida) son EEUU, Alemania, Japón, Reino Unido, Francia y Holanda (Rubalcaba y Cuadrado, 2002). España, por su parte, no se encuentra entre estos países, pero está alcanzando un dinamismo muy importante en el proceso de expansión internacional de su sector terciario.

En primer lugar, hay que poner de manifiesto que la dinámica del proceso de internacionalización del sector servicios en los países desarrollados durante estos años se ha manifestado en mayor medida



COLABORACIONES



COLABORACIONES

a través de la inversión directa en el exterior (IDEE) que a través de las exportaciones (Cuadro 1) (6).

España muestra la mayor tasa de crecimiento de la IDEE y la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones tras Reino Unido. Así, el proceso de internacionalización de los servicios en España se presenta como uno de los más dinámicos. Ello puede ser consecuencia, entre

otras causas, del menor nivel de desarrollo que presenta este proceso con relación al del resto de países.

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL ACUMULATIVO DE
IDEE Y EXPORTACIONES DE SERVICIOS (1993-2003)
(En porcentajes)

País	IDEE	Exportaciones
Francia	20,70	1,49
Alemania	-0,53	6,58
Japón	-2,75	3,84
Países Bajos	16,35	6,19
España	22,32	9,24
Reino Unido	12,04	10,29
Estados Unidos	5,73	4,99

Fuente: OECD. Elaboración propia.

(6) No obstante, hay que exceptuar a Alemania y Japón como consecuencia de la caída que ha sufrido la inversión en el año 2003, comportamiento que se observa también en otros años del período.

Cuando se analiza la evolución de las exportaciones frente a la de la inversión en el exterior a lo largo del tiempo se observa que la primera es bastante estable frente a la segunda que es muy fluctuante. A pesar de estas diferencias en el comportamiento de ambos tipos de operaciones se aprecia una relación entre ambas. En el caso de la economía española esta relación parece ser sustitutiva, es decir, cuando incrementan las exportaciones, disminuyen las inversiones en el exterior y viceversa.

4.2. Análisis de las actividades de servicios

Las exportaciones de servicios en la economía española se concentran en un número reducido de actividades. Así, en el año 2003 los transportes, viajes y otros servicios a empresas representan casi el 90 por 100 de las mismas. De ellas, más de la mitad corresponden a los ingresos por visitas de extranjeros a nuestro país.

No se aprecian muchos cambios en la estructura sectorial en el año 2003 respecto a la de 1993, si bien hay que anotar la caída en términos relativos experimentada en los viajes y en los seguros frente al aumento en los servicios informáticos y otros servicios a empresas.

Igualmente, se aprecia una gran concentración en la estructura sectorial de la inversión directa en el exterior, de forma que en 2003 las inmobiliarias y servicios a empresas suponen un 78,44 por 100 del total, que junto a los transportes y comunicaciones y comercio y reparaciones alcanzan más del 90 por 100 del total. En este sentido, se han producido algunos cambios importantes como el gran aumento del peso experimentado por inmobiliarias y servicios a empresas y también de comercio y reparaciones y transportes y comunicaciones en detrimento, especialmente, del que ostentaban las actividades financieras y electricidad, gas y agua.

Todas y cada una de estas actividades no son susceptibles de ser internacionalizadas a través de la IDEE y a través de las exportaciones. Como es obvio, algunas de ellas, por su propia naturaleza, no pueden ser suministradas en otros países mediante el establecimiento de una empresa como es el caso de los viajes o, al contrario, tienen que ser suministradas fundamentalmente mediante IDEE como es el caso de los hoteles y restaurantes. Por lo tanto, en lo sucesivo se limitará el análisis a aquellas actividades que pueden ser objeto de exportación e inversión en el exterior. Se han seleccionado trans-



COLABORACIONES

CUADRO 2
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN ESPAÑA (1993-2003)
(En porcentajes)

Actividad	1993	2003
Transportes.....	14,17	16,00
Viajes.....	64,45	53,35
Comunicaciones.....	1,51	1,41
Construcción.....	1,45	1,42
Seguros.....	2,60	0,63
Servicios financieros.....	2,13	2,56
Servicios informáticos.....	1,94	3,92
Royalties y licencias.....	0,49	0,71
Otros servicios a empresas.....	9,49	18,06
Servicios personales, culturales y recreativos.....	0,61	1,09
Servicios gubernamentales.....	1,17	0,85
TOTAL.....	100,00	100,00

Fuente: OECD. Elaboración propia.

CUADRO 3
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR DE SERVICIOS (1993-2003)
(En porcentajes)

Actividad	1993	2003
Electricidad, gas y agua	7,63	4,39
Construcción	0,82	1,86
Comercio y reparaciones	2,11	6,27
Hoteles y restaurantes	n.d.	0,14
Transportes y comunicaciones.....	5,62	7,52
Actividades financieras	31,93	-1,33
Inmobiliarias y servicios a empresas	51,13	78,44
Otros servicios	0,77	2,72
TOTAL	100,00	100,00

Fuente: OECD. Elaboración propia.

CUADRO 4
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL ACUMULATIVO DE IDEE Y EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES
ACTIVIDADES DE SERVICIOS EN ESPAÑA (1993-2003)
(En porcentajes)

	Transportes	Telecomunicaciones	S. financieros*	S. a empresas
IDEE.....	13,77	40,42	1,58	27,90
Exportaciones	10,58	8,49	2,02	16,51

* El cálculo se ha efectuado sobre el período 1993-2002.

Fuente: OECD. Elaboración propia.

portes, telecomunicaciones, servicios financieros y servicios a empresas, las cuales presentan un alto índice de internacionalización en los países de la Unión Europea según Rubalcaba y Cuadrado (2002b), lo que se confirma igualmente en el caso español.

El análisis de las tasas de crecimiento de este tipo de operaciones en las actividades de servicios en el período objeto de estudio revela que las que presentan un mayor avance exportador son los servicios a empresas seguidas de los transportes y las que presentan un mayor avance inversor son las telecomunicaciones seguidas de los servicios a empresas. Así, parece que algunas actividades que son muy dinámicas en la exportación también lo son en la inversión y viceversa.

En todas las actividades, la inversión directa en el exterior es más dinámica que las exportaciones con la excepción de los servicios financieros, en que la tasa de crecimiento de las operaciones exportadoras supera a la de las inversoras.

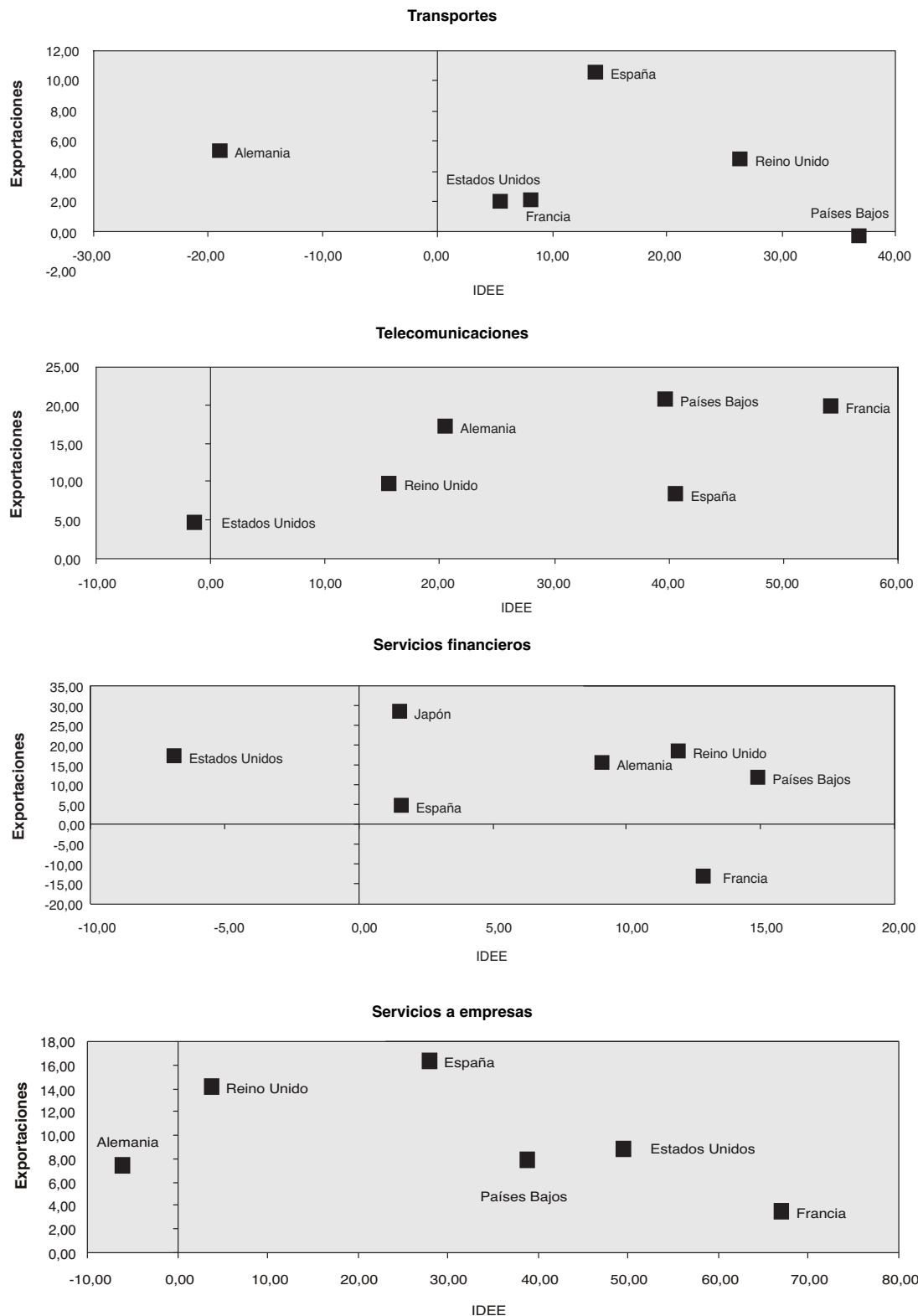
Para profundizar en este análisis sería necesario comparar el posicionamiento que tiene España frente a otros países respecto al dinamismo mostrado en el proceso de internacionalización de estas actividades (Gráfico 3). En los transportes, España presenta la tasa más alta de crecimiento de las exportaciones respecto al resto de países y alcanza una tasa nada despreciable de inversión, únicamente superada por las de Reino Unido y Países Bajos.

En las telecomunicaciones España parece ocupar una posición dispar. Alcanza la tasa de crecimiento más alta en las inversiones, tras Francia, mientras que en las exportaciones es la más baja tras la de EEUU. En los servicios financieros no ocupa una posición muy ventajosa, puesto que presenta la tasa de crecimiento más baja de las exportaciones, tras la de Francia —que ha sido negativa—, siendo también la más baja en IDEE, tras Japón —con un porcentaje muy similar— y Estados Unidos. No obstante, este sector está experimentando



COLABORACIONES

GRÁFICO 3
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL ACUMULATIVO DE IDEE Y EXPORTACIONES
DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES DE SERVICIOS (1993-2003)
(En porcentajes)



Fuente: OECD. Elaboración propia.



COLABORACIONES

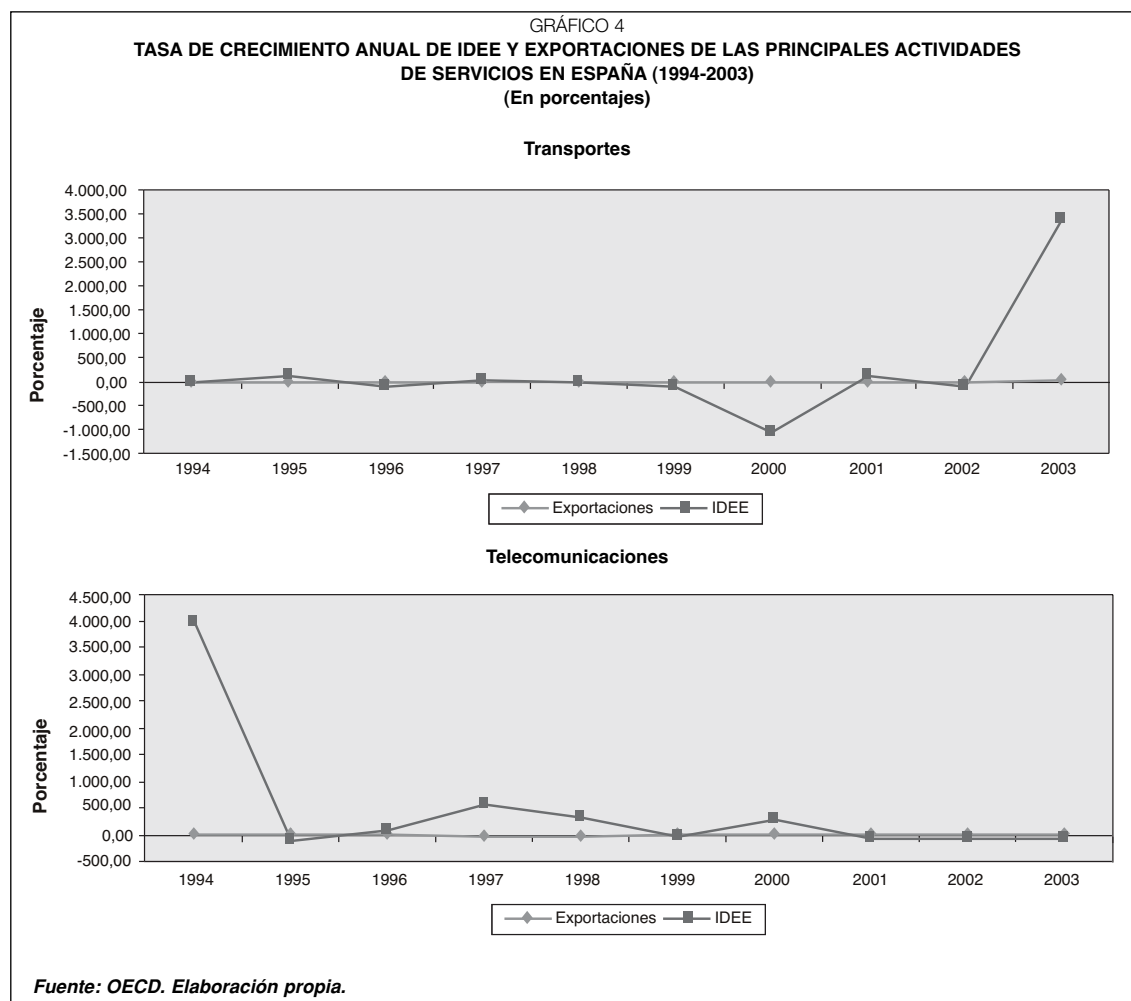
un retroceso en algunos países tanto en lo que se refiere a operaciones inversoras (EEUU ha alcanzado una tasa negativa del 6,88 por 100) como exportadoras (la tasa de crecimiento en Francia ha sido del -12,97 por 100). Por último, en los servicios a empresas nuestro país goza de la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones y es cuarta en inversión tras Francia, Estados Unidos y Países Bajos.

Así, podemos concluir que el proceso de internacionalización de las actividades de servicios en nuestro país presenta un gran dinamismo respecto a los principales países desarrollados en los que su nivel de terciarización es más elevado. Desde otro punto de vista, de la mis-

ma forma que se observa en el conjunto de los servicios, el motor de crecimiento de la expansión en el exterior de estas actividades de servicios sigue siendo la inversión directa —con la excepción de los servicios financieros—, en consonancia con lo que ocurre, en general, a nivel internacional.

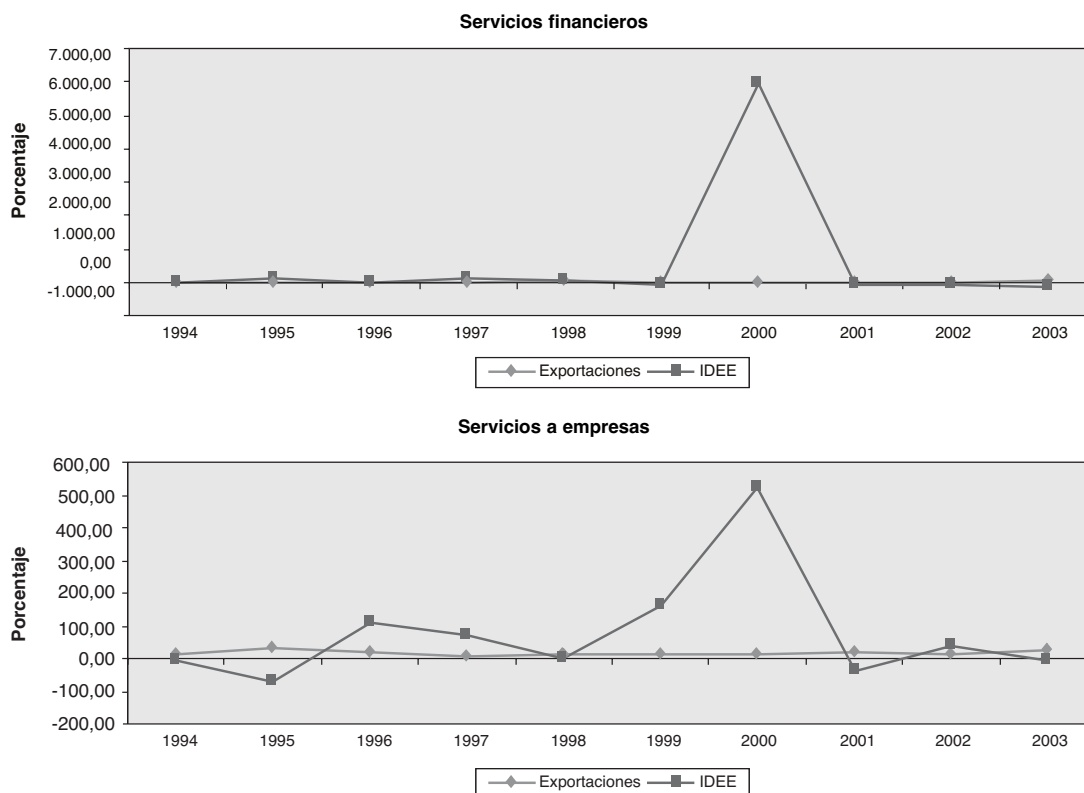
Finalmente, vamos a analizar la evolución que han tenido estos dos tipos de operaciones a lo largo del período en cada una de las actividades con el fin de comprobar la posible existencia de una relación entre ambas, tal como parece ocurrir en el conjunto de los servicios (Gráfico 4).

En todas las actividades analizadas se observa un comportamiento más estable



COLABORACIONES

GRÁFICO 4 (Continuación)
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE IDEE Y EXPORTACIONES DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES
DE SERVICIOS EN ESPAÑA (1994-2003)
(En porcentajes)



Fuente: OECD. Elaboración propia.



COLABORACIONES

de las exportaciones que de las inversiones, que son más fluctuantes. Esto último es debido a la gran concentración por operaciones que muestra esta vía de internacionalización, a la que se han de añadir las grandes fusiones y adquisiciones que han tenido lugar durante el período. No obstante, del estudio gráfico y cuantitativo se puede deducir que en el caso de los transportes y servicios financieros no se evidencia una relación en el comportamiento de ambos tipos de operaciones, mientras que en las telecomunicaciones y servicios a las empresas parece existir una relación sustitutiva, de manera que cuando incrementan las exportaciones, caen las inversiones o viceversa.

5. Conclusiones

En este trabajo hemos analizado la dinámica del proceso de internacionalización de los servicios en España desde principios de los noventa a través de la IDEE y de las exportaciones. Las conclusiones más importantes se resumen seguidamente.

Primero. En España el nivel de internacionalización de los servicios es inferior al de los países que van a la vanguardia de dicho proceso. Sin embargo, en general, presenta un mayor dinamismo, tanto mediante la IDEE como mediante las exportaciones.

Segundo. Las tecnologías de la información han permitido que muchas activi-

dades de servicios que no eran susceptibles de ser suministradas internacionalmente mediante el comercio, lo sean en la actualidad, de forma que era de esperar un incremento de este tipo de operación en detrimento de la inversión. Esto no parece haber ocurrido en los países líderes en los años noventa (Muñoz Guarasa, 2005), lo que se ha confirmado igualmente para el caso español. Sin embargo, desde principios de este siglo parece estar ocurriendo un cambio de tendencia en estos países en la que efectivamente las exportaciones van aumentando a lo largo de los años, mientras que la IDEE está experimentando un retroceso.

Tercero. Si bien hemos partido del análisis del conjunto de servicios, creemos más acertado profundizar en el de cada una de las actividades, puesto que la heterogeneidad característica de este sector se traslada de igual manera a su proceso de internacionalización. Así, se han analizado aquellas actividades que lideran este proceso y que pueden ser suministradas tanto a través de la IDEE como de la exportación transportes, telecomunicaciones, servicios financieros y servicios a empresas. En dichas actividades, con la excepción de los servicios financieros, la inversión directa en el exterior se configura como la principal protagonista de su expansión internacional.

Cuarto. La relación existente entre la IDEE y la exportación en la industria ha sido ampliamente tratada, tanto a nivel teórico como empírico. Sin embargo, los resultados no son concluyentes, aunque los más recientes parecen apuntar hacia una relación de complementariedad. En el caso de las actividades de servicios, actualmente la investigación está mucho más atrasada, a pesar de haber avanzado en los últimos años. No obstante, los estudios disponibles no muestran resultados concluyentes. Quizá esto responda a que

el proceso de internacionalización de los servicios es muy diferente según la actividad de que se trate, el país, el tipo de empresas, etcétera.

Quinto. Los resultados que hemos obtenido apuntan hacia una relación de sustitución entre las exportaciones y la inversión española en el exterior, tanto en el conjunto de servicios como en las telecomunicaciones y servicios a las empresas. Esta relación puede justificarse de la siguiente forma. Las grandes firmas españolas de servicios adoptan fundamentalmente una estrategia de integración horizontal en su expansión en el exterior y especialmente son buscadoras de mercados (BBVA, BSCH, Mapfre, Telefónica, etc.), por tanto, y de acuerdo con Markusen, la IDEE se presenta como una forma alternativa a la exportación. Por otro lado, y tal como parece ocurrir en el sector servicios, se estaría invirtiendo la secuencia en el proceso de internacionalización con relación a la teoría del ciclo de vida del producto (Rubalcaba y Cuadrado, 2002b), primero las empresas invertirían en el exterior y, posteriormente, exportarían sus servicios, de forma contraria a como ocurre en la industria. Desde este punto de vista, dado que el proceso de internacionalización de los servicios en la economía española —de igual forma que en los países líderes— no está aún en un estado tan maduro como en el caso de la industria, se estaría en la fase de invertir en el exterior para paulatinamente ir sustituyendo esta operación por la exportación. Así, efectivamente, a partir de principio del siglo actual se comienza a observar este comportamiento en el caso de las telecomunicaciones, servicios financieros y servicios a empresas.

Sexto. Especialmente, los servicios financieros, quizá por ser el sector más maduro en el proceso de internacionalización —de forma que los grandes bancos



COLABORACIONES

españoles se habían establecido (tanto mediante compra de redes locales como mediante nuevas sucursales) en el exterior más tempranamente—, parecen estar disminuyendo sus operaciones inversoras, incluso desinvirtiendo en algún año y se están sustituyendo dichas operaciones por exportaciones en los años más recientes (cambio en las fases de acuerdo con la teoría del ciclo de vida del producto). Las posibilidades que ofrecen las tecnologías de la información en este sector están permitiendo, igualmente, la realización de estas sustituciones.

Por último, no quisiéramos finalizar este trabajo sin enfatizar que éste constituye una primera aproximación al análisis de la internacionalización de los servicios en la economía española y que no ha estado exenta de problemas, derivados de las limitaciones en los datos macroeconómicos de las transacciones internacionales de servicios, que requieren ser mejoradas y ampliadas para que se produzcan avances importantes en el estado de la investigación sobre este tema. Asimismo, dado el escaso conocimiento de este fenómeno —quizá por su reciente aparición y por las carencias estadísticas—, cualquier aspecto sería digno de ser analizado, pero se proponen para futuras investigaciones, cuando las estadísticas lo permitan, el contraste mediante técnicas econométricas de algunas de las conclusiones obtenidas en este trabajo. En cualquier caso, en los años siguientes habrá de comprobarse si la tendencia aparecida desde principios de siglo del aumento de las exportaciones en detrimento de las inversiones se consolida en los próximos años.

Bibliografía

- [1] ANDERSEN, P.S., HAINAUT, P. (1998): «Foreign Direct Investment and Em-

ployment in the Industrial Countries, *Bank for International Settlements Working Paper*, núm. 61.

- [2] BAGCHI-SEN, S. y SEN, J. (1997): «The Current State of Knowledge in International Business in Producer Services», *Environments and Planning A*, vol. 29, pp. 1153-1174.
- [3] BAJO, O. y MONTERO, M. (2001): «Foreign direct investment and trade: a causality analysis», *Fedea*, Documento de Trabajo, EEE 06.
- [4] BHAGWATI, J. (1988): «Importance du commerce international des services pour le développement économique», en *L'Europe face a la nouvelle économie de services*, pp. 17-48.
- [5] BODDEWYN, J.J., HALBRICH, M.B. y PERRY, A.C. (1986): «Service multinationals: conceptualization, measurement and theory», *Journal of International Business Studies*, vol. 17, núm. 3, pp. 41-57.
- [6] BOUQUET, C., HÉBERT, L. y DELIOS, A. (2002): «Foreign expansion in service industries. Separability and human capital intensity», *Journal of Business Research*, núm. 5710.
- [7] BRAINARD, S.L. (1993a): «A simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade off between Proximity and Concentration», *MIT NBER Working Paper*, núm. 4269.
- [8] BRAINARD, S.L. (1993b): «An empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade off between Multinational Sales and Trade», *MIT NBER Working Paper*, núm. 4580.
- [9] CAVES, R. (1971): «International corporations: the Industrial economics of foreign investment», *Economica*, núm. 38, pp. 1-27.
- [10] DRABEK, Z. (1998): «A Multilateral Agreement on Investment: Convincing the Sceptics», *WTO Staff Working Paper*, ERAD 98-05.



COLABORACIONES

- [11] DUNNING, J.H. (1977): «Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach», en Ohlin, B., Hesselborn, P. y Wiskman, P. (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London, pp. 395-419.
- [12] DUNNING, J.H. (1988): *Explaining international production*, Unwin Hyman, London.
- [13] DUNNING, J.H. (1989): «Multinational enterprises and the growth of services: some conceptual and theoretical issues», *The Service Industries Journal*, núm. 9, pp. 5-39.
- [14] DUNNING, J.H. (1993): *The Transnationalization of Service Industries*, United Nations, New York.
- [15] EATON, J. y TAMURA, A. (1994): «Bilateralism and regionalism in Japanese and US trade and Direct Foreign Investment Patterns», *NBER Working Paper* 4758.
- [16] EDVARDSSON, B., EDVINSSON, L. y NYSTROM, H. (1993): «Internationalisation in Service Companies», *The Service Industries Journal*, vol. 13, núm. 1, pp. 80-97.
- [17] ERRAMILLI, M.K. (1990): «Entry mode choice in Service Industries», *International Marketing Review*, vol. 7, núm. 5, pp. 50-62.
- [18] ERRAMILLI, M.K. (1991): «The experience factor in foreign market entry behaviour of service firms», *Journal of International Business Studies*, pp. 479-501.
- [19] ERRAMILLI, M.K. (1992): «Influence of some external and internal environmental factors on foreign market entry mode choice in service firms», *Journal of Business Research*, núm. 25, pp. 263-276.
- [20] FONTAGNÉ, L. (1999): «Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?», *STI Working Papers* 1999/3, OECD, París.
- [21] FONTAGNÉ, L. y PAJOT, M. (1997): «How Foreign Direct Investment affects International Trade and Competitiveness -An Empirical Assessment», *Working Paper CEPII*, núm. 97-17, diciembre.
- [22] FONTAGNÉ, L. y PAJOT, M. (2003): *Relationships between Trade and FDI Flows within two Panels of US and French Industries* (<http://team.univ-paris1.fr/teamperso/fontagne/papers/ichapi deJLM.pdf>)
- [23] GRONROOS, C. (1999): «Internationalization strategies for services», *Journal Services Market*, nú. 13, pp. 290-297.
- [24] GROSSMAN, G.H. y HELPMAN, E. (1989): «Product Development and International Trade», *Journal of Political Economy*, vol. 97, pp. 1251-1283.
- [25] GRUBEL, H.G. (1987): «All Traded Services are Embodied in Materials or People», *World Economy*, vol. 10, núm. 3, pp. 319-330.
- [26] GUILLÉN, M.F. (2004): «La internacionalización de las empresas españolas», *Información Comercial Española*, núm. 812, enero, pp. 211-224.
- [27] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P.R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge.
- [28] HILL, T.P. (1977): «On goods and services», *Review of Income and Wealth*, December.
- [29] HIRSCH, S. (1976): «An international trade and investment theory of the firm», *Oxford Economic Papers*, julio, vol. 28, pp. 258-271.
- [30] HIRSCH, S. (1993): «The globalization of services and service-intensive goods industries», en Aharoni, (Ed.), *Coalitions and Competition: The globalization of Professional Business Services*, London and New York, Routledge.
- [31] HOEKMAN, B.M. y STERN, R.M. (1991): «Envolving Patterns of Trade and Investment» en Hooper, P. y Richardson, J.D., *International Economic Transac-*



COLABORACIONES



COLABORACIONES

- tions: *Issues in Measurement and Empirical Research*, National Bureau of Economic Research, pp. 237-284.
- [32] HORSTMAN, I. y MARKUSEN, J. (1992): «Endogenous Market Structures in International Trade», *Journal of International Economics*, vol. 32, pp. 109-121.
- [33] HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, Mit Press, Cambridge.
- [34] JOHANSON, J. y VAHLNE, J.E. (1977): «The internationalization process of the firm- a model of knowledge development and increasing foreign market commitments», *Journal of International Business Studies*, vol. 8, pp. 23-32.
- [35] KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*, Harward University Press, Cambridge, Mass.
- [36] LEO, P. y PHILIPPE, J. (2001): «Internationalisation of Service Activities in the Haute-Garonne», *The Service Industries Journal*, vol. 21, núm. 1, pp. 63-80.
- [37] LIPSEY, R.E. y WEISS, M.Y. (1981): «Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics*, núm. 63, pp. 488-494.
- [38] MARKUSEN, J.R. (1983): «Factor Movement and Commodity Trade as Complements», *Journal of International Economics*, vol. 14, pp. 341-356.
- [39] MARKUSEN, J.R. (1995): «The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 2, pp. 169-189.
- [40] MARKUSEN, J.R. (2002): «Extensions to the Knowledge-Capital Model: Trade versus Affiliate Production, Factor-Price Effects, and Welfare Effects of Trade and Investment Liberation», en *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, pp. 153-188.
- [41] MILLER, S.R. y PARKHE, A. (1998): «Patterns in the expansion of U.S. banks' foreign operations», *Journal of International Business Studies*, núm. 29, pp. 359-389.
- [42] MUNDELL, R.A. (1957): «International trade and factor mobility», *American Economic Review*, vol. XLVII, núm. 3, pp. 321-335.
- [43] MUÑOZ GUARASA, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: Factores determinantes*, Civitas, Madrid.
- [44] MUÑOZ GUARASA, M. (2001): «La inversión directa extranjera en las actividades de servicios de la economía española», *Información Comercial Española*, núm. 794, octubre.
- [45] MUÑOZ GUARASA, M. (2005): «La internacionalización de los servicios en los países desarrollados», *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 8, pp. 692-700.
- [46] NUSBAUMER, J. (1987): *Services in the Global Market*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- [47] OECD (1998): «Trade Competition and Foreign Direct Investment. A New Assessment», DSTI/EAS/IND/SWP (98) 9, *Statistical Working Party of the Industry Committee*.
- [48] OECD (2007a): *SourceOECD International Direct Investment Statistics. International Direct Investment by industrial sector* vol. 2007 release 01, OECD, Paris.
- [49] OECD (2007b): *SourceOECD Services Statistics. Statistics on International Trade in Services Detailed tables by Service* vol 2007 release 01, OECD, Paris.
- [50] PFAFFEMAYR, M. (1996): «Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements», *Weltwirtschaftliches Archiv*, núm. 132, pp. 502-522.
- [51] ROBERTS, J. (1998): *Multinational Business Service Firms*, Aldeshot: Ashgate.

- [52] ROBERTS, J. (1999): «The internationalisation of Business Service Firms: A Stages Approach», *The Service Industries Journal*, vol. 19, núm. 4, pp. 68-88.
- [53] RUBALCABA, L. y CUADRADO, J.R. (2002a): «Service in the age of globalisation explanatory interrelations and dimensions», en Cuadrado, Rubalcaba y Bryson (Eds.), *Trading Services in the Global Economy*, Edward Elgar, pp. 27-57.
- [54] RUBALCABA, L. y CUADRADO, J.R. (2002b): «A comparative approach to the internationalisation of service industries», en Cuadrado, Rubalcaba y Bryson (Eds.), *Trading Services in the Global Economy*, Edward Elgar, pp.78-108.
- [55] RUCKMAN, K. (2003): «Mode of entry mode into a foreign market: the case of US mutual funds in Canada», *Journal of International Economics*, núm. 1.
- [56] SAMPSON, G.P. y SNAPE, R.H. (1985): «Identifying the Issues in Trade in Services», *World Economy*, vol. 8, núm. 2, pp. 171-181.
- [57] SÁNCHEZ PEINADO, E. y PLA BARBER, J. (2005): «La inseparabilidad y el grado de adaptación como determinantes de la internacionalización de las empresas de servicios», *Cuadernos de Gestión*, vol. 5, núm. 2, pp. 31-54.
- [58] SAPIR, A. (1993a): «Sectorial dimension», *European Economy*, núm. 3.
- [59] SAPIR, A. (1993b): «The structure of services in Europe: A conceptual framework», *European Economy*, núm. 3, pp. 83-98.
- [60] SEGEBARTH, K. (1990): «Some Aspects of the Trade in Services: An Empirical Approach», *The Service Industries Journal*, vol. 10, núm. 2, pp. 266-283.
- [61] VANDERMERWE, S. y CHADWICK, M. (1989): «The internationalisation of Services», *The Service Industries Journal*, vol. 9, núm. 1, pp. 79-93.
- [62] VAN MARREWIJK, C., STIBORA, J., DE VAAL, A. y VIAENE, J.M. (1997): «Producer Services, Comparative Advantage and International Trade Patterns», *Journal of International Economics*, núm. 42, pp. 195-220.
- [63] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Life Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, may, pp. 190-207.
- [64] WHICHARD, O.G. (2001): «Measurement and Classification of Service Sector Activity: Data Needs for GATS 2000», en Stern, R.M. (Ed.), *Services in the International Economy*, pp. 83-115.



COLABORACIONES

