

Julian Arkell\*

# ORIGEN Y DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS A LA PRODUCCIÓN

*Este artículo resume el origen y desarrollo histórico de la internacionalización de los servicios a la producción (producer services), servicios que se ofrecen como insumos intermedios a otras empresas y a los Gobiernos. Los servicios intermedios a la producción han sido agentes de internacionalización desde el momento en que sus clientes desarrollaron operaciones comerciales multinacionales. El estudio de su desarrollo permite comprender las diferentes modalidades y avatares históricos que explican el estado de la internacionalización terciaria en nuestros días. La existencia de importantes barreras al comercio internacional de servicios supone un freno a las ventajas históricas que los servicios han trasladado de una parte a otra del mundo.*

**Palabras clave:** servicios, servicios a la producción, internacionalización, GATS.

**Clasificación JEL:** F13, F21, L80.

## 1. Introducción

Los servicios intermedios a la producción incluyen infraestructuras como los servicios de transporte, financieros, de telecomunicaciones y energéticos, los servicios de distribución y los servicios profesionales que incluyen los intensivos en conocimientos. Todos ellos representan la proporción más significativa del sector servicios, constituyendo actualmente la parte principal de las economías desarrolladas y también la de muchos países en vías de desarrollo.

La internacionalización de servicios proviene de una multiplicidad de hechos, algunos de los cuales son fruto

de una larga tradición. Los servicios de transporte han sido internacionales durante milenios y algunos servicios bancarios lo han sido durante muchos siglos. A veces los servicios de infraestructura más importantes los proporcionaba inicialmente el Estado, como en el caso del transporte marítimo y aéreo, la banca, los seguros, las telecomunicaciones, la distribución de agua, electricidad y gas, además de la prestación estatal de servicios médicos y sociales, de educación y justicia. Sin embargo, casi nunca ocurría lo mismo con los servicios empresariales (servicios de informática, técnicos, de consultoría, publicidad, *marketing* e inmobiliarios) ni con los servicios profesionales de abogados, contables, ingenieros, arquitectos, peritos y actuarios.

Determinados servicios de infraestructura deben proporcionar servicios regulares, incluidos los servicios de carga marítima y el transporte aéreo de pasajeros y

---

\* Consultor independiente especializado en inversiones y comercio internacional en el sector servicios.

mercancías. Algunos deben prestar servicios «permanentes» fiables, como los proveedores de telecomunicaciones, los servicios de cambio de divisas y transferencias de fondos, el acceso a cajeros automáticos, el empleo de tarjetas de crédito y la provisión de bases de datos e información. Otros precisan la presencia física tanto para las empresas como para el acceso de consumidores al por menor, como con las cuentas de depósito y los servicios de créditos bancarios y los seguros de automóviles, viviendas, vida y la provisión de planes de pensiones y de planes de ahorro relacionados. El reaseguro es más similar a la oferta al por mayor y se basa en el reparto mundial de riesgos para prestar los servicios óptimos a aseguradores directos. Los servicios intermedios dependen de servicios de telecomunicaciones, informática e información que se prestan internacionalmente.

Por su parte, los servicios empresariales intensivos en conocimiento y los servicios profesionales se caracterizan por los elevados niveles educativos, de logros intelectuales y de cualificaciones de cada individuo. Encierran un elevado grado de conocimientos adquiridos y experiencia laboral que puede aplicarse en situaciones de mercado atípicas que precisen que la calidad del servicio se ajuste a las necesidades del cliente. Las empresas que forman parte de las denominadas «economías de aglomeración», en las que surgen economías de escala externas por la estrecha proximidad de empresas, están situadas en ciudades importantes cerca de las multinacionales más grandes y de sus propios competidores. Dichas concentraciones urbanas están bien conectadas mediante servicios de transporte y de comunicaciones avanzadas dentro de sus mercados regionales y a escala mundial. Se necesitan redes internacionales para subcontratar a los especialistas necesarios que trabajen en equipos de expertos «de geometría variable» que no sean específicos del lugar y que no dependan necesariamente de procesos secuenciales de suministro ni necesiten una organización integrada verticalmente. Las empresas de servicios empresariales transfieren conocimientos y difunden información, y cre-

cen desarrollando economías de alcance y proyectando una reputación fiable de marca de calidad, coherencia y seriedad para garantizar y conservar la confianza y el fondo de comercio de los clientes. Sus clientes no suelen ser capaces de dissociar el contenido de los servicios prestados de la calidad percibida del proveedor.

Las empresas de servicios empresariales amplían el alcance de su oferta en mercados extranjeros para repartir el riesgo de las fluctuaciones de la demanda. Dichos servicios no se proporcionan en un flujo continuo de productos similar a una cadena de suministro, ni de aquellos servicios que dependen de la distribución y el comercio de productos, porque este tipo de servicio depende de la aportación de expertos individuales, independientemente de cualquier estructura empresarial particular y no de cadenas lineales de transformación. Su producción exige un alto nivel de conocimientos, no se divide fácilmente en componentes normalizados y sus funciones específicas pueden estar relacionadas con todas las formas de producción, distribución y consumo, sobre las que pueden ejercer una profunda influencia (de hecho, la coproducción ayuda a que sus clientes se adapten a las presiones de la globalización). Pueden prestar sus servicios en cualquier lugar y en cualquier momento sin demasiado capital físico de apoyo. Una elevada proporción del servicio total se presta mediante visitas personales a las instalaciones del cliente. No existe una continuidad inherente en la oferta de servicios empresariales diseñados a medida y gran parte del contenido se basa en el conocimiento tácito de los expertos que desempeñan los papeles clave.

Las empresas de servicio suelen desarrollar una fuerte capacidad en su mercado nacional antes de acometer la expansión al extranjero. Esto quiere decir que, en términos comerciales, las principales barreras están relacionadas con el desplazamiento de sus expertos más allá de las fronteras nacionales en las que la expedición de visados y permisos de trabajo y el reconocimiento de cualificaciones son imperativos fundamentales en el marco general de las políticas de inmigración y los controles fronterizos. Donde es necesaria la inversión direc-

ta para establecer una presencia local en el mercado extranjero, puede haber restricciones significativas a las formas y el alcance de la participación de capital y las proporciones de expatriados en consejos de administración que permiten los gobiernos<sup>1</sup>.

El siguiente apartado se fija en las primeras prestaciones de servicios a escala internacional y en la naturaleza de las tendencias más recientes. El apartado tercero describe los medios a través de los cuales se prestan los servicios en el extranjero, el apartado cuarto examina brevemente las tendencias de internacionalización de los principales sectores de servicios de infraestructura, distribución y turismo, y el apartado quinto describe las tendencias de los servicios empresariales profesionales y de construcción. El apartado sexto menciona cuestiones de acuerdos comerciales que afectan a la oferta internacional de servicios empresariales y el apartado séptimo finaliza con las tendencias para el futuro.

## 2. La internacionalización: antecedentes

### Primeros proveedores internacionales de servicios

El transporte en la Ruta de la seda funcionaba entre Europa, Oriente Próximo y China hace unos 2.100 años en respuesta a la demanda de determinados productos muy apreciados que merecía la pena transportar a pesar del relativamente elevado coste del trayecto por tierra. Los exportadores chinos de la dinastía Han desarrollaron rutas de transporte marítimo equivalentes unos 700 años más tarde. Dicho comercio no podía prosperar durante mucho tiempo sin la seguridad proporcionada por la potencia militar y, así, los servicios bancarios y de transporte surgieron a escala internacional durante los imperios principales, como el mongol y sus kanatos y el imperio otomano, que abarcaba tres continentes en el

Siglo XVII, su período central. Las exportaciones de servicios al principio siguieron sobre todo a los ejércitos, al comercio de mercancías y a los colonizadores expatriados. Tal vez las primeras características de una economía mundial intervinclada pudieran observarse para el siglo XIV (Wolf, 2004).

Durante tres siglos, se han prestado servicios de ingeniería al extranjero desde Gran Bretaña. Fue la primera nación que desarrolló un excedente comercial de la oferta de servicios a partir de al menos la segunda mitad del Siglo XVIII; de hecho, la historia demuestra que, dejando aparte el período de la Segunda Guerra Mundial, ha registrado un excedente de partidas invisibles de servicios no gubernamentales desde 1794, inicialmente debido al transporte (su importante flota de transporte) y a los servicios financieros (incluidos seguros para el numeroso comercio de mercancías), y a pesar de un déficit continuado más reciente en viajes, debido al turismo hacia otros países. Desde la obtención de la hegemonía en la posguerra, las exportaciones de servicios de Estados Unidos han encabezado la clasificación del comercio de invisibles, con el Reino Unido o Francia en segundo lugar, aunque bastante más atrás. Los mayores déficit del comercio de servicios los han registrado sistemáticamente Japón y Alemania, lo que revela su significativo nivel de importaciones de servicios y las relativamente menores exportaciones de éstos (Clarke, 1967; Griffiths, 1975; Arkell y Harrison, 1987; Liston y Reeves, 1988).

Los servicios han constituido una influencia fundamental en la evolución de la globalización. En la primera mitad del Siglo XX, las telecomunicaciones y el transporte fueron los principales contribuyentes a la parcial «muerte de la distancia» y las principales herramientas empleadas por los empresarios, e importantes empresas internacionales establecieron redes privadas y sistemas de pago.

### La naturaleza de la reciente internacionalización

Una vez las economías occidentales comenzaron a recuperarse de la Segunda Guerra Mundial, el ascenso

<sup>1</sup> Este apartado introductorio se inspiró en varias de las publicaciones citadas en la lista de referencias.

de la informática y las telecomunicaciones informatizadas a partir de los años setenta dio el principal impulso al desarrollo de un mayor abanico de servicios exportados. Las gigantescas empresas minoristas comercian en ambas direcciones entre países desarrollados y en vías de desarrollo cuyos sistemas están unidos mediante logística, incluido el seguimiento de punto a punto y el enclavamiento de itinerarios de transporte aéreo, marítimo, ferroviario y por carretera. En los años noventa, el correo electrónico, los sitios *web* y los sistemas de pago a través de internet otorgaron poder incluso a los exportadores más pequeños, tanto de bienes (que también necesitan servicios de mensajería y postales para su entrega) y de servicios, como viajes, hoteles, música y ocio (Cuadrado *et al.*, 2002; Wolf, 2004).

A lo largo de los últimos treinta años, las tendencias que han intensificado la competencia incluyen la privatización, la desregulación, la nueva regulación y la liberalización de los mercados, la revolución de las TIC, el aumento de la complejidad de la ciencia y la tecnología y de los procesos de prestación de servicios, y el cambio en las pautas de la demanda, algunas satisfechas con unidades de producción estándar, modular y básica. De dichos cambios surge la necesidad de crear redes y acciones conjuntas, sustentadas mediante el aumento de la subcontratación a medida que las empresas se concentran en sus competencias principales. Además, la tradicional frontera entre la fabricación industrial y los servicios ha ido desdibujándose, ya que el valor añadido durante la producción de bienes procede cada vez más de las aportaciones de los servicios empresariales (Toivonen, 2002).

Los servicios de infraestructura están, en su mayoría, muy regulados (incluidos los servicios financieros, el transporte y las telecomunicaciones), al igual que los servicios sanitarios y los principales servicios profesionales. De esta forma, la influencia y el diálogo con los reguladores del sector y con las autoridades de defensa de la competencia son fundamentales a escala nacional, y a escala internacional, el desarrollo de normas internacionales y la colaboración entre reguladores y su-

pervisores es una necesidad importante. Cuanto más complejas lleguen a ser las ofertas de servicios en relación con los riesgos para la salud, la seguridad y los bienes muebles y de otro tipo, el medio ambiente, etcétera, más probable será que su regulación y supervisión se vuelvan más intensas.

Tras la eliminación de los controles sobre las salidas de capitales desde mediados de los años ochenta, las principales inversiones directas extranjeras, sobre todo en los sectores financiero, de telecomunicaciones y distribución, las realizaban relativamente pocas multinacionales, que más recientemente incluyen algunas con sede en los principales mercados emergentes. La mayor parte de las inversiones se realizan en forma de fusiones y adquisiciones, en vez de las inversiones en los «nuevos proyectos» que son posibles en la industria. La inversión en empresas locales existentes adopta la forma de financiación adicional para activos fijos y reservas, formación para la dirección local y actualización de los sistemas operativos.

La mayor parte de las Pyme sólo abastecen a su mercado nacional. Las que exportan servicios es probable que se concentren en los mercados más ricos y abiertos y no sean capaces de enfrentarse (o no deseen hacerlo) a los mercados difíciles y con más restricciones comerciales, sobre todo en los que el potencial se mide en términos de medio o largo plazo. Posiblemente comiencen prestando servicios a clientes extranjeros ubicados en su mercado nacional. Su intercambio comercial se desarrollará en primer lugar con los países más cercanos físicamente, y con aquellos que tienen similitudes en materia cultural, lingüística, de preferencias de clientes y de métodos empresariales. Es de suponer que estos factores representan la mayor parte de las pautas comerciales actuales de las Pyme. Para las Pyme de EE UU y el Reino Unido, por ejemplo, el uso generalizado de la lengua inglesa y el patrimonio cultural anglosajón compartido, como en los países de la *Commonwealth*, son grandes ventajas. Sólo en etapas posteriores de crecimiento de las exportaciones se crearán sucursales o filiales en el extranjero, con capital suficiente para financiar los ries-

gos operativos y financieros que acarreen (Cuadrado *et al.*, 2002; Bryson *et al.*, 2004; Wolf, 2004).

En los países en vías de desarrollo, el Estado sigue desempeñando un papel fundamental en el desarrollo de las infraestructuras físicas de las que depende la actividad económica: los medios de transporte de personas y mercancías (por carretera y ferrocarril, a través de puertos y aeropuertos), incluido el servicio postal, y los medios para la transmisión de información por redes de telecomunicaciones con conexiones internacionales fiables. Sin embargo, es posible que la financiación para estas redes fundamentales deba recaudarse en el extranjero debido a la escasez de capital nacional, y que deba atraerse a expertos extranjeros junto con dichas inversiones para garantizar el empleo de las mejores prácticas. Ninguno de estos dos factores podrá atraerse en ausencia de una serie de requisitos, como son el Estado de derecho, leyes modernas para proteger los derechos de los inversores, la privatización de las empresas para fomentar la innovación, una revisión del alcance de la regulación aplicada a los proveedores para eliminar medidas onerosas y legislación estricta en materia de competencia con reguladores independientes para descartar los problemas derivados del poder monopolístico excesivo de los primeras entidades extranjeras que se establecen en el país. Los sistemas adecuados de distribución —instalaciones mayoristas y minoristas— que completan la cadena de suministro de bienes dependen de la implantación eficaz y equitativa por parte de los estados de las leyes que regulan la ordenación del territorio y el urbanismo, el transporte y la competencia.

### 3. Formas de prestar los servicios a escala internacional

#### Transacciones con no residentes y los modos de suministro del GATS

El comercio internacional de servicios se define para incluir a aquellas transacciones que implican pagos por parte de residentes de un territorio a residentes de otros

por la prestación de servicios. Con el advenimiento de la Organización Mundial del Comercio en 1995 (como sucesora del GATT) y su Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, o GATS, en su sigla inglesa), la cobertura del comercio se amplió para incluir no sólo los flujos transfronterizos de servicios, sino también los gastos personales de viajes al extranjero (ya sean por negocios, turismo, formación académica o tratamientos sanitarios), el establecimiento de sucursales y filiales en el extranjero, y las visitas temporales de proveedores de servicios individuales, ya sean empleados de empresas exportadoras o exportadores independientes, en calidad de profesionales liberales, integrantes de espectáculos, etcétera.

#### Los cuatro modos de suministro del GATS

En la jerga del GATS, las distintas categorías del comercio de servicios se definen como los cuatro modos de suministro:

*La información, como el producto de servicios, cruza la frontera (modo 1)*

Este modo de suministro incluye los servicios prestados a través del servicio postal y de empresas de mensajería o a través de internet, teléfono y fax, como los diseños de arquitectos, el asesoramiento jurídico, los informes de investigaciones de mercado, la enseñanza a distancia y una serie de servicios administrativos que se deslocalizan.

*Los consumidores llegan al país del proveedor (modo 2)*

Cuando llegan consumidores extranjeros a un territorio, entran dentro de tres grupos:

- a) Individuos que adquieren servicios prestados localmente:
  - Visitantes en viajes de negocios (a congresos y ferias comerciales, por ejemplo).

- Proveedores de servicios con presencia temporal (como ingenieros, abogados, consultores de administración).

- Turistas de vacaciones (incluidos los que acuden a spas y centros de bienestar).

- Estudiantes para recibir formación académica.

- Enfermos para recibir tratamiento médico.

b) Barcos y aviones que adquieren servicios mientras permanecen temporalmente en puertos y aeropuertos, incluidas las reparaciones.

c) Empresas e instituciones establecidas en el territorio, que se abastecen con proveedores de servicios locales, entre ellos:

- Sucursales y filiales controladas desde el extranjero con presencia comercial como proveedores de servicios

- Embajadas, consulados, unidades militares e instituciones internacionales.

#### *El capital cruza la frontera para tener presencia comercial (modo 3)*

Los distintos tipos de entidades pueden clasificarse como:

1) Uniones temporales de empresas

2) Participación minoritaria: 10-50 por 100 del capital

3) Filiales con más del 50 por 100 de participación de capital extranjero o con control extranjero.

Sólo el tercer grupo se incluye en la definición del GATS de comercio internacional de servicios, y se hace referencia a las actividades de estas «personas jurídicas» en el modo 3 como comercio de servicios de filiales extranjeras (*Foreign Affiliates Trade in Services*, o FATS, en la sigla inglesa). Estas entidades pueden prestar sus servicios a:

- Consumidores nacionales (empresas y particulares) residentes en el mercado local

- Turistas y visitantes en viajes de negocios

- Otras entidades controladas desde el extranjero y establecidas en el territorio

- Embajadas, consulados, unidades militares e instituciones internacionales.

Dichas filiales extranjeras también pueden comerciar internacionalmente con servicios exportando sus servicios y adquiriendo servicios importados.

*Los proveedores individuales cruzan la frontera para suministrar servicios y vuelven a casa (modo 4: «el movimiento temporal de personas físicas»)*

Las categorías de personas de acuerdo con el GATS son:

- Proveedores de servicios contractuales:

- Profesionales independientes

- Empleados de entidades que prestan servicios

- Trabajadores destinados temporalmente a otros centros de trabajo de la misma empresa (es decir, empleados de filiales extranjeras).

El modo 4 no incluye a aquellos extranjeros que trabajan para empresas de servicios que sean propiedad de nacionales del país de destino o que estén controladas por estos. Tampoco están incluidos aquellos que trabajan para organismos gubernamentales (como los servicios nacionales de sanidad o las autoridades educativas o locales). También es poco probable que los extranjeros que trabajen temporalmente en otros sectores como la agricultura, la minería y la fabricación se clasifiquen en el modo 4 (a menos que los proporcione una agencia), ni aquellos contratados como empleados del hogar, puesto que los hogares que los contratan no son proveedores de servicios.

#### **4. La internacionalización de los servicios de infraestructura y distribución y del turismo**

##### **Transporte**

##### *Servicios de transporte marítimo*

Los servicios de transporte marítimo constituyen el primero ejemplo de la internacionalización del suministro

tro de servicios, como ya se ha mencionado. La migración y los viajes dependían de embarcaciones primitivas hasta el año 1000, aunque los juncos chinos de varios mástiles podían transportar hasta 200 personas ya en el año 200. Para el transporte de mercancías, en la Baja Edad Media se formó la alianza de la Liga Hanseática de gremios, que culminó a mediados del Siglo XIV. El imperio otomano prohibió el acceso de los europeos a las rutas comerciales de Constantinopla desde 1453, incluidas las del norte de África. A finales del Siglo XVI, el dominio lo ostentaban las flotas mercantes holandesas, a las que posteriormente sucedieron las flotas británicas.

Desde los años cincuenta del siglo pasado, las principales compañías navieras de flete internacional han tenido su base en Europa y Asia oriental. La llegada, a partir de entonces, de los contenedores modernos de tamaño estándar revolucionó la productividad de los barcos de transporte marítimo y de los puertos en relación con la gestión de mercancías secas no a granel.

### *Ferrocarriles*

La primera locomotora de vapor corrió sobre raíles metálicos y prestó un servicio público en 1825. Después se desarrollaron ferrocarriles por toda Europa, en Norteamérica y Latinoamérica, y muchos de los primeros fueron diseñados por ingenieros británicos. Pero no fue hasta 1922 cuando se fundó la Unión Internacional de Ferrocarriles. Se trata de la organización mundial para la cooperación internacional entre ferrocarriles y la promoción del modo de transporte ferroviario, y su objetivo inicial fue la estandarización y la mejora de las condiciones para la construcción y la explotación de ferrocarriles, sobre todo con vistas al tráfico internacional.

### *Servicios de transporte aéreo*

En los años veinte del siglo pasado, las líneas aéreas estadounidenses y europeas comenzaron a ofrecer servicios de transporte de pasajeros al extranjero,

llegando hasta Oriente Próximo, la India y Shanghái. Desde los años cuarenta, prácticamente todas las compañías aéreas nacionales de bandera, así como las aerolíneas privadas, han prestado servicios internacionales de transporte de pasajeros y mercancías perecederas y de gran valor.

El Convenio sobre Aviación Civil Internacional (o «Convenio de Chicago»), lo firmaron 52 Estados en 1944, y la Organización de Aviación Civil Internacional nació en 1947, como organismo especializado de la ONU. Los gobiernos signatarios convinieron en ciertos principios y disposiciones, a fin de que la aviación civil internacional pudiera desarrollarse de manera segura y ordenada y de que los servicios internacionales de transporte aéreo pudieran establecerse sobre una base de igualdad de oportunidades y realizarse de modo seguro y rentable. La mayor parte del tráfico aéreo internacional lo regulan acuerdos bilaterales entre países, que designan compañías específicas para operar en determinadas rutas.

### *Servicios de logística*

Hay una serie de servicios que son fundamentales para la exportación de productos agrícolas, manufacturas y minerales. Un «grupo de logística de exportación» incluye el transporte ferroviario y por carretera, los servicios portuarios, los seguros y la financiación comercial, las telecomunicaciones y algunos servicios empresariales que exigen un alto nivel de conocimientos. Si alguno de estos servicios funciona mal y es caro, o si existen normas restrictivas o monopolios estatales ineficientes, los costes efectivos en los que se ha incurrido pueden ser mayores que cualquier arancel impuesto a los productos físicos intercambiados.

### **Servicios financieros**

A mediados de los años ochenta del Siglo XX, los mercados financieros internacionales se convirtieron en mercados integrados debido al levantamiento de los

controles gubernamentales al flujo de capitales y al cambio de divisas, y las tecnologías de la información permitieron que los precios de los tipos de interés y los tipos de cambio, y los precios de los valores de inversión a largo plazo se divulgasen de forma instantánea. La nueva capacidad informática permitió que se diseñasen y comercializasen productos bancarios y productos del Tesoro más sofisticados. El simultáneo despliegue internacional de las empresas más grandes requería movilidad financiera y operaciones al contado que no estuvieran limitadas por las fronteras nacionales. Así, la integración de los mercados de capitales llevó a que los principales bancos y sociedades de valores desarrollasen una capacidad mundial y permitiesen la negociación de valores durante las 24 horas, tanto para inversiones directas a largo plazo como para inversiones de cartera (Clarke, 1967; Griffiths, 1975).

La desregulación en 1986 de los mercados financieros londinenses (el denominado «Big Bang») se produjo en líneas funcionales que eliminaron la segmentación entre bancos, corredores de bolsa, inversores de bolsa y bancos de inversiones. Para entonces, había habido un crecimiento muy rentable y repentino en la titularización en Europa y Estados Unidos (Liston y Reeves, 1988; Miller, 1989).

### *Banca*

Muchos de los primeros banqueros en las ciudades-estado griegas de hace unos 2.500 años eran residentes extranjeros. Los romanos perfeccionaron después los aspectos administrativos de la banca y aumentaron la reglamentación de las instituciones y las prácticas financieras. Sin embargo, tras la caída del imperio romano, la banca se interrumpió en la Europa occidental hasta la época de las cruzadas.

El primer banco con operaciones reconocibles actualmente se fundó en Italia en 1472, seguido por el primero en el Reino Unido en 1672, y otros bancos europeos a principios y mediados del Siglo XVIII. Comenzaron a prestar servicios a clientes extranjeros desde los prime-

ros años, y posteriormente abrieron sucursales en el extranjero (Griffiths, 1975).

### *Valores, derivados y cambios de divisas*

Las bolsas de valores y los mercados de valores extrabursátiles negocian una gran variedad de obligaciones, valores, fondos de inversión e instrumentos derivados, a los que acceden inversores y especuladores desde todo el mundo, al igual que a los cambios de divisas.

### *Seguros y actuarios*

Los inicios de los seguros internacionales, hace unos siete siglos, pueden atribuirse a los riesgos del transporte de cargas marítimas. En las economías modernas, la mayor línea de seguros, aparte de los de vida, es la cobertura para los vehículos de motor, puesto que el elemento de la responsabilidad civil suele ser obligatorio de acuerdo con la legislación, en especial para los viajes transfronterizos. Los seguros son fundamentales para los aviones y sus pasajeros y para todos los tipos de carga en tránsito, así como para los cargueros.

Los actuarios prestan un servicio fundamental para las aseguradoras. En 1895 se fundó una asociación de personas físicas, a la que sucedió la Asociación Internacional de Actuarios, formada en 1998. Actualmente tiene 49 asociaciones que son miembros de pleno derecho (con alrededor de 29.000 actuarios cualificados) y 22 observadores. Su objetivo es desarrollar una profesión internacional para llegar a un núcleo de valores más uniforme para el desarrollo de normas profesionales de competencia y acreditación, junto con un código de conducta.

Como ejemplo de internacionalización en el exterior desde la segunda guerra mundial, Bermuda es el segundo mayor mercado mundial de seguros —principalmente de reaseguros, y gracias al atractivo que suponen los bajos impuestos—, en el que existe una convergencia entre unas finanzas sofisticadas y los seguros. Dan innovadores enfoques a la gestión y el control de

los riesgos —que el FMI ha aprobado— y tienen unos 140 actuarios, la mayoría dedicados a los seguros. Los reguladores siguen normas internacionales y su objetivo es mantenerse al día de los clientes comerciales. Cada vez es más importante la colaboración bilateral o multilateral entre reguladores, motivada en gran medida por la prevención de los delitos financieros transfronterizos (Kading, 2008).

#### *Información financiera y agencias de evaluación*

La provisión y transferencia de información financiera y de tratamiento de datos financieros es un importante servicio en el que dominan unas pocas multinacionales de gran tamaño. Prestan servicios esenciales a bancos y otras instituciones financieras que son extremadamente importantes para los mercados de obligaciones de renta fija y de valores y para los cambios de divisas.

En las dos últimas décadas se ha producido un enorme aumento de la demanda de los servicios de agencias de evaluación y algunas han crecido rápidamente, logrando una presencia mundial. Las evaluaciones sirven como referentes de capacidad financiera que deberían permitir que las empresas obtuvieran un acceso más estable a mercados de capitales mayores y redujeran el coste de la financiación. Por tanto, se consideró importante que las clasificaciones crediticias permanecieran estables y que tuvieran en cuenta la probable evolución de los acontecimientos a medio plazo. Sin embargo, las turbulencias financieras desde el verano de 2007 han dañado la confianza en la forma en que sus modelos financieros evalúan los riesgos y se ha cuestionado su independencia con respecto a los principales clientes.

### **Comunicaciones**

#### *Servicio postal y servicios de mensajería*

Los servicios de mensajería han tenido dimensión internacional durante algunos siglos. En 1874, se creó la

Unión Postal Universal, con sede en Berna (Suiza). Se trata del principal foro de cooperación entre las organizaciones del sector postal y ayuda a garantizar una red universal de productos y servicios actualizados. Con 191 países miembros, este organismo especializado de la ONU cumple un papel consultivo, de mediación y contacto, y presta asistencia técnica en caso necesario. Establece las normas para los intercambios postales internacionales y hace recomendaciones para estimular el crecimiento del volumen de envíos postales y mejorar la calidad del servicio para los clientes. Sin embargo, las organizaciones nacionales siguen estableciendo sus propias tarifas de franqueo, deciden sobre la emisión de sellos postales y sobre la forma de gestionar sus operaciones postales y su personal.

Los servicios de mensajería internacional desempeñan un importante papel en la distribución de paquetes y correo urgente, y en el flujo de piezas para sistemas de producción «justo a tiempo» (*just-in-time*). Muchos productores dependen de los servicios de entrega «al día siguiente» que proporcionan sus sistemas de transporte multimodal. La Conferencia de Empresas de Mensajería Internacional se formó en 1983 y, en 2004, le sucedió la Global Express Association (asociación de mensajería mundial) para promover y proteger los intereses del sector de la mensajería internacional.

#### *Telecomunicaciones*

Samuel Morse envió su primer mensaje público a través de una línea de telégrafo entre Washington y Baltimore (en EE UU) en 1844, abriendo la era de las telecomunicaciones. Se hicieron necesarios los acuerdos bilaterales para la conexión internacional y muchos países también establecieron pronto acuerdos regionales. En 1866, se tendió el primer cable que cruzaba el Océano Atlántico (Wolf, 2004).

En 1865, sus 20 miembros fundadores suscribieron el primer Convenio Telegráfico Internacional en París, creando la Unión Telegráfica Internacional en Ginebra. Su misión es garantizar la producción eficiente y oportuna

na de normas que cubran todos los campos de las telecomunicaciones a escala mundial, así como definir principios arancelarios y de contabilidad para los servicios de telecomunicaciones internacionales.

### **Distribución y comercio de tránsito**

En sus inicios, las sociedades comerciales prestaban servicios como la compra al por mayor de algodón, seda y té en mercados extranjeros. Uno de los primeros comerciantes internacionales fue una empresa británica que fundó un monopolio de sociedades comerciales en la India para dichos productos en 1600; en 1932 se fundó otro en China que sigue activo en Asia y que opera desde Hong Kong. Japón ha desarrollado desde la segunda guerra mundial importantes casas comerciales que prestan servicio a los mercados internacionales.

#### *Venta al por mayor y al por menor*

Muchos mayoristas y minoristas estadounidenses y europeos tienen, por ejemplo, oficinas en el Sudeste asiático que consiguen productos para su reventa y que también dirigen productos desde EE UU y la Europa occidental hasta sus propias filiales minoristas en Asia. Esta tendencia de expansión ha sido significativa en los últimos veinte años más o menos, impulsada en parte por la saturación y los reglamentos urbanísticos en los mercados nacionales, pero sobre todo por el objetivo empresarial de crecimiento centrado en una demanda potencial sin explotar en mercados extranjeros o la creación de oferta para nichos de mercado. El comercio transfronterizo de los productos con los que comercian se asigna a la cuenta de la balanza de pagos de mercancías. Sin embargo, un estudio reciente de la oficina estadounidense de análisis económico ha demostrado que es posible desagregar el importante elemento de los servicios al por mayor, que se distingue de los bienes comercializados (Cuadrado *et al.*, 2002; Wolf, 2004; Arkell y Johnson, 2005; Borga, 2006).

#### *Franquicias y comercio de tránsito*

En países como la India y Arabia Saudí, en los que existe una prohibición a la entrada de minoristas extranjeros al mercado, la ubicación conjunta en centros comerciales de empresas locales que tienen franquicias de marcas líderes de ropa y de otros artículos de consumo de EE UU, Europa occidental y Japón ha sido una tendencia creciente desde hace diez años o más (Arkell y Johnson, 2005).

Las principales cadenas hoteleras, al igual que algunas cadenas de restaurantes, han empleado una combinación de inversión directa y la concesión de franquicias de sus marcas para su desarrollo internacional.

Comercio de tránsito es el término que se aplica a la actividad de una empresa de un país que compra bienes en otro país y los vende en un tercero, obteniendo beneficios con la transacción. Se trata de una actividad puramente internacional y se ha llevado a cabo al menos desde el siglo pasado.

### **Distribución de electricidad, agua y gas**

Como consecuencia de la privatización de muchas empresas públicas en este campo en las últimas dos décadas, en algunos casos se separó la función de distribución de la de producción y, con frecuencia, se convirtió en una cooperación internacional entre empresas de distintos territorios. Las mayores empresas de abastecimiento de agua y electricidad han adquirido empresas en el extranjero. Aunque lo que se suministra a través de cables y tuberías se clasifica como bien, la explotación de dichos conductos es una función de servicio.

### **Turismo**

El turismo es en la actualidad la industria más importante del mundo, y Europa y Norteamérica dominan como destinos turísticos.

- El turismo representa aproximadamente el 35 por 100 de las exportaciones mundiales de servicios.

- En 2007 hubo 898 millones de visitas turísticas internacionales (una tasa de crecimiento anual del 6,5 por 100 entre 1950 y 2007).

- Los ingresos del turismo internacional ascendieron a un total de 733.000 millones de dólares estadounidenses en 2006.

- Se prevé un aumento hasta 1.600 millones de visitas turísticas internacionales en todo el mundo antes de 2020.

Los viajes personales al extranjero dependen de muchos sectores de servicios, no sólo de los hoteles y otros alojamientos en los que se hospedan los turistas y de los restaurantes en los que comen, sino también, y sobre todo, del transporte, la financiación, las telecomunicaciones, los comercios minoristas, el ocio y, cada vez más, los centros de bienestar, *spas* y clínicas médicas. A los turistas no sólo les atraen las características naturales como el paisaje o los animales salvajes, sino también el patrimonio y las atracciones culturales, museos, galerías de arte y exposiciones, muchos de cuyos servicios tienen un aspecto internacional.

La Unión Internacional de Organizaciones Oficiales de Propaganda Turística se creó en 1934 y, en 1970, su asamblea general especial adoptó los estatutos de la Organización Mundial del Turismo. Su secretaria general se creó en Madrid en 1976 y actúa como organismo de ejecución del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, para cooperar desde el punto de vista técnico con los gobiernos miembros.

El Consejo Mundial de Viajes y Turismo lo formaron en 1990 los directores generales de muchas empresas de viajes, y sus actividades incluyen la defensa de la liberalización del transporte aéreo y cuestiones turísticas como formación, impuestos y desarrollo sostenible. Sus informes de investigación anuales cubren actualmente 174 países.

El sector de los viajes incluye también al creciente número de estudiantes de enseñanza superior de los países en vías de desarrollo que acuden a universidades de Estados Unidos, la Europa occidental y Japón, y la proliferación de estas universidades y escuelas de ne-

gocios a escala internacional. De forma similar, los enfermos reciben asistencia sanitaria en hospitales y clínicas de Occidente, y unos pocos hospitales privados y clínicas especializadas han abierto instalaciones en el extranjero.

## 5. La internacionalización de la construcción y de los servicios empresariales profesionales

### Introducción

Los servicios empresariales profesionales exigen un alto nivel de conocimientos y operan en medio de una creciente competitividad. Debido a la presión de los costes, parece probable que cada vez se subcontratarán en el extranjero más servicios de administración financiera, de contabilidad, jurídicos y técnicos a proveedores con niveles salariales inferiores (OCDE, 1999).

Se ha frenado el avance de la internacionalización en países con un orden jurídico y derechos de propiedad inadecuados, gestión administrativa defectuosa, falta de aplicación de la legislación en materia de competencia y ausencia de posibilidades de compensación para los consumidores de un territorio perjudicados por el error o abandono de un proveedor profesional de otro. A la UE le llevó más de 30 años desarrollar procedimientos suficientemente eficaces para las profesiones reguladas que se ejercen en el mercado único.

Al igual que el comercio ha seguido con frecuencia los destinos migratorios, actualmente los países en vías de desarrollo descubren que su diáspora al extranjero puede impulsar sus exportaciones de servicios y que los nacionales que regresan pueden invertir en su país para producir exportaciones a los nichos de mercado que conocen en el extranjero. Para las Pyme, dichos recursos de redes proporcionan información útil y contactos que salvan las distancias en la experiencia y los conocimientos internacionales de las empresas, y facilitan su selección de socios internacionales, sobre todo en las primeras etapas de la internacionalización.

## La construcción y los servicios inmobiliarios

Algunos de los canteros más experimentados que viajaron de Francia e Italia al Reino Unido para diseñar y construir las catedrales medievales románicas y góticas hace casi mil años fueron un ejemplo temprano de la presencia temporal de personas para prestar servicios.

Las oficinas nacionales de estadística no suelen clasificar la construcción como servicio, pero se menciona aquí porque el sector se incluye en la lista de servicios del GATS. Los servicios de construcción europeos se internacionalizaron desde mediados del Siglo XIX y, en la segunda mitad del XX, empresas de Asia y Latinoamérica llegaron a ser muy activas en mercados extranjeros (Arkel y Harrison, 1987).

Muchos agentes inmobiliarios prestan servicios a escala internacional, sobre todo para las propiedades de mayor valor y para instalaciones empresariales, y también para el traslado al extranjero de empleados especialistas y de dirección de sociedades multinacionales.

## Consultoría de ingeniería

La separación del proyecto y su ejecución se puso en práctica por primera vez a mediados del Siglo XVIII para el desarrollo de canales, esclusas y acueductos para los que se contrataba a constructores y cuya supervisión corría a cargo de ingenieros. Fundamentalmente los ingenieros británicos fueron los que encabezaron la elaboración de proyectos de carreteras y vías ferroviarias en distintos continentes, pero no pasó mucho tiempo antes de que sus homólogos en la Europa continental les siguiesen de forma activa (Arkell y Harrison, 1987).

La tendencia a la internacionalización comenzó en Gran Bretaña debido a la apertura de la economía y al gran alcance de su comercio exterior y de la inversión en los países del antiguo imperio. La internacionalización de los servicios de consultoría posterior a la segunda guerra mundial fue impulsada por la ayuda a los países en vías de desarrollo y los fondos de desarrollo del Banco Mundial, en los que inicialmente se proporciona-

ban expertos de los países desarrollados. Traspasaban su experiencia y tecnología a los nacionales de los países en vías de desarrollo, que comenzaban a exportar ellos mismos a los países de su entorno. A partir de los años setenta del siglo pasado la internacionalización se vio reforzada por el rápido desarrollo de los países ricos en petróleo. En los mayores y más difíciles mercados emergentes sólo las pocas consultoras de mayor tamaño tenían los recursos necesarios para hacerse con proyectos importantes (Arkell y Harrison, 1987).

La Federación Internacional de Ingenieros Consultores se formó en 1913 y actualmente tiene 53 asociaciones miembros. Su cometido es la promoción y consecución de objetivos estratégicos mundiales en nombre de las asociaciones miembros, que representan a la mayoría de las consultoras de ingeniería que prestan servicios a cambio de honorarios. Se ha concentrado en modelos de contrato para proyectos de ingeniería, el arbitraje y la resolución de controversias, la gestión de la calidad total, el desarrollo sostenible, y un código común de conducta.

La Federación Europea de Asociaciones Nacionales de Ingenieros se formó en 1951 y representa a 3.500.000 ingenieros en las asociaciones nacionales de 29 países europeos. Desde Bruselas habla con una única voz para sus miembros. A través de sus actividades y servicios, sobre todo con la concesión del título profesional EUR ING, el objetivo de la federación es facilitar el reconocimiento mutuo de cualificaciones de ingeniería en Europa y reforzar la situación, el papel y la responsabilidad de los ingenieros en la sociedad.

La Federación Europea de Asociaciones de Consultoría de Ingeniería, constituida en 1992, tiene asociaciones miembros en 28 países. Contribuyó a las deliberaciones del Grupo de Servicios de la Comunidad Europea durante la Ronda de Uruguay del GATT y actualmente actúa como defensora en nombre de servicios de consultoría de ingeniería y otros servicios relacionados, un sector que da empleo a más de un millón de personas en Europa.

### Las profesiones de arquitecto y aparejador

Desde finales de los años cuarenta, estudios de arquitectura de EE UU, Japón y el Reino Unido llevan ganando concursos internacionales y elaborando proyectos urbanísticos y otros financiados con ayudas en todo el mundo. La Unión Internacional de Arquitectos, con sede en París, se fundó en 1948 como una federación de organizaciones nacionales; en la actualidad tiene miembros en 116 países y cubre a más de 1.300.000 arquitectos.

La Federación Internacional de Agrimensores se formó en 1878 como federación de asociaciones nacionales; tiene miembros en más de 110 países y es el único organismo internacional que representa a todas las disciplinas de la agrimensura. Su objetivo es garantizar que todos aquellos que ejercen estas disciplinas respondan a las necesidades de los mercados y las poblaciones fomentando normas profesionales.

### Servicios jurídicos

Algunas empresas de abogados se formaron ya en el Siglo XIX. Actualmente, la gama de servicios que prestan los despachos más grandes es principalmente comercial, y también llevan proporcionándose desde oficinas en el extranjero desde los años sesenta del siglo pasado. Sus servicios incluyen banca y finanzas, emisión de valores, fusiones y adquisiciones, asuntos comerciales y empresariales general, litigios, arbitrajes, transporte y propiedades inmobiliarias. Su crecimiento internacional se ha debido a la liberalización del comercio internacional, la existencia de medidas proteccionistas en los mercados principales, las implicaciones jurídicas de la *Financial Services Act* (ley británica de servicios financieros) de 1986 y la enorme proliferación de leyes, directivas y disposiciones que emanan de la Comisión Europea, en particular en relación con prácticas que atentan contra la competencia y restricciones del comercio (Liston y Reeves, 1988).

El uso generalizado del inglés para los contratos internacionales y el arbitraje ha respaldado la internacionali-

zación de las empresas británicas y estadounidenses y, por esa razón, al principio sus sucursales en el extranjero se ocupaban de las diferencias entre las leyes británicas o estadounidenses y las nacionales de cada lugar, pero posteriormente su actividad se convirtió en un negocio internacional más general.

La Asociación Internacional de Abogados (IBA), creada en 1947, es la organización mundial líder de abogados internacionales, asociaciones y colegios de abogados. Con 30.000 abogados y 195 asociaciones y colegios de abogados entre sus miembros, la IBA tiene una experiencia considerable en la prestación de ayuda a la comunidad jurídica mundial.

A escala europea, el Consejo de la Abogacía Europea jugó un papel activo en relación con la prestación transfronteriza de servicios jurídicos en 1977, así como en las directivas generales sobre la titulación y en la presentación a la Comisión en 1992 de un proyecto de directiva para regular las formas de creación de bufetes de abogados en los territorios de la UE (Miller, 1989).

### Servicios de contabilidad, auditoría y fiscales

La contabilidad es posiblemente la profesión más grande e internacional y, entre todas las profesiones, es aquella cuyos órganos profesionales están mejor organizados y financiados a escala internacional. Tras la Segunda Guerra Mundial, unas pocas grandes empresas obtuvieron el dominio mundial de la auditoría de multinacionales. Tenían su sede en EE UU, el Reino Unido y los Países Bajos debido a sus raíces históricas y a la forma de financiación de la sociedad por acciones anglosajona, lo que condujo a la necesidad de la realización de informes financieros fiables, mientras que en Francia y Alemania los créditos bancarios seguían siendo la fuente principal de financiación de sociedades. Posteriormente se fusionaron de forma que actualmente cuatro empresas han logrado una posición dominante a escala mundial para la auditoría de las mayores multinacionales (dichas cuentas verificadas proporcionan información crucial para los inversores). Cada una de las

cuatro grandes opera a escala internacional como una federación en red de sociedades nacionales, aunque una de ellas tiene la intención de reunir a muchas empresas en su grupo, integrándolas en una única administración con un plan de participación en los beneficios y la aplicación de decisiones de inversión a escala regional.

Desde los años sesenta del Siglo XX, las empresas de contabilidad desarrollaron una mayor variedad de especializaciones, incluidos los controles financieros, la planificación fiscal, los problemas de flujo de caja e insolvencias, las compras de empresas por su dirección (*management buy-outs*) y, posteriormente la titularización, las emisiones de valores bursátiles, las emisiones de títulos internacionales, la privatización y, finalmente, las actividades informáticas, la seguridad informática y su uso fraudulento. El trabajo de los contables también se ha extendido a las estrategias de recursos humanos, la estrategia organizativa, la remuneración, la selección y búsqueda de ejecutivos, la gestión y formación del personal, que ahora se desarrollan a escala mundial.

La Federación Internacional de Contadores se fundó en 1977 con sede en Nueva York. Trabaja con sus 157 miembros y asociados en 123 países y territorios para proteger el interés público fomentando prácticas de alta calidad. Representa a 2.500.000 contables que realizan su actividad en contabilidad pública, la industria, el comercio, el gobierno y el mundo académico.

El antiguo Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) se fundó en 1973 y tenía 109 miembros de 80 países. Funcionaba como único organismo internacional para mejorar y armonizar la realización de informes financieros, y publicaba normas internacionales de contabilidad. Consultaba con regularidad con muchos grupos de usuarios y organizaciones intergubernamentales, incluidas la Comisión Europea, la OCDE y la ONU. Luego, en 2001, se formó la Fundación del IASC como sociedad sin ánimo de lucro constituida en el estado de Delaware (EE UU). La fundación es la institución matriz del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), un organismo independiente de norma-

lización contable con sede en Londres. En 2001, el IASB asumió las responsabilidades de fijación de normas de contabilidad del IASC. Es posible que los principios contables de los principales países converjan a la larga en una norma internacional.

### **Publicidad, *marketing* y relaciones públicas**

Una agencia de publicidad estadounidense fue la primera que abrió una oficina en el extranjero en 1899 (en el Reino Unido), a la que siguieron, en los años de entreguerras, algunas agencias que crearon oficinas en Canadá, Latinoamérica y Europa. Actualmente, sólo una pequeña cantidad de agencias funciona a escala mundial con oficinas en más de 150 países, ya que la mayoría son Pyme. Los elevados precios de los productos de moda para el consumidor moderno que compra la gente adinerada no reflejan el coste relativamente bajo de los materiales, sino los aspectos intangibles de su marca. Esto lo confirman los estudios de mercado y la publicidad, de forma que los aspectos de imagen y exclusividad los diferencian, proyectados por símbolos en anuncios, un medio que es muy caro. Esto tiene el apoyo de programas multidimensionales de *marketing* internacional (Bryson *et al.*, 2004).

Algunas de las principales agencias de publicidad tienen filiales de relaciones públicas y algunas de las principales empresas de relaciones públicas son multinacionales, aunque la mayoría son especialistas bastante pequeños.

### **Consultoría de dirección de empresas**

La consultoría de dirección creció desde el estudio académico de la gestión empresarial, y la primera sociedad, especializada originariamente en investigación técnica, se fundó en EE UU en 1886. Antes de la primera guerra mundial y en el período de entreguerras, se formaron algunas otras empresas estadounidenses. La primera empresa británica se formó en 1943 y, sólo tras la Segunda Guerra Mundial, estimulada por el comercio

internacional, emergió la consultoría de dirección empresarial en la Europa continental, y se expandió por todo el mundo a medida que sus clientes se internacionalizaban. La expansión fue particularmente rápida en los años ochenta y noventa, aunque el sector sigue siendo cíclico y está ligado a condiciones económicas generales. Transfieren modelos, teorías y las mejores prácticas en materia de dirección para mejorar la eficacia y el control de la calidad e identificar el conocimiento tácito para transferirlo a departamentos de planificación. Algunas incluso patentan sistemas de gestión, ideas empresariales y formas específicas de conocimiento de la administración. El servicio ha tenido una influencia significativa en la reestructuración económica internacional para hacer frente a las presiones de la globalización (Cuadrado *et al.*, 2002).

Las empresas especialistas en consultoría de recursos humanos proporcionan asesoramiento a sus clientes sobre seguridad financiera y de jubilaciones, salud y productividad y las relaciones de empleo de su personal en todo el mundo. Los servicios de consultoría de asesoramiento en materia de subcontratación —de especial relevancia para el comercio internacional de servicios— cubren la subcontratación, la deslocalización, la selección de proveedores y las condiciones contractuales y negociaciones con los clientes en el extranjero.

### Servicios de consultoría informática

Los servicios de consultoría de *software* e instalación informática han crecido de manera especialmente rápida desde los años ochenta del Siglo XX e incluso más en el comercio internacional, donde domina EE UU, aunque también este país constituye un mercado importante para dichos servicios. Hay una amplia gama de subsectores en este apartado, incluidos los servicios de tratamiento y de bases de datos, las redes de valor añadido, la gestión de instalaciones, el *software* a medida, la formación, el personal contratado y el mantenimiento por terceros.

Es necesario adaptar el *software* para las condiciones de distintos países y sus culturas: tienen que diseñarse las aplicaciones de forma que no se produzcan cambios en los procesos lógicos esenciales<sup>2</sup>. La localización adapta el *software* para una región o idioma específico añadiendo determinados componentes y traduciendo el texto. Algunas de las mayores empresas de consultoría de dirección empresarial se especializan en la adaptación de *software* y en las tecnologías informáticas y de la información en general.

### Servicios medioambientales

Estos servicios incluyen la recogida, la eliminación y el tratamiento de residuos domésticos y peligrosos, el seguimiento de la contaminación atmosférica, la recuperación de suelos contaminados y la protección de la biodiversidad. Las empresas europeas y estadounidenses son líderes mundiales en este campo y actúan a escala internacional.

## 6. Comercio Internacional de Servicios: negociaciones gubernamentales sobre normas

Las restricciones tras la frontera con la que se encuentran los proveedores de servicios siguen siendo legión en forma de normas y diversos procedimientos administrativos, sobre todo limitaciones directas en la mayor parte de los mercados emergentes. Los principales problemas comerciales para el comercio de servicios surgen porque algunas normas directamente discriminan a los proveedores extranjeros y algunas restringen involuntariamente la oferta de servicios dentro de los mercados al lograr objetivos en otras áreas de la política social. Además de estas limitaciones en cualquier sector dado, puede haber grandes disparidades entre las

<sup>2</sup> El *software* que se vende empaquetado con cubierta de plástico o esos mismos productos descargados de Internet se clasifican como parte del comercio de mercancías.

legislaciones de los países, que aumentan los costes de las transacciones para las empresas que suministran a varios mercados.

El objetivo del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios es reducir progresivamente la repercusión de la legislación nacional sobre el comercio internacional de servicios cuando sea posible y coherente con las políticas de desarrollo nacional, lo que constituye «gobernanza sin gobierno» por la OMC. Sin embargo, las empresas dinámicas se impacientan ante los lentos procesos laberínticos de la diplomacia del comercio internacional a escala multilateral. La existencia del GATS debe mucho a la presión sobre los gobiernos por parte de importantes multinacionales para ampliar las normas del comercio multilateral a los servicios. Formaron coaliciones de servicios a comienzos de los años ochenta del siglo pasado y comenzaron a coordinar sus actividades de defensa entre las coaliciones estadounidenses, europeas y japonesas desde 1986 (Sims y Rivers, 1987; Arkell, 1988).

El lento ritmo multilateral también es un problema para los propios gobiernos, que hace que desvíen su atención a Acuerdos Comerciales Regionales, y su reciente proliferación podría potencialmente debilitar el principio de ausencia de discriminación en que se basa la OMC. Ya hay 210 Tratados de Libre Comercio en funcionamiento de un total de 370 previstos. De los más de 40 que ya están en vigor y cubren los servicios, 30 se anunciaron después de 2003. Se han firmado unos 2.500 acuerdos bilaterales de inversión: 1.900 están en funcionamiento y 640 existen entre países en vías de desarrollo. La mayoría cubre todos los sectores de las economías, incluidos los servicios (Adlung y Molinuelo, 2008).

La cuestión de la relación entre estos acuerdos y el GATS aparentemente ha sido poco explorada en la bibliografía; algunos se han solapado y tienen preferencias contradictorias y el equivalente a las «normas de origen» para servicios. Esta situación de «maraña» (*spaghetti-bowl*) puede servir de barrera para las Pyme que ya exportan o prevén hacerlo, sobre todo mediante el establecimiento de una presencia comercial en el extranjero.

## 7. Tendencias para el futuro

En estudios de la OCDE de finales de los años noventa se descubrió que cinco servicios empresariales estratégicos se habían convertido en fundamentales para los procesos empresariales, la competitividad de las empresas y el crecimiento, y que serán particularmente valiosos en la mejora del rendimiento de las Pyme: los servicios de *software* informático y de tratamiento de datos, los servicios técnicos y de investigación y desarrollo (I+D), y los servicios de *marketing*, de organización empresarial y de desarrollo de recursos humanos. Las políticas gubernamentales que afectan más a su prestación son aquellas que constituyen determinadas normas marco, incluidas aquellas que fijan las condiciones del mercado, la fiscalidad, la propiedad intelectual y la competencia (OCDE, 1999).

Un importante acontecimiento en la economía mundial es el rápido crecimiento de las principales naciones emergentes que representan aproximadamente la mitad de la población mundial. Los servicios empresariales pueden aumentar drásticamente la producción y la eficacia en sectores de los que depende el desarrollo a largo plazo y el potencial competitivo de los países en vías de desarrollo. Dichos servicios pueden funcionar de formas que mantengan la autonomía de decisión y el espacio político de los gobiernos que formulan sus imperativos sociales y culturales nacionales. Una gama de servicios empresariales es el prerrequisito del desarrollo y el uso sensato de la mencionada experiencia extranjera permite que el gobierno concentre sus frecuentemente limitados recursos en sus principales prioridades (Pesonen, 2005).

Puesto que la innovación competitiva sigue siendo el principal acicate de la evolución económica, el reto para el futuro surge de la creciente magnitud y complejidad de los sistemas de servicios que crean valor. Las empresas tendrán que gastar más en servicios intermedios que proporcionen experiencia, asesoramiento e información y que deben tener más en cuenta las dimensiones social, ecológica y política. Estos sistemas son configuraciones dinámicas de gente, tecnología, organizaciones e información

compartida. Gran parte dependerá del desarrollo de diversas disciplinas académicas de apoyo, incluido el *marketing* de servicios, las operaciones, la administración, la ingeniería, el diseño y la informática. En un contexto mundial tendrá que desarrollarse una lógica de servicio integrado derivada de las interacciones entre una amplia variedad de disciplinas y áreas funcionales, así como la comprensión de dichas disciplinas y áreas (IFM e IBM, 2008).

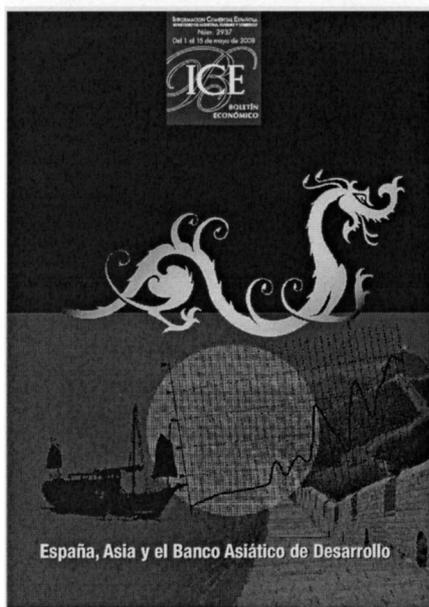
### Referencias bibliográficas

- [1] ADLUNG, R. y MOLINUELO, M. (2008): «Bilateralism in Services Trade: Is There Fire Behind the (BIT-) Smoke?», *Journal of International Law*.
- [2] ARKELL, J. (1988): «The British Invisibles Export Council». Presentación (no publicada) en la *Trade in Services Conference* de Auckland (Nueva Zelanda).
- [3] ARKELL, J. y HARRISON, I. (1987): *A Sectoral Study on the Relevance of the OECD Conceptual Framework to International Trade in Consultancy Services* (no publicado, encargado por la OCDE).
- [4] ARKELL, J. y JOHNSON, J. (2005): *Sustainability Impact Assessment of Proposed WTO Negotiations - Final Report for the Distribution Services Study*, elaborado para la Comisión Europea.
- [5] BORGA, M. (2006): *Improving Insurance, Wholesale, Retail and Financial Services Measures in FATS and Cross-border Trade*, Oficina estadounidense de análisis económico.
- [6] BRYSON, J. R.; DANIELS, P. y WARF, B. (2004): *Service Worlds - People, Organisations, Technologies*, Routledge.
- [7] CLARKE, W. (1967): *Britain's Invisible Earnings - The Report of the Committee on Invisible Exports*, British National Export Council.
- [8] CUADRADO ROURA, J. R.; RUBALCABA BERMEJO, L. y BRYSON, J. (eds.) (2002): *Trading Services in the Global Economy*, Edward Elgar.
- [9] GRIFFITHS, B. (1975): *Invisible Barriers to Invisible Trade*, Macmillan Press para el Trade Policy Research Centre.
- [10] IFM e IBM (2008): *Succeeding through Service Innovation - A Service Perspective for Education, Research, Business and Government*, University of Cambridge, Institute for Manufacturing. La contribución de Julian Arkell a este proyecto está publicada en [www.ifm.eng.cam.ac.uk/ssme/comments/](http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/ssme/comments/).
- [11] KADING, B. (2008): «Bermuda», Association of Bermuda Insurers and Reinsurers, Presentación en PowerPoint en el «PROGRES International Seminar».
- [12] LISTON, D. y REEVES, N. (eds.) (1988): *The Invisible Economy - A Profile of Britain's Invisible Exports*, Pitman/Institute of Export.
- [13] MILLER, R. (ed.) (1989): *BIEC - British Invisible Exports Council - Yearbook 1989-1990*, Macmillan Publishers.
- [14] OCDE (1999): *Strategic Business Services*, OCDE Publishing, París.
- [15] PESONEN, P. (ed.) (2005): «New Knowledge and Competence for Technology and Innovation Policies», *Programa de investigación ProACT 2001-2005*, Ministerio de Comercio e Industria, Helsinki.
- [16] SIMS, M. y RIVERS, R. (1987): *The International Trade in Services Agenda - Origins, Evolution and Agenda*, Institute for Research on Public Policy (Canadá).
- [17] TOIVONEN, M. (2002): «Foresight in Services - Possibilities and Special Challenges», presentado en la *12<sup>th</sup> International Conference of RESER - «Services and Innovation»*, en Manchester (no publicado).
- [18] WOLF, M. (2004): *Why Globalisation Works - The Case for the Global Market Economy*, Yale Nota Bene.

### Sitios web consultados

- Banco de Pagos Internacionales y Comité de Supervisión Bancaria de Basilea: [www.bis.org](http://www.bis.org)
- Consejo de la Abogacía Europea: [www.ccbe.org](http://www.ccbe.org)
- Federación Europea de Asociaciones de Consultoría de Ingeniería: [www.efcanet.org](http://www.efcanet.org)
- Federación Europea de Asociaciones Nacionales de Ingenieros: [www.feani.org](http://www.feani.org)
- Financial Times: [www.ft.com](http://www.ft.com)
- Global Express Association: [www.global-express.org](http://www.global-express.org)
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad: [www.iasb.org](http://www.iasb.org)
- Asociación Internacional de Actuarios: [www.actuaries.org](http://www.actuaries.org)
- Asociación de Transporte Aéreo Internacional: [www.iata.org](http://www.iata.org)
- Asociación Internacional de Abogados: [www.ibanet.org](http://www.ibanet.org)
- Organización de Aviación Civil Internacional: [www.icao.int](http://www.icao.int)
- Federación Internacional de Contadores: [es.ifac.org](http://es.ifac.org)
- Federación Internacional de Ingenieros Consultores: [www.fidic.org](http://www.fidic.org)
- Federación Internacional de Agrimensores: [www.fig.net](http://www.fig.net)
- Unión Internacional de Telecomunicaciones: [www.itu.int](http://www.itu.int)
- Unión Internacional de Arquitectos: [www.uia-architectes.org](http://www.uia-architectes.org)
- Unión Internacional de Ferrocarriles: [www.uic.asso.fr](http://www.uic.asso.fr)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
- Wikipedia (para determinado material histórico): [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
- Organización Mundial del Comercio: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- Consejo Mundial de Viajes y Turismo: [www.wttc.travel](http://www.wttc.travel)
- Unión Postal Universal: [www.upu.int](http://www.upu.int)
- Organización Mundial del Turismo: [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)

## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



Información:  
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio  
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo  
28071 Madrid  
Teléf. 91 349 36 47