

COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS:  
UNA REFLEXION SOBRE LA BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS  
DEL PERU - PERIODO 1970-1988

Armando Cáceres Valderrama

## CONTENIDO

PRESENTACION	
RESUMEN	
INTRODUCCION	1
1. DEFINICION DE COMERCIO DE SERVICIOS NO FINANCIEROS	4
1.1. Definición económica	5
1.2. Definición estadística	7
1.2.1. Criterios generales de clasificación	8
1.2.2. Rubros incluidos en la balanza de servicios no financieros	9
1.2.3. Metodología del Banco Central de Reserva del Perú para estimar la balanza de servicios no financieros	10
1.3. Definición para fines de política comercial	12
1.3.1. Hacia una definición apropiada de los servicios en el marco de las negociaciones internacionales	13
1.3.2. El tratamiento de los servicios en el GATT y los esquemas de integración regional	14
1.3.2.1. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)	15
1.3.2.2. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA)	17
1.3.2.3. El Grupo Andino (GRAN)	18
1.3.2.4. La Comunidad Económica Europea (CEE)	19
2. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS	20
2.1. Comparación internacional sobre producción y comercio de servicios	20
2.1.1. Participación de los servicios en la producción mundial	21
2.1.2. Participación de los servicios en el comercio mundial	23
2.2. Evolución de la balanza de servicios no financieros del Perú	26
2.2.1. Importancia del sector servicios en la economía nacional	27
2.2.2. Principales tendencias de la balanza de servicios no financieros en el Perú	29
2.2.3. Consideraciones sectoriales sobre la balanza de servicios no financieros	36
2.2.3.1. Fletes	36
2.2.3.2. Transportes diversos	41
2.2.3.3. Viajes	43
2.2.3.4. Transacciones gubernamentales	46
2.2.3.5. Servicios diversos	46

3.	UN MARCO TEORICO PARA EL ESTUDIO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS	50
3.1.	Modalidades y tendencias recientes del comercio internacional de servicios	50
3.1.1.	Modalidades del comercio internacional de servicios	51
3.1.2.	Externalización de la producción de servicios	53
3.1.3.	Transnacionalización de los servicios	54
3.2.	Bases para el desarrollo de ventajas comparativas en el comercio de servicios	55
3.2.1.	Explicaciones sobre diferencias internacionales en producción de servicios	56
3.2.2.	Un marco teórico sugerido por Hirsch	59
4.	EVIDENCIA EMPIRICA	64
4.1.	Evidencia empírica a escala mundial	64
4.1.1.	Reformulación del principio de ventaja comparativa a partir de la consideración del factor de simultaneidad	64
4.1.2.	Revisión de la experiencia de los países en desarrollo en el comercio internacional de servicios	67
4.2.	Evidencia empírica para el Perú	70
5.	CONCLUSIONES Y LINEAMIENTOS FUTUROS PARA EL ANALISIS DE LA PROBLEMATICA DE LOS SERVICIOS NO FINANCIEROS	74
	BIBLIOGRAFIA	78

## PRESENTACION

Este documento presenta algunos resultados del trabajo de investigación realizado por el Programa de Análisis de Políticas Macroeconómicas y Sectoriales de GRADE y el Area de Relaciones Internacionales. En dichas áreas se han desarrollado una serie de proyectos de investigación que han contado con apoyo financiero de diversas fuentes. Cabría destacar en este caso el aporte de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de Norteamérica (US AID) y de la Fundación Ford.

El autor, investigador principal del Grupo de Análisis para el Desarrollo, agradece la colaboración de Javier Anaya y los valiosos comentarios de Claudio Herzka, Héctor Neyra y César Peñaranda. Asimismo, desea expresar un especial reconocimiento a Patricia de Arregui y Carlos Paredes por su apoyo en la realización de este documento.

## RESUMEN

El presente documento contiene algunas reflexiones sobre la problemática del comercio internacional de servicios, suscitadas tanto por las dificultades que plantea el manejo de ese concepto a nivel teórico, como por la creciente primacía del sector servicios en la economía mundial. El objetivo es iniciar la sistematización del debate sobre el particular para el caso peruano, con miras a concretar una consistente política de desarrollo de ventajas comparativas para el país en el área de servicios.

El punto de partida es la revisión de la noción de servicios desde tres perspectivas: la económica, la estadística y la comercial. La primera se sustenta en el establecimiento de diferencias entre el proceso productivo de un bien y el de un servicio (intangibilidad, no almacenabilidad, interacción temporal entre productor y consumidor); la segunda sintetiza la metodología de estimación de indicadores sobre la evolución de la balanza de servicios no financieros; la última discute las distintas posturas asumidas por los países industrializados y del Tercer Mundo en el marco de las negociaciones internacionales sobre el comercio de servicios.

Seguidamente, se revisa la evolución del comercio internacional de servicios durante los últimos veinte años. Ello permite descubrir dos importantes tendencias: el incremento de la participación del sector servicios en la estructura productiva

mundial y en el conjunto de las transacciones internacionales, y la paulatina redefinición de la división internacional del trabajo, caracterizada por la concentración en los países industrializados de la producción y la exportación de servicios de alta tecnología. En cuanto al Perú, el análisis de la balanza de servicios no financieros revela una de las razones del déficit estructural de la cuenta corriente de la balanza de pagos peruana: el país es un importador neto de la mayoría de servicios que se transan internacionalmente. A la vez, éste es un claro indicio de la manera en que se puede contribuir al cierre de la brecha externa: la promoción a la exportación de servicios.

El núcleo del trabajo lo constituye el planteamiento de un esquema que supera las limitaciones de la teoría convencional para explicar la existencia de ventajas comparativas. Las diferencias en productividad o en dotación de factores, a las que tradicionalmente se señala como causa del surgimiento de ventajas comparativas, resultan insuficientes para entender la evolución del comercio internacional de servicios de los años recientes (evolución caracterizada por la externalización y transnacionalización de los servicios, y por la difusión del conocimiento tecnológico); al incluirse la noción de factor de simultaneidad --que abre la posibilidad de que productor y consumidor no interactúen en todas las etapas del proceso de suministro de un servicio--, el análisis de costos se convierte en una eficaz herramienta explicativa. Puede así entenderse la comercialización internacional de un servicio a partir de existencia de menores costos --en interacción o en aislamiento-- en el país exportador, con respecto a los que debe enfrentar el productor en el mercado de destino.

La posterior revisión de la evidencia empírica, tanto para el caso peruano como para la economía mundial, confirma la relevancia del marco teórico propuesto. Al final se incluyen las conclusiones del trabajo, así como algunos lineamientos para la investigación futura.

## INTRODUCCION

La discusión sobre la problemática del comercio internacional de servicios es de particular importancia para el sector externo peruano, dado el actual contexto de crisis financiera externa. El presente estudio analiza dicha problemática y sus implicancias para el Perú a partir de una revisión de la bibliografía reciente sobre el tema, producida en gran parte a propósito de las negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT.

Pese a que la balanza de servicios (que agrupa tanto a las transacciones financieras como a las no financieras) es un rubro tradicionalmente deficitario de la balanza de pagos peruana, dicha peculiaridad se ha acentuado en los últimos años con la agudización de la crisis financiera. Al parecer, el diseño de una estrategia para reducir la pérdida de divisas por tal concepto tendría que basarse en el control del flujo neto de servicios no financieros, dado lo restringido de la capacidad de manejo sobre el flujo de servicios financieros (básicamente determinado por las condiciones del mercado financiero internacional y la política de pago de la deuda externa). Como el concepto de servicios no financieros agrupa operaciones muy disímiles -fletes y transportes, viajes, transacciones oficiales y servicios diversos-, los factores que lo afectan varían de acuerdo a la naturaleza de cada una de estas múltiples actividades económicas. Por lo tanto, para poder diseñar dicha estrategia, es necesario el desarrollo previo de un marco conceptual que permita identificar los principales determinantes del movimiento de los servicios no financieros.

El marco teórico que este documento propone sobre el particular incorpora el concepto de factor-simultaneidad en el comercio internacional de servicios. Dicho concepto hace referencia a los requerimientos de interacción entre productores y usuarios en la provisión internacional del servicio. Este enfoque resulta de gran utilidad, pues a la vez que integra en un marco único el estudio del comercio de bienes y el de servicios, permite reformular el concepto tradicional de ventaja comparativa y señalar sus deficiencias cuando se le aplica para el análisis de la situación de los países en desarrollo, en lo que al comercio mundial de servicios concierne.

Este marco teórico puede aplicarse directamente, por ejemplo, en el debate sobre la definición apropiada del concepto de servicios para fines de política y negociaciones comerciales. Ello puede enriquecer la discusión sobre el esquema de liberalización del comercio mundial de servicios que se maneja en la Ronda Uruguay, el cual soslaya el impacto diferencial de las políticas nacionales de protección a los productores de servicios: los esquemas proteccionistas no afectan de igual forma a la empresa norteamericana que quiere penetrar en el mercado coreano de seguros que al exportador latinoamericano de servicios de consultoría.

Si extendemos estas consideraciones al caso peruano, se plantea de inmediato la exigencia de reformular, haciéndola integral, la política de incentivos a las exportaciones de bienes y servicios no financieros. La discusión tendría que centrarse entonces en el grado de competitividad externa de los productos nacionales y en la posibilidad de incrementar el flujo de ventas al exterior en base a mejoras en los aspectos de eficiencia productiva. Las rebajas en costos vendrían por la contratación de servicios complementarios a la exportación, suministrados por residentes nacionales cuando fuera conveniente y sin menoscabo de la competitividad externa.

Este estudio se inicia con una discusión sobre el concepto más apropiado de comercio internacional de servicios, considerando alternativamente criterios económicos, de metodología estadística

y de política comercial. Luego se intenta una aproximación estadística al comercio mundial de servicios y se discuten los elementos del marco teórico, lo cual permite presentar diferentes planteamientos sobre cuáles deben ser las bases para el desarrollo de ventajas comparativas en el área de servicios. El posterior análisis de la evidencia empírica confirma la utilidad del marco teórico presentado. Por último, las conclusiones y lineamientos de investigación futuros procuran brindar una perspectiva sobre las áreas que quedan por cubrir en el estudio del comercio de servicios.

Finalmente, es necesario hacer una aclaración. A lo largo de este trabajo se emplean diferentes conceptos asociados con el comercio de servicios. Se ha hecho ya la distinción entre servicios financieros y no financieros; parte de la literatura sobre el tema recurre a los conceptos de servicios factoriales, que abarca las rentas de capital y trabajo, y servicios no factoriales, que agrupa al resto de partidas. Se ha preferido utilizar la primera distinción por ser más acorde a la metodología de presentación de las estadísticas de balanza de pagos que utiliza el Banco Central de Reserva del Perú. Para la discusión académica y de política comercial se utilizan indistintamente los términos servicios o servicios no financieros, ya que gran parte de la discusión está referida a la problemática de estos últimos. Sólo cuando sea necesario se hará referencia explícita a las operaciones de servicios financieros.

Este no es más que un primer intento de racionalizar la problemática del comercio internacional de servicios y discutir su importancia para el caso del Perú. A lo largo del documento se mencionan los vacíos estadísticos existentes y la necesidad de un tratamiento más profundo sobre un tema sin duda polémico y para el cual difícilmente podría considerarse cerrada la discusión.

## 1. DEFINICION DE COMERCIO DE SERVICIOS NO FINANCIEROS

La propuesta norteamericana para liberalizar el comercio internacional de servicios, formulada en 1982<sup>1</sup>, generó en los años siguientes una serie de debates que enfrentaron a los países en desarrollo y a las naciones industrializadas, polémica que hasta hoy continúa. Para entender la evolución de ésta resulta fundamental detenerse un instante en uno de los puntos neurálgicos de la discusión: la definición de servicios.

No es sino hacia finales de la década de los 70's que se empieza a prestar atención a este concepto en la literatura económica. En general, hasta entonces se designaba como servicios a todas aquellas actividades distintas a la agricultura, la manufactura o la minería, por lo que durante mucho tiempo la denominación tuvo un carácter residual.

En esta sección se pretende responder tres preguntas, que apuntan a definir mejor la noción de comercio internacional de servicios:

---

<sup>1</sup> En 1982, con ocasión de la reunión ministerial de las partes contratantes del GATT, EE.UU. propuso un tratamiento multilateral para el comercio internacional de servicios y la inversión directa extranjera (Peñaranda 1987). Anteriormente, estos temas recibieron un tratamiento sectorial (el caso de OACI para la aviación civil) o bilateral.

- i. ¿Cuál es la diferencia entre un bien y un servicio?
- ii. ¿Qué se entiende en términos estadísticos por comercio de servicios?
- iii. ¿Qué se entiende por servicios en las negociaciones comerciales internacionales?

Estas interrogantes reflejan tres criterios diferentes utilizados en la discusión sobre el comercio de servicios no financieros. La primera responde al interés de desarrollar los elementos básicos para una definición económica; la segunda y la tercera apuntan, respectivamente, a una definición estadística y a una definición orientada hacia discusiones de política comercial.

#### 1.1. Definición económica

Definir en qué medida el proceso de producción de servicios es diferente al de bienes puede resultar útil para distinguir un bien de un servicio. Hay que notar que los manuales de economía no son precisamente claros al momento de hacer la distinción: el marco convencional de la teoría del consumidor se aplica indistintamente a la venta de bienes o servicios finales, mientras que los servicios de los factores productivos -capital o trabajo- se incluyen en el análisis de la demanda derivada<sup>2</sup>.

En principio, los bienes y los servicios comparten similares características desde el punto de vista del usuario. Al igual que los bienes, los servicios son adquiridos para alguno de los fines siguientes<sup>3</sup>:

---

<sup>2</sup> Tal es el tratamiento de los manuales de microeconomía. Al respecto, revisar Henderson y Quandt: "Microeconomic Theory: a mathematical approach", McGraw-Hill, New York, 1980, capítulos 2 y 4.

<sup>3</sup> Ver Hirsch Seev: "Services and Service Intensity in International Trade". Weltwirtschaftliches Archiv, 1989 # 1.

- i. Consumo instantáneo, como es el caso de los viajes, el turismo, el entretenimiento o los cortes de pelo.
- ii. Mejora en la capacidad de consumo, reduciendo la relación costo-beneficio por unidad de consumo (gastos en salud, educación, finanzas o seguros).
- iii. Mejora en la capacidad productora del usuario, reduciendo la relación costo-beneficio por unidad de producto, como en el caso de servicios de mantenimiento o de algunos servicios incluidos en ii.

Los servicios que satisfacen fines del primer tipo son de consumo final y tienen una naturaleza similar a los bienes fungibles. Los servicios que responden a necesidades del tipo ii y iii afectan la capacidad de consumo o de producción del usuario y por tanto incrementan el capital humano.

Al requerir la provisión de servicios de una contrapartida material, se establecen relaciones de sustitución o de complementariedad entre bienes y servicios. Tales relaciones suponen la existencia de una tecnología de consumo o de producción que permita combinar bienes y servicios para la satisfacción de necesidades básicas. Así, la tecnología de producción de servicios requiere de los mismos insumos (capital y trabajo) que los bienes, y puede clasificarse también de acuerdo a la intensidad en el uso de alguno de estos factores<sup>4</sup>.

No obstante estas similitudes, el proceso de producción de servicios determina dos características inherentes a la naturaleza de éstos que podrían marcar la diferencia con los bienes: la intangibilidad y la no almacenabilidad<sup>5</sup>. La primera resulta del

---

<sup>4</sup> Este punto es desarrollado por Becker en el "nuevo enfoque sobre la teoría del consumidor". Al respecto, revisar Becker, Gary: "The Economic Approach to Human Behavior", Chicago University Press.

<sup>5</sup> Hill, T.P.: "On Goods and Services". Review of Income and Wealth. Vol. 23, No. 4. Diciembre 1977. pp. 315-338.

hecho que el suministro de un servicio constituye "un cambio en la condición del bien o de la persona"<sup>6</sup>, no pudiendo darse en forma independiente de la interacción entre productor y consumidor (es el caso de los servicios médicos, por ejemplo). Sin embargo, este criterio no es suficiente, ya que no permite establecer una diferencia clara con respecto a ciertos bienes de carácter intangible, como la información, los descubrimientos científicos, el análisis económico, etc.

A su vez, la no almacenabilidad de los servicios obliga a que éstos sean consumidos en el momento en que son producidos: los productores no pueden acumularlos en forma de inventarios. En este sentido existe simultaneidad entre la provisión y el uso del servicio. Sin embargo, el progreso tecnológico ha permitido almacenar cierto tipo de servicios, como en el caso de los sistemas de recepción de mensajes, y comercializarlos como bienes. Al respecto, existe algún consenso en considerar la información como un factor de producción especial, el cual se incorpora a un bien para luego ser recuperado mediante el uso de instrumentos adecuados. De allí que tampoco el criterio de no almacenabilidad resulta definitivo para establecer diferencias claras entre bienes y servicios.

Una última característica la constituye el que los servicios son flujos definidos con respecto al tiempo. Esta peculiaridad es compartida por todos los servicios, pues la interacción entre productor y consumidor tiene una dimensión temporal. Sin embargo, dicha interacción no cubre el proceso entero de producción y consumo del servicio. Volveremos con mayor amplitud sobre este punto al discutir nuestro marco teórico.

## 1.2. Definición estadística

¿Qué se entiende en términos estadísticos por servicios? Las definiciones que a continuación se ensayan constituyen una revisión

---

<sup>6</sup> Hill, 1977, p.317.

de la metodología de estimación de indicadores sobre la evolución de la Balanza de Servicios no Financieros.

### 1.2.1. Criterios generales de clasificación

Las estadísticas de Balanza de Pagos recurren a varios criterios para el registro de las transacciones de servicios durante un período determinado. El primero de ellos, el criterio de residencia, considera la vinculación al territorio nacional del agente (residentes y no residentes), incluyendo tanto a las personas naturales como a las jurídicas. Entre las personas naturales no residentes están comprendidos los turistas, los diplomáticos, los trabajadores temporales, etc.

Este criterio de residencia plantea algunos inconvenientes. En muchos casos el comercio de servicios exige la inversión directa extranjera en la economía para el suministro de los servicios, pudiendo hacerse dicha inversión a través de sucursales o representaciones. Así, es posible que se den casos en los que, a pesar de que el servicio es transado internacionalmente, deba registrarse como una operación entre empresas residentes<sup>7</sup>.

Problemas adicionales surgen por el desplazamiento de mano de obra a través de las fronteras. En muchas ocasiones el suministro de servicios exige la presencia física de personal de la empresa extranjera en el territorio nacional; el criterio para considerar la transacción como operación interna de la economía dependerá de la duración de ésta y de la participación de las empresas locales.

Un segundo principio de registro considera el cruce de fronteras, que en el caso de las mercancías consiste en el paso

---

<sup>7</sup> Estos problemas se derivan de la aplicación del criterio de residencia a las empresas con participación de capital extranjero. En tal sentido, se suele distinguir entre sucursales, que realizan su contabilidad en forma separada (a pesar de guardar vinculación con la matriz), y empresas que constituyen representaciones, cuyas operaciones deben imputarse a la principal y no a la economía donde realizan sus actividades.

por las aduanas y en el caso de los individuos consiste en el trámite de inmigración. El registro del paso por las fronteras de los servicios plantea una serie de dificultades, por lo que deben hacerse estimaciones indirectas y parciales.

Un tercer criterio es el momento de registro de las operaciones, por el cual se incluye una operación en el período en que se efectúa su facturación o pago financiero, y no al momento de efectuarse la provisión, como es el caso de la mayoría de los bienes.

#### 1.2.2. Rubros incluidos en la balanza de servicios no financieros<sup>8</sup>

La Balanza de Servicios no financieros incluye los siguientes rubros, según la cuarta edición del "Manual de Balanza de Pagos" del Fondo Monetario Internacional (FMI):

i. Embarques. Incluye fletes, seguros y otros servicios de distribución en relación con los bienes.

ii. Otros transportes. Considera las actividades de la industria nacional y extranjera del transporte -salvo la adquisición de medios de transporte- y el transporte de bienes y pasajeros en un país en el que la empresa no sea residente.

iii. Viajes. Contempla desplazamientos y transacciones por motivos diversos (negocios, estudios, excursiones y otros) de individuos que no residen en el país en cuestión.

iv. Transacciones Oficiales. Incluye servicios de embajadas, gastos de personal diplomático, transacciones interoficiales, etc.

---

<sup>8</sup> Fondo Monetario Internacional: "Manual de Balanza de Pagos". Cuarta edición, Washington DC, 1977.

v. Transacciones Privadas. Abarca los seguros no relativos a mercancías (reaseguros, primas, comisiones y siniestros), comunicaciones, publicidad, corretajes, royalties, derechos de uso, etc. (excluyendo las rentas de trabajo y de propiedad).

vi. Rentas de propiedad. Considera utilidades de inversión directa remitidas y otras rentas de inversión del sector oficial extranjero.

vii. Rentas de trabajo. Comprende los servicios de mano de obra prestados por no residentes.

### 1.2.3. Metodología del Banco Central de Reserva del Perú para estimar la balanza de servicios no financieros

La fuente oficial de estadísticas de Balanza de Pagos en el Perú es el Banco Central de Reserva (BCR), que ha hecho una adaptación de la metodología sugerida por el FMI. Sus fuentes de información son los reportes de organismos oficiales, las encuestas a empresas y la información utilizada para la elaboración de estadísticas de producción, sistema financiero y sector público no financiero.

La metodología del BCR incluye entre los servicios no financieros a los fletes, transportes diversos, viajes, transacciones gubernamentales y servicios diversos. Este último rubro abarca seguros y reaseguros, telecomunicaciones, servicios de tecnología, derechos de uso de películas, remesas por trabajo y servicios de inversión directa. Por su parte, los servicios financieros comprenden utilidades, dividendos, ganancias no distribuidas e intereses percibidos y devengados, pero sólo los vinculados al capital financiero.

Deben hacerse algunas precisiones con respecto a la metodología empleada por el instituto emisor:

i. La estimación de los ingresos por Fletes y Seguros de Transporte se realiza en base a los reportes de las empresas de transporte peruanas; los débitos se estiman a partir del volumen de importaciones CIF (los seguros se incluyen dentro de Servicios Diversos).

ii. El rubro de Viajes se construye a partir de registros de inmigración, reportes de CORPAC y estimaciones en base a encuestas periódicas sobre estadía promedio y gastos diarios de viajeros. Este rubro incluye también las remesas al exterior por motivos familiares u otros conceptos (becas de estudio, gastos de negocios, etc.).

iii. El rubro Transacciones de Gobierno abarca la cooperación internacional, la asistencia técnica y el financiamiento proveniente de programas de ayuda.

iv. Dentro de Servicios Diversos se registran las operaciones de reaseguro que efectúa la Reaseguradora Peruana, además de una estimación de los pagos directos a través del sistema cambiario. Para el rubro Comunicaciones se recurre a estadísticas de ENTEL, la principal empresa pública que opera en esta actividad. La información de pagos por el uso de tecnología provienen de Comisión Nacional de Inversión y Tecnología Extranjera (CONITE). Debe señalarse que la cobertura de las transacciones privadas es parcial, y existe la tendencia a subestimar la entrada de divisas por conceptos como consultorías, servicios técnicos, servicios de ingeniería, etc.

Una fuente alternativa de información sobre operaciones entre residentes y no residentes son los reportes de la Balanza Cambiaria. En ella se registra el movimiento de recursos financieros que afecta las reservas internacionales, la posición de cambio y la caja del BCR. Estas estadísticas no coinciden necesariamente con los resultados en la Balanza de Pagos, aunque sí deberían tener tendencias similares.

El que existan actividades que podrían registrarse en más de una forma refleja el carácter discrecional de toda metodología de registro de información. En general, los criterios de registro estadístico presentan diversas dificultades, como la falta de claridad para definir la noción de residente o la inclusión o no en la balanza de servicios de las operaciones que realizan las empresas subsidiarias o representaciones. Estos problemas deben discutirse dentro de la problemática de la movilidad internacional de factores productivos o en el marco de economía de la información y la incertidumbre.

### 1.3. Definición para fines de política comercial

El concepto de servicios que se maneja en el contexto de los procesos de negociación e integración internacional es aún materia de muchas discrepancias y debates. Fruto de esta falta de acuerdo ha sido el que las negociaciones sobre transacciones de servicios financieros y no financieros se desarrollen en forma disociada, a pesar de constituir dos aspectos de un mismo problema.

En relación a la transacción de servicios financieros, se han postulado algunas alternativas de solución para el problema que la crisis mundial ha generado: la considerable elevación de las tasas de interés internacionales y el consecuente incremento de los pagos por concepto de deuda externa. Tales soluciones incluyen la renegociación de la deuda, la redefinición de las reglas de funcionamiento del sistema financiero internacional y la posibilidad de revertir el flujo negativo de capitales. Los mecanismos sugeridos van desde la posibilidad de convertir títulos de deuda en inversión nacional, hasta el pago de deuda en productos o la recompra de la deuda en el mercado secundario.

En cuanto al comercio de servicios no financieros, la postura de los países industrializados a favor del proceso de liberalización ha encontrado la resistencia de algunas naciones del Tercer Mundo -como Corea o Brasil- que, luego de haber tenido éxito en el mercado de bienes, buscan ahora proteger el desarrollo

de actividades de servicios en su mercado interno. El conflicto se centra en la determinación de los servicios que deberían ser incorporados al marco de las negociaciones internacionales.

La estrecha relación entre ambas cuestiones se hace patente al constatar que los países con problemas de endeudamiento no obtendrán un alivio financiero definitivo si no mejoran sus ingresos de divisas por concepto de exportación de bienes y servicios. Luego, es obvia la necesidad de discutir el problema de manera integral.

### 1.3.1. Hacia una definición apropiada de los servicios en el marco de las negociaciones internacionales

En la búsqueda de una definición apropiada de los servicios debe tenerse en cuenta que, tradicionalmente, el suministro de servicios a nivel internacional requiere de la proximidad física del productor y el consumidor, siendo necesario que uno de los dos -o ambos- se movilicen a través de fronteras nacionales. Es claro entonces que la discusión no puede alejarse del debate sobre comercio internacional de bienes y movilidad internacional de factores.

Al respecto, debe aceptarse que el comercio de bienes exige en ciertos casos la movilidad de factores productivos, si bien la combinación de bienes y servicios de factores puede variar según el tipo de transacción comercial. Ello ha motivado el uso de la regulación de la movilidad internacional de factores para restringir el comercio de bienes. Ejemplos de este tipo de medidas son la obligación de contratar seguros de transporte en compañías nacionales y la exclusión de compañías extranjeras en los mercados de seguros o telecomunicaciones. Otras medidas convencionales como las tarifas o las restricciones cuantitativas son utilizadas para controlar tanto el comercio de bienes como el de servicios.

La argumentación a favor del uso con fines restrictivos de los instrumentos arancelarios y para-arancelarios de política comercial se sustenta en los perjuicios que una situación de libre mercado puede causar a una economía: el incremento de importaciones y los problemas de Balanza de Pagos. Además de la competencia que tendrían que enfrentar las empresas domésticas que, por constituir industrias nacientes, necesitan ser protegidas en forma temporal.

Tal restricción al flujo internacional de factores productivos implica un cuestionamiento al derecho de acceso a un mercado. Dado que el establecimiento de una empresa que suministra servicios involucra tanto movimientos internacionales de capital y mano de obra como la utilización de recursos de la economía receptora, liberalizar el comercio de servicios significa permitir la entrada temporal de trabajo y capital. Lo cual es problemático porque algunos países pueden estar dispuestos a permitir la importación de servicios pero no a renunciar a su derecho a restringir la inversión extranjera directa o los movimientos migratorios de otros países.

Por otro lado, el progreso tecnológico y el desarrollo del comercio de servicios en los países industrializados -especialmente en lo que se refiere a informática-, ha generado nuevas modalidades de comercio de servicios. Surge así la alternativa de negociar servicios a distancia, sin la presencia física del productor en la economía que importa.

El debate internacional está centrado en la determinación del ámbito de las negociaciones: ¿deben restringirse éstas a los servicios suministrados a distancia o tendrían que incluir a los que requieren proximidad, y por ende variar las restricciones a la movilidad internacional de factores? Si triunfa la primera postura se dejaría fuera de los procesos de negociación a un significativo volumen de transacciones efectuadas por los países en desarrollo, primando así el interés de los países desarrollados.

### 1.3.2. El tratamiento de los servicios en el GATT y los esquemas de integración regional

Las negociaciones internacionales referidas al comercio de servicios no financieros se realizan en el marco de acuerdos de comercio multilateral (GATT), o al interior de esquemas de integración regional (SELA, GRAN o CEE). A continuación se revisan las experiencias de esos mecanismos en el tratamiento del comercio de servicios.

#### 1.3.2.1. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)

Los países desarrollados vienen efectuando fuertes presiones para que el GATT se convierta en el foro para la discusión de la liberalización de las transacciones internacionales en servicios. Son diversas las propuestas incluidas en la agenda de la Ronda Uruguay para incorporar a los servicios en el proceso de negociación<sup>3</sup>.

El espíritu con que el GATT fue creado era el de mejorar los mecanismos de comercio internacional y evolucionar hacia una situación generalizada de libre comercio. El mecanismo básico a través del cual se perseguían estos objetivos eran las Rondas de Negociación, en las que se concedían reducciones tarifarias bilaterales que luego se extendían a todos los países miembros mediante la Cláusula de la Nación más Favorecida.

Sin embargo, el libre comercio no siempre ha sido en la práctica el objetivo del GATT. El artículo XIX del texto del acuerdo contiene la Cláusula de Salvaguardia, mediante la cual los países firmantes pueden aplicar cuotas o tarifas para limitar la entrada de importaciones que perjudiquen a productores domésticos.

---

<sup>3</sup> Para una discusión amplia sobre la posición de los países desarrollados, ver Bhagwati, Jagdish: "Trade in services and the multilateral trade negotiations". The World Bank Economic Review. Vol. 1, No. 4. Setiembre 1987.

Otros mecanismos, como las regulaciones *antidumping* y el Código de Subsidios a la Exportación, apuntan también a establecer en forma temporal derechos compensatorios y restricciones cuantitativas a las exportaciones de países sospechosos de conducta desleal. Por último, bajo su auspicio se iniciaron en 1961 las negociaciones sobre comercio de textiles entre EE.UU. y sus principales proveedores, que culminaron con el Acuerdo Multifibras y sus posteriores revisiones.

Paralelamente al GATT, los países industrializados han estado aplicando restricciones a la importación, amparados en regulaciones internas. En EE.UU. la legislación comercial permite la aplicación de restricciones temporales en tanto se aclaren las denuncias sobre perjuicios a productores nacionales. Los países europeos utilizan instrumentos similares para proteger a actividades que enfrentan competencia externa.

Como una reacción a los intentos proteccionistas de los países desarrollados surgió en el marco de UNCTAD una propuesta de tratamiento preferencial para los países en desarrollo. Ese fue el espíritu del Sistema Generalizado de Preferencias, por el cual los países industrializados concedían reducciones tarifarias en forma unilateral. Los países en desarrollo, a través de foros alternativos al GATT (el Grupo de los 77, los No-Alineados y el diálogo Norte-Sur) han tratado de consolidar estos avances, sin que hasta ahora hayan tenido mayor éxito.

Este es el contexto mundial en el que se está proponiendo la liberalización del comercio internacional de servicios a través del GATT. La incorporación del tema en la agenda de la Ronda Uruguay ha generado una amplia discusión sobre las ventajas que una apertura comercial en el área de servicios puede traer tanto a los países industrializados como a los países en desarrollo.

Inicialmente se planteó una especialización internacional en el comercio de servicios. Los países desarrollados se concentrarían en la producción y comercio de servicios, mientras que los países en desarrollo se ocuparían de la producción y

comercio de bienes. Esta posición fue rápidamente desechada, porque en esencia sólo servía para reproducir la estructura actual del comercio mundial y perpetuar la dependencia de los países en desarrollo; asimismo, ignoraba el carácter complementario de la producción de bienes y servicios (ver Capítulo 3).

En las reuniones de Montreal en 1988 se llegó a un acuerdo inicial sobre el contenido de las negociaciones, aceptando como objetivo prioritario el crecimiento económico mundial y un posible tratamiento preferencial para los países en desarrollo. Además se incorporó a la agenda el tema de los movimientos fronterizos de servicios (telecomunicaciones), factores de producción (capital y trabajo), productores y consumidores. Adicionalmente, se aceptó la necesidad de debatir los principios de transparencia, liberalización progresiva, trato nacional, nación más favorecida, acceso a mercados y participación creciente de los países desarrollados.

Tan amplio marco no garantiza beneficios para todos los participantes, en especial para los países en desarrollo. Sin embargo, constituye un avance frente a las posiciones de los países desarrollados, que buscaban restringir la negociación sólo a los servicios de alta tecnología o aquellos ligados a la presencia de inversión extranjera: el acuerdo de Montreal abre la posibilidad de discutir el traslado a través de las fronteras de mano de obra especializada en servicios de ingeniería y consultoría.

#### 1.3.2.2. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

En el Tratado de Montevideo de 1980 del SELA, excepción hecha del turismo, no se hace mención explícita a la problemática del comercio de servicios<sup>10</sup>. El solitario artículo 49 del capítulo II, que abre la posibilidad de establecer normas complementarias sobre

<sup>10</sup> Prieto, Francisco: "El Nuevo Papel de los Servicios en la Economía Latinoamericana y del Caribe", LC/R 772, CEPAL, 1989.

otras materias, no salva al SELA de constituir en este sentido un retroceso con respecto a la fenecida Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que recomendaba prestar atención a los servicios postales y de telecomunicaciones, de transporte, y a los regímenes de propiedad intelectual e interconexión de servicios básicos.

La totalidad de los esfuerzos del SELA en el rubro de servicios ha sido dirigida a la creación de empresas de comercialización (MULTIFERT en fertilizantes), redes de información tecnológica (RITLA), agencias de servicios de información (ASEI) y capacitación en turismo (ILCATUR). En diciembre de 1985 se establecieron prioridades para el desarrollo de actividades en las áreas de informática y electrónica.

La experiencia del SELA muestra la falta de una definición apropiada en el área de la exportación de servicios, lo que sin duda dificulta cualquier esfuerzo de integración comercial. Igual problema se verifica en la experiencia del Grupo Andino.

#### 1.3.2.3. El Grupo Andino (GRAN)

Pese a que los dispositivos aprobados en el marco del Acuerdo de Cartagena estuvieron dirigidos principalmente a la producción y comercio de bienes, alguna de sus consideraciones puede también tenerse en cuenta para el comercio de servicios. Tal es el caso de las decisiones referidas al tratamiento del capital y la tecnología extranjeros, a la integración física en la energía y a los transportes y comunicaciones<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Estas son las decisiones referidas a capitales extranjeros y a marcas, patentes, licencias y regalías (Decisión 24), a la doble tributación (Decisión 40), al régimen uniforme de la empresa multinacional y al tratamiento al capital en la subregión (Decisiones 46 y 169), a la migración laboral (Decisión 116), y a la política tecnológica subregional (Decisiones 84, 85 y 154).

Aun cuando no se ha tratado explícitamente la problemática del comercio de servicios, el GRAN ha desarrollado algunas acciones en favor de este sector, como el establecimiento del Sistema Andino de Telecomunicaciones y Teleinformática, el Sistema Andino de Información Tecnológica, el Programa Andino de Televisión y los convenios sectoriales en las áreas de salud (Hipólito Unanue), educación (Andrés Bello) y migraciones laborales (Simón Rodríguez). Sin embargo, todavía se adolece de un planteamiento integral, a diferencia de los esquemas de integración adoptados en Centro América y el Caribe, en los que se reconoce en forma explícita la necesidad de avanzar en las áreas de transportes, comunicaciones y servicios tecnológicos.

#### 1.3.2.4. La Comunidad Económica Europea (CEE)

El Tratado de Roma de 1957 reconoció la necesidad de incluir las actividades de servicios en el programa de integración europea. Dicho acuerdo planteaba la abolición de obstáculos al movimiento de personas, servicios y capital, así como el establecimiento de políticas comunes en las áreas de transporte, finanzas y competencia entre empresas. El plazo para que estos dispositivos entren en plena vigencia vence en 1992.

.....

Como se puede constatar, en términos generales existe un creciente reconocimiento a escala mundial de la importancia del comercio de servicios y de la necesidad de incorporarlo en forma explícita al marco de las negociaciones internacionales. Sin embargo, como se ha visto, la definición operativa para fines de política comercial es materia de una controversia aún no resuelta, lo que hace difícil concluir en una definición que satisfaga a todas las partes involucradas.

## 2. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Las últimas dos décadas han estado signadas por la creciente importancia del comercio internacional de servicios. Dicha tendencia es confirmada por la revisión que se hace en seguida de los estimados de su participación, tanto a escala mundial como para el caso particular del Perú, en el conjunto de las transacciones internacionales.

### 2.1. Comparación internacional sobre producción y comercio de servicios

En esta sección se efectúan algunas comparaciones sobre la producción y el comercio de servicios en el mundo, las que permiten ubicar el problema en el contexto internacional. La información estadística que sustenta el análisis ha sido extraída de publicaciones del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, ALADI y de estudios recientes sobre el tema<sup>1</sup>.

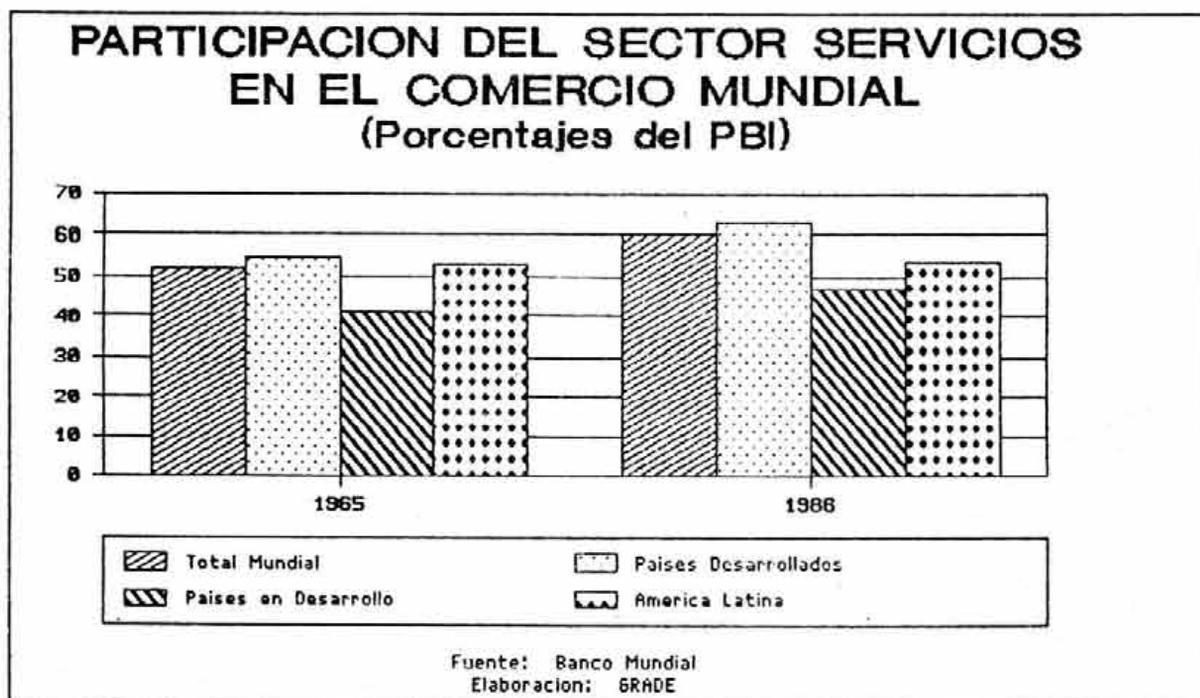
---

<sup>1</sup> Entre otros, se han consultado los trabajos sobre el particular de Guido Pennano ("Estudio Nacional sobre el Sector Servicios: Perú", JUNAC, Lima, marzo de 1987) y César Peñaranda ("El Sector Servicios en el GRAN: diagnóstico y lineamientos generales para acciones de cooperación e integración", JUNAC, Lima, mayo de 1987).

### 2.1.1. Participación de los servicios en la producción mundial

Una primera característica del sector servicios observada en los últimos veinte años es el incremento de su participación en la estructura productiva internacional. Como se observa en el Gráfico 1, de representar un 52% del producto global mundial en 1965, pasó a significar un 60% en 1987. Esta tendencia se observó tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo, siendo más acentuada cuando mayor era el grado de desarrollo relativo de la economía en cuestión. Las actividades de servicios en los países desarrollados incrementaron su participación de 55% a 63% entre 1965 y 1987, mientras que en los países en desarrollo el aumento fue de 41% a 47%.

GRAFICO 1

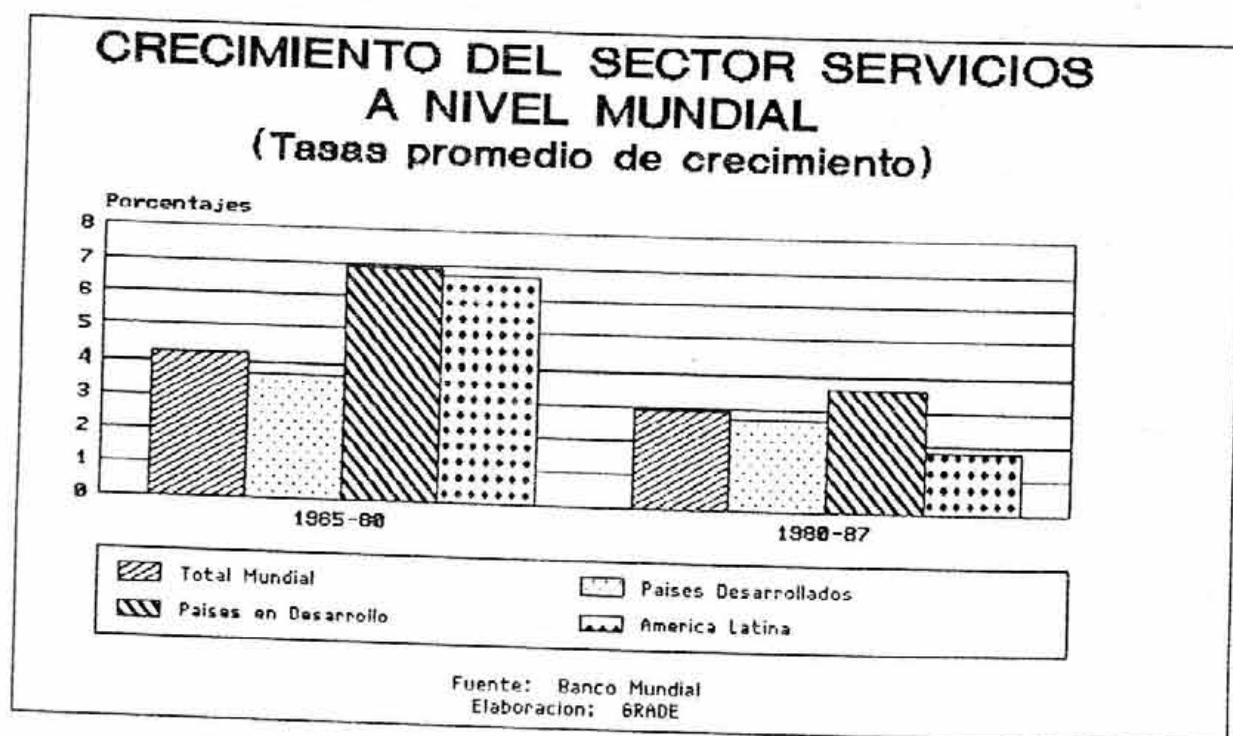


No obstante, en ambos grupos se observó gran dispersión, destacando en el primer caso países como Estados Unidos, Bélgica y Holanda, con una participación de 68% en 1987. En el grupo de países en desarrollo el límite inferior lo ocuparon Nepal, Nigeria

y Uganda, que mostraron porcentajes menores a 30%. Los países de América Latina, considerados en el grupo de ingresos medios, mantuvieron casi constante la participación del sector servicios en su estructura productiva entre 1965 y 1987.

Es considerable el dinamismo mostrado por el sector servicios durante todo el período. El Gráfico 2 presenta las tasas de crecimiento promedio anual para los subperíodos 1965-80 y 1980-87: para el conjunto de países se observa una tasa promedio aproximada de 4% durante el primer subperíodo, superior a las tasas que se registraron para la agricultura y la industria. Esta tendencia se revierte en el segundo subperíodo, en el cual se redujo la tasa de crecimiento promedio a un nivel similar al de los otros dos sectores (3%). Esto se debe en alguna medida a la recesión económica mundial experimentada a inicios de la década de los 80's.

GRAFICO 2



Las tasas de crecimiento del sector servicios alcanzadas en los países en desarrollo fueron superiores a las logradas por los países industrializados. Durante los subperíodos 1965-80 y 1980-

87, dichas tasas alcanzaron valores medios anuales de 7% y 3%, respectivamente. Las economías de América Latina se comportaron en forma similar al conjunto de países en desarrollo.

Con respecto a la proporción de la Población Económicamente Activa (PEA) que se dedica a actividades de servicios, los porcentajes son mayores en las economías desarrolladas. En efecto, los países industrializados absorben entre un 50% y un 70% de su fuerza de trabajo para la producción de servicios, mientras que estos porcentajes oscilan entre 20% y 60% para los países en desarrollo. En éstos el empleo promedio en el sector servicios se habría incrementado de 27% en 1970 a 32% en 1987<sup>2</sup>.

#### 2.1.2. Participación de los servicios en el comercio mundial

En los últimos años las tasas de crecimiento del comercio mundial de servicios han sido mayores en 60% a las del comercio de bienes<sup>3</sup>. Por otro lado, según datos del FMI, en 1987 las exportaciones de servicios alcanzaron los US\$ 780 billones, equivalentes a un 30% de las exportaciones totales.

En lo que se refiere a la participación de los servicios en las exportaciones mundiales, los porcentajes son menos significativos que los de participación en la estructura productiva. Los datos del FMI para el período 1981-87 (ver Cuadro 1) indican que los servicios no financieros representaron en promedio un 15.7% de las exportaciones totales y un 16.9% de las importaciones totales. En el caso de los países desarrollados las exportaciones de servicios fueron 17% del total; para los países en desarrollo el porcentaje fue sólo de 15%. Lo contrario sucede con las importaciones: en el caso de los países desarrollados el

---

<sup>2</sup> Prieto, Francisco J., op cit., 1989.

<sup>3</sup> GATT: Focus, Boletín de Información No. 57, setiembre/octubre 1988.

porcentaje de participación de los servicios no financieros es de 16.7%, mientras que para los países en desarrollo supera el 20%.

Cuadro 1  
PARTICIPACION DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO MUNDIAL  
(Porcentajes - Promedios 1980-87)

	Total Mundial	Países Desarro.	Países En Des.	América Latina
Exportaciones de Bienes	71.3	67.4	77.7	74.9
Exportaciones de Servicios	28.7	32.6	22.3	25.1
Financieros	13.0	15.3	7.2	8.4
No financieros	15.7	17.3	15.1	16.7
Exportaciones Totales	100.0	100.0	100.0	100.0
Importaciones de Bienes	69.1	68.6	67.1	51.5
Importaciones de Servicios	30.9	31.4	32.9	48.5
Financieros	14.0	14.7	12.8	30.7
No financieros	16.9	16.7	20.1	17.8
Importaciones Totales	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Estadísticas de Balanza de Pagos - FMI

La estructura del comercio mundial de servicios muestra un desbalance similar al observado en el caso de los bienes (ver Cuadro 2). En efecto, los países industrializados concentraron en promedio un 75% de las exportaciones mundiales durante el período 1981-87, mientras que la participación de los países menos desarrollados fue de 25%. En cuanto a las importaciones, los países desarrollados efectuaron un 67% de éstas, y las naciones menos desarrolladas un 33%. Estas cifras revelan la tendencia deficitaria de la balanza de servicios de los países en desarrollo y su creciente dependencia de los servicios que el mundo desarrollado comercializa.

La favorable posición de los países industrializados en la estructura del comercio mundial de servicios puede ser explicada

por las diferencias existentes en la composición de las exportaciones. Por ejemplo, el rubro Fletes y Transportes Diversos constituyó en promedio para el periodo 1980-85 un 48% de las exportaciones de servicios de las economías desarrolladas (ver Gráfico 3), mientras que para los países en desarrollo este porcentaje se reduce a 32%. Mientras el rubro Viajes tiene mayor importancia para los países en desarrollo, son los otros servicios -intensivos en el uso de alta tecnología- los que representan mayores ingresos para los países desarrollados<sup>4</sup>.

Cuadro 2  
ESTRUCTURA DEL COMERCIO MUNDIAL  
(Porcentajes - Promedios 1980-87)

	Total Mundial	Países Desarro.	Países En Des.	América Latina 1/
Exportaciones de Bienes	100.0	71.6	28.4	4.9
Exportaciones de Servicios	100.0	79.8	20.2	4.1
Financieros	100.0	85.4	14.6	3.1
No financieros	100.0	75.1	24.9	4.9
Exportaciones Totales	100.0	74.0	26.0	4.7
Importaciones de Bienes	100.0	73.2	26.8	4.0
Importaciones de Servicios	100.0	70.4	29.6	8.2
Financieros	100.0	74.6	25.4	11.5
No financieros	100.0	67.0	33.0	5.6
Importaciones Totales	100.0	72.3	27.7	5.3

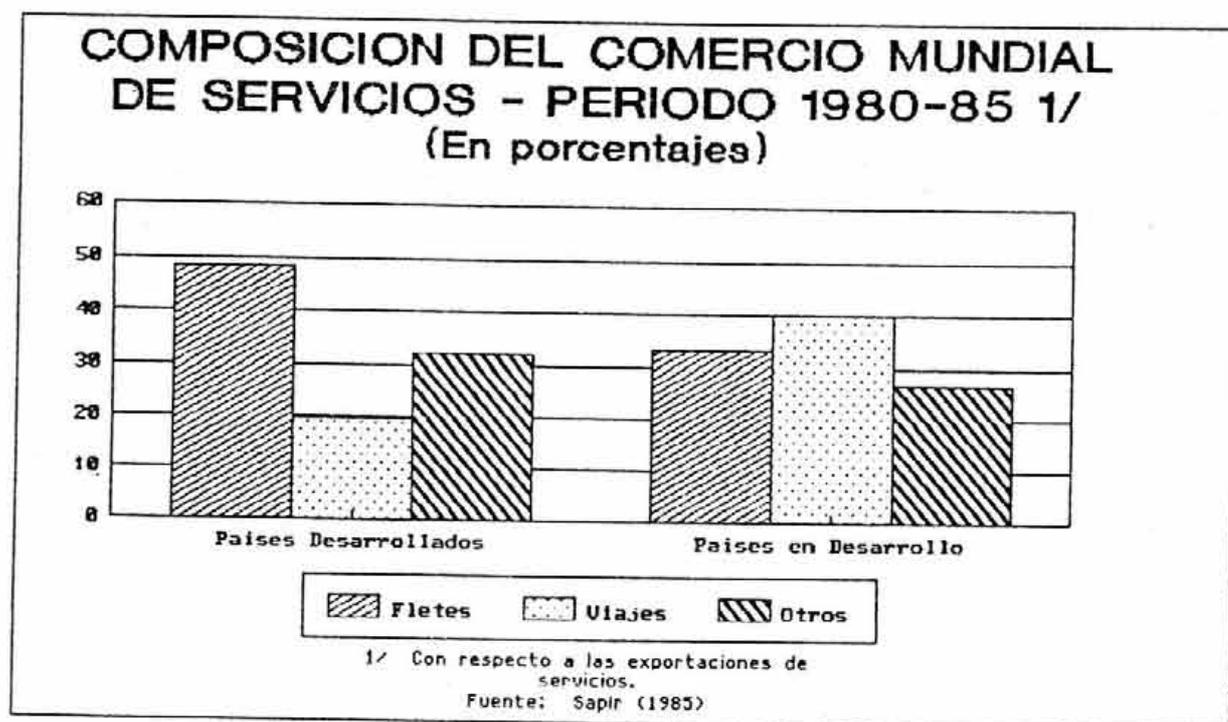
1/ Se incluye dentro de los países en desarrollo.

Fuente: Estadísticas de Balanza de Pagos - FMI

Las cifras revelan que América Latina es una región netamente importadora de servicios, si bien el saldo deficitario de la balanza de servicios mostró cierta disminución a partir de 1980.

<sup>4</sup> Ver Sapir, André (1985).

## GRAFICO 3



Sus operaciones representan un 7% del comercio mundial de servicios, porcentaje que se reduce a 2% si consideramos sólo a los países del Grupo Andino. Uno de los pocos rubros de entrada importante de divisas es el de Viajes y Turismo, registrándose fuertes déficit en Fletes, Transportes Diversos y Servicios Diversos<sup>5</sup>.

## 2.2. Evolución de la balanza de servicios no financieros del Perú

El dinamismo que la producción y el comercio de servicios muestran a escala mundial se constata también en la economía peruana; así lo muestran las estadísticas nacionales de producción y balanza de pagos que a continuación se revisan.

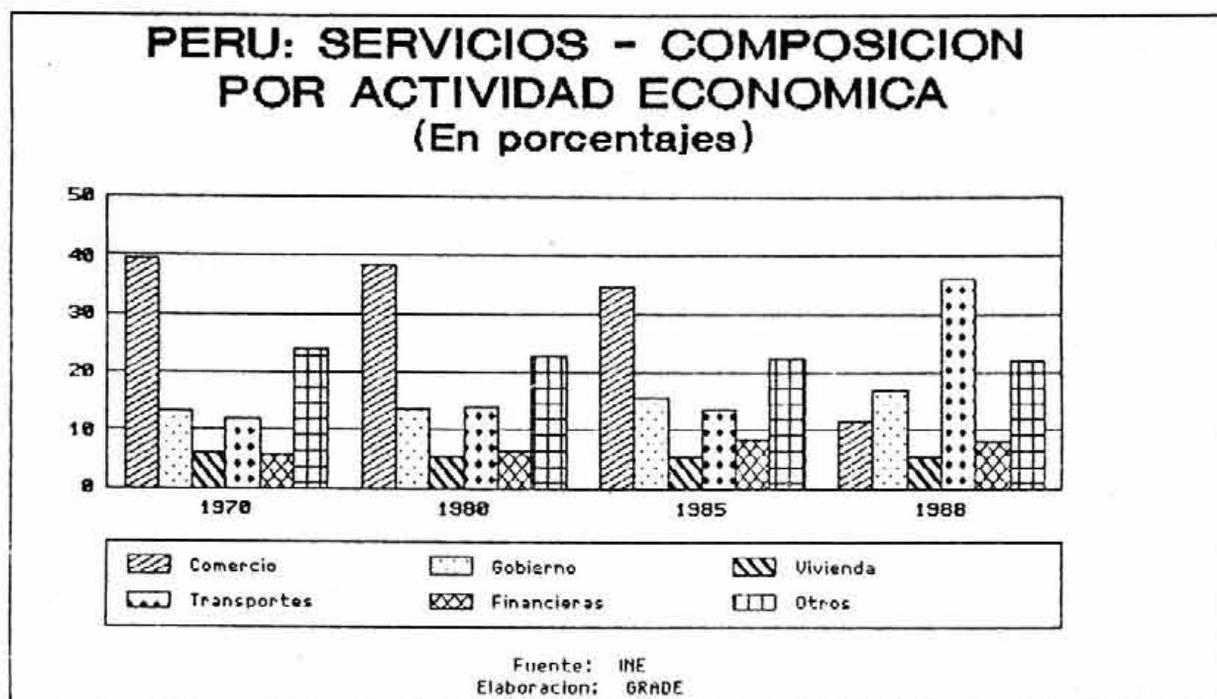
<sup>5</sup> Peñaranda (1987); p.89.

### 2.2.1. Importancia del sector servicios en la economía nacional

En el Perú, durante el período 1980-85, el sector servicios representó en promedio un 46% de la producción, mostrando además tasas de crecimiento superiores a las de otros sectores de la economía<sup>6</sup>. Entre 1970 y 1988 incrementó de 40% a 48% su participación en el producto, lo cual refleja la importancia creciente de las actividades de servicios dentro de la economía nacional.

El Gráfico 4 muestra la evolución de la composición del sector servicios entre 1970 y 1988. Destaca la participación de las

GRAFICO 4



actividades de Transportes y Comunicaciones, Servicios Gubernamentales, Comercio, Restaurantes y Hoteles, y Otros Servicios. El rubro Transportes y Comunicaciones incrementó su

<sup>6</sup>

Pennano (1987); pp.7,14.

participación de 22% en 1970 a 36% en 1988, mientras que el de Establecimientos Financieros y Seguros representó en promedio un 8% a lo largo del período.

Con respecto al empleo, el sector absorbió en promedio un 49% de la PEA durante los últimos 20 años<sup>7</sup>. En su composición destaca la participación de los rubros Comercio y Hoteles y Otros Servicios Comunitarios y Sociales, que emplearon a un 42% de la PEA de servicios en 1988 (ver Gráfico 5). Aunque estos rubros absorben la mayor cantidad de mano de obra (ver Gráfico 6), no son los que ostentan los mayores índices de productividad media. Los servicios de Electricidad, Gas, Agua, y Transportes y Comunicaciones son los que muestran mayor productividad en el período 1981-88, a diferencia de lo ocurrido entre 1972 y 1980, cuando los rubros de Establecimientos Financieros y Seguros, y Comercio, Restaurantes y Hoteles superaron la productividad del sector Transportes y Comunicaciones.

GRAFICO 5

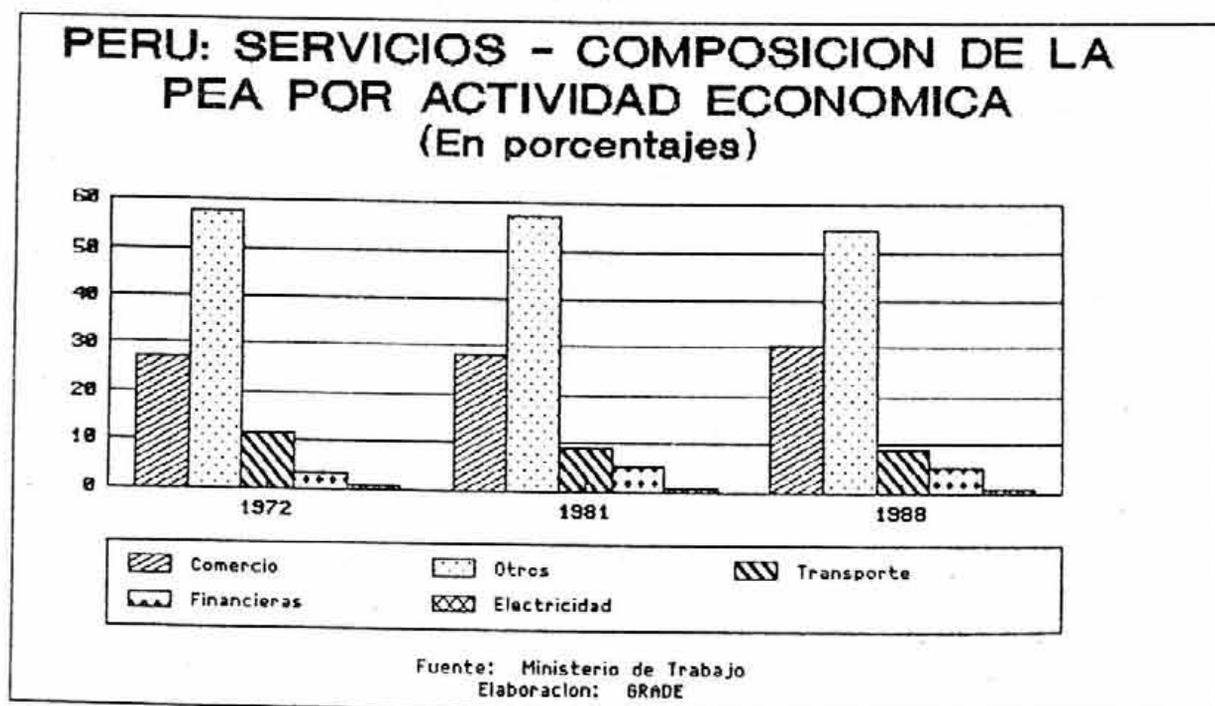
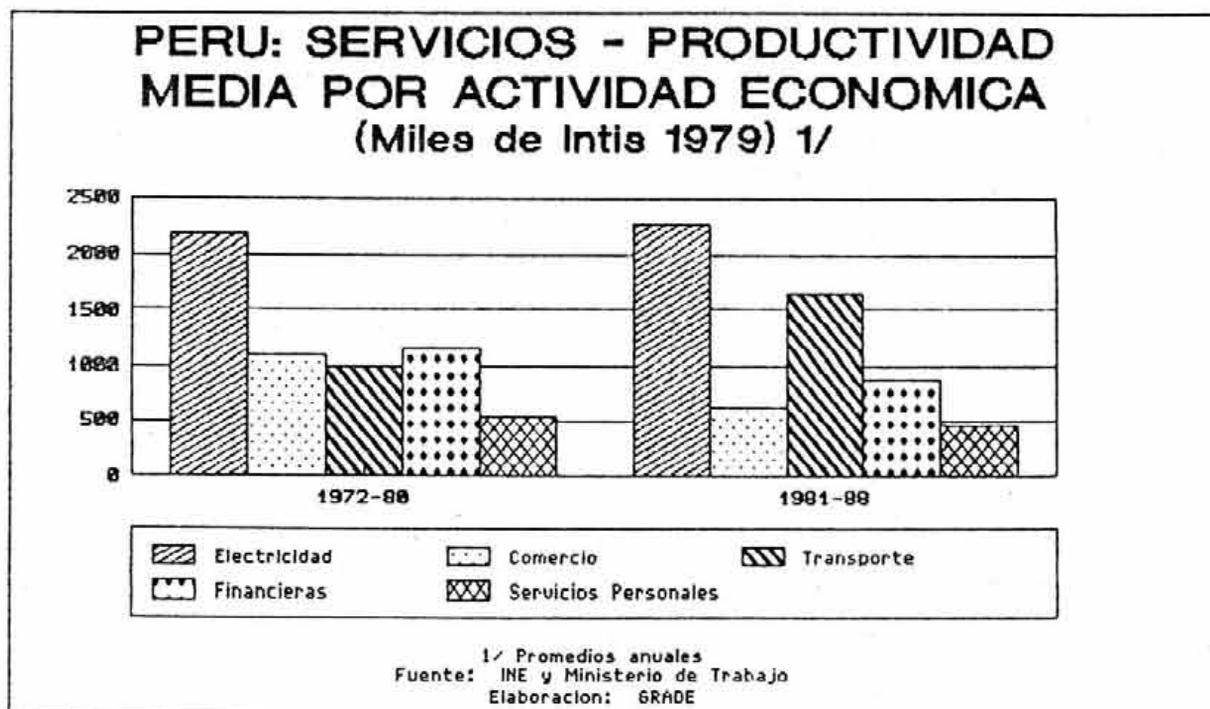


GRAFICO 6



Debe entonces distinguirse entre un grupo de actividades tradicionales de baja productividad y bajo nivel de calificación, y un grupo moderno con productividad mayor y mano de obra calificada. Entre las primeras se cuentan los servicios comunales, sociales y personales, que tienen vínculos estrechos con el sector informal. En contraste, las actividades de Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones, Establecimientos Financieros, Seguros, Electricidad, Gas y Agua presentan mayores índices de productividad, aunque el rubro Establecimientos Financieros y Seguros muestra una tendencia de productividad decreciente.

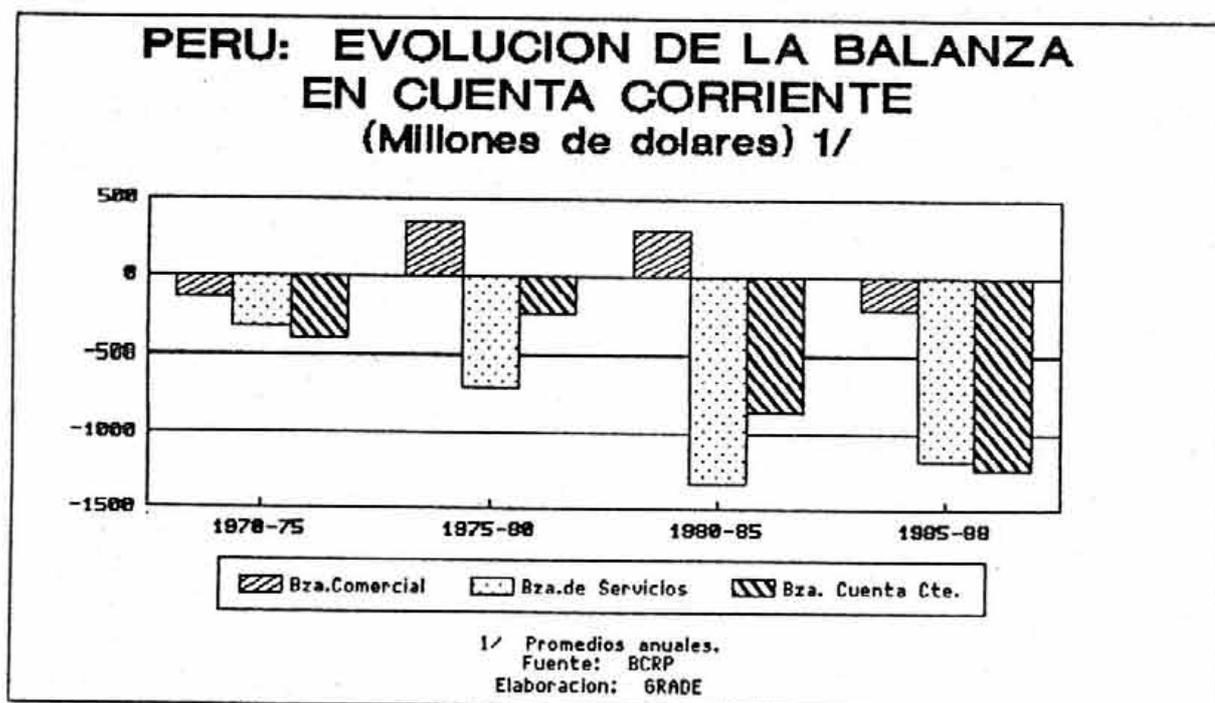
### 2.2.2. Principales tendencias de la balanza de servicios no financieros en el Perú

El análisis de la evolución de la balanza en cuenta corriente del Perú revela la importancia de los desequilibrios en la balanza de servicios para explicar la salida de divisas por concepto de

transacciones internacionales en bienes y servicios. En el Gráfico 7 se observan los déficits crecientes en la balanza de servicios y su impacto sobre el saldo de la balanza en cuenta corriente.

Las transacciones financieras explican buena parte de la salida de divisas que registra la balanza de servicios: un 86% de los egresos por este concepto en 1985. No puede ignorarse, sin embargo, el permanente y creciente desequilibrio en la cuenta de servicios no financieros<sup>8</sup>. Comparando los saldos -negativos- de

GRAFICO 7



las transacciones en servicios financieros y no financieros, en el período 1985-88 se observa una disminución importante de los

<sup>8</sup> Los Cuadros 3 y 4 y los Gráficos 9, 10, 11 y 12 muestran la evolución de los créditos y débitos de la balanza de servicios no financieros. La información estadística necesaria para el análisis de las principales tendencias se ha construido a partir de las estadísticas de balanza de pagos del BCRP. Para el posterior análisis de subsectores se contó con información adicional, proveniente de estadísticas del FMI y de los estudios de César Peñaranda y Guido Pennano para los países del GRAN.

pagos financieros al exterior y un repunte de los pagos por servicios no financieros (ver Gráfico 8). En efecto, la balanza de servicios no financieros muestra un déficit permanente durante el período 1970-88 (ver Cuadro 3 y Gráfico 9). Durante el período 1986-88, los saldos deficitarios fueron, en promedio, US\$ 406 millones anuales.

El análisis de la evolución de los diferentes rubros que componen la balanza de servicios no financieros (ver Gráfico 10) muestra la importancia creciente de la salida de divisas por concepto de Servicios Diversos (Div) y Transportes Diversos (Tran). Las operaciones de Fletes (Flet) y Viajes (Viaj) explican en menor medida el saldo deficitario. El rubro Transacciones de Gobierno (Ofic) es relativamente poco importante para explicar los desequilibrios en la cuenta de servicios no financieros.

Cuadro 3  
BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS 1970-87 (\*)  
(Millones US Dólares)

	1970-75	1975-80	1980-85	1986-88
FLETES	-51	-52	-74	-73
Créditos	39	65	122	120
Débitos	90	117	196	193
TRANSPORTES DIVERSOS	-57	-74	-106	-121
Créditos	52	90	139	181
Débitos	109	164	245	302
VIAJES	10	111	42	-3
Créditos	66	167	246	342
Débitos	56	56	204	345
TRANSACCIONES OFIC.	-12	-1	-11	-20
Créditos	15	40	63	75
Débitos	27	41	74	95
SERVICIOS DIVERSOS	-34	-31	-108	-189
Créditos	85	123	179	202
Débitos	119	154	287	391
SERVICIOS NO FINANCIEROS	-144	-47	-257	-406
Créditos	257	485	749	920
Débitos	401	532	1006	1326

\* Promedios anuales

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

GRAFICO 8

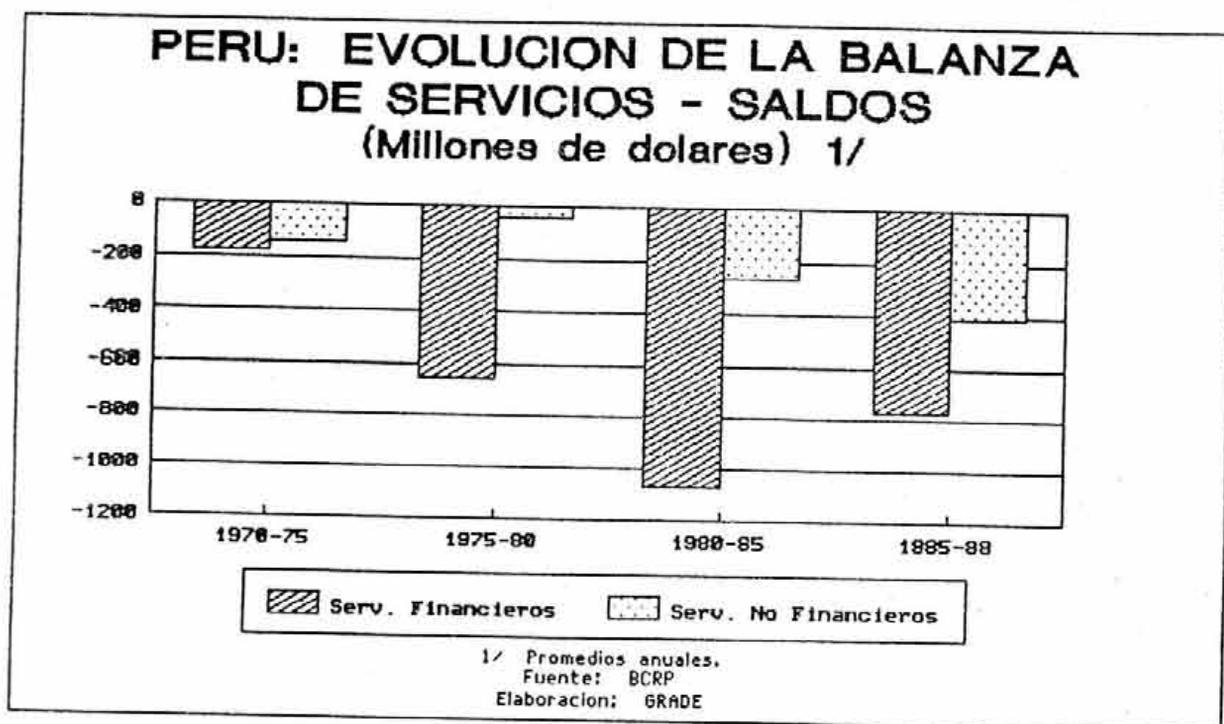


GRAFICO 9

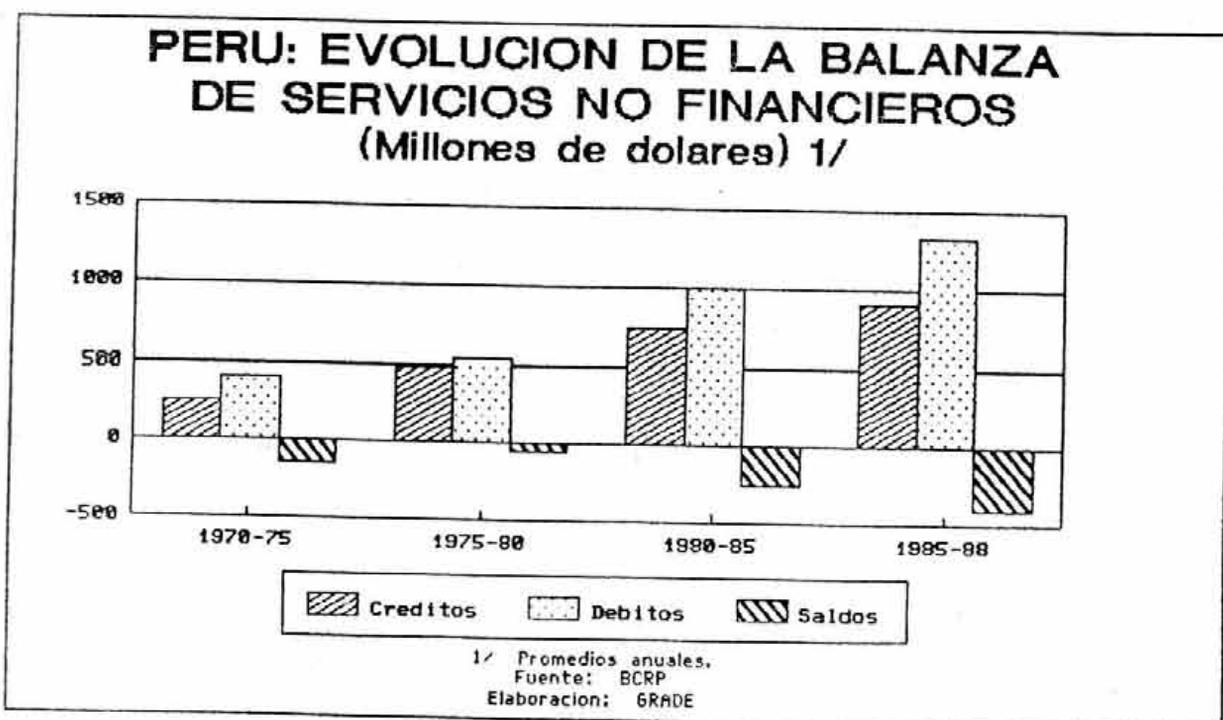
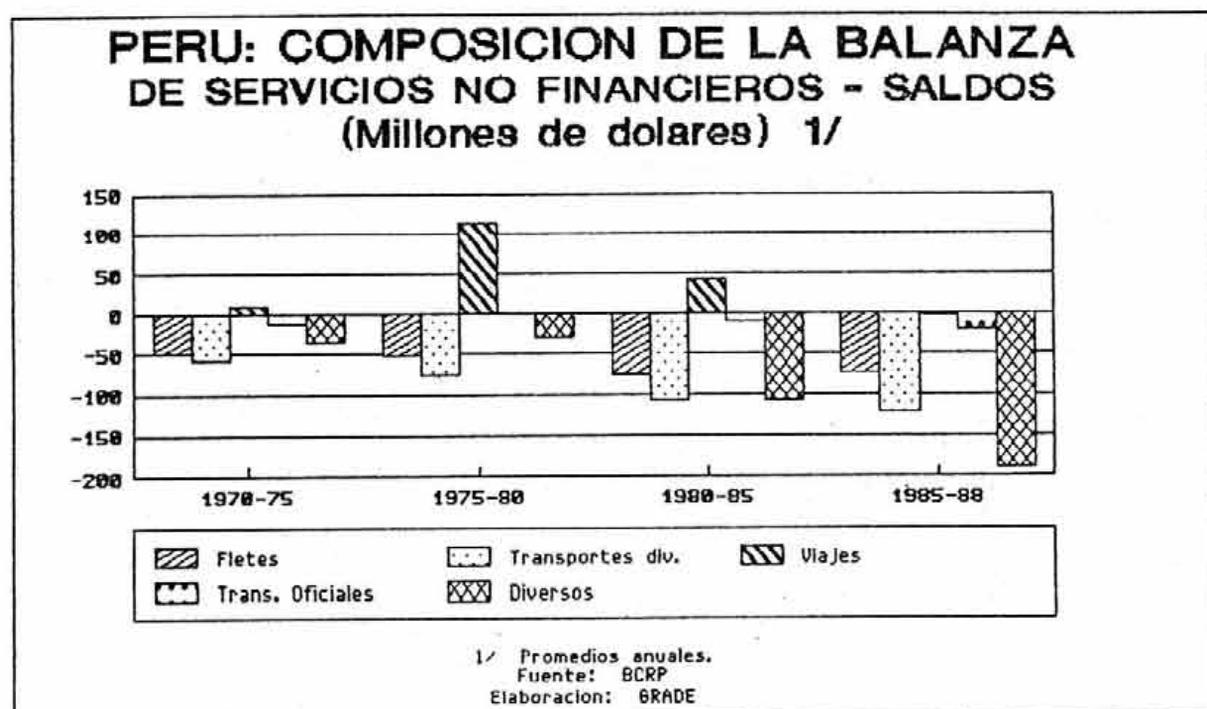


GRAFICO 10



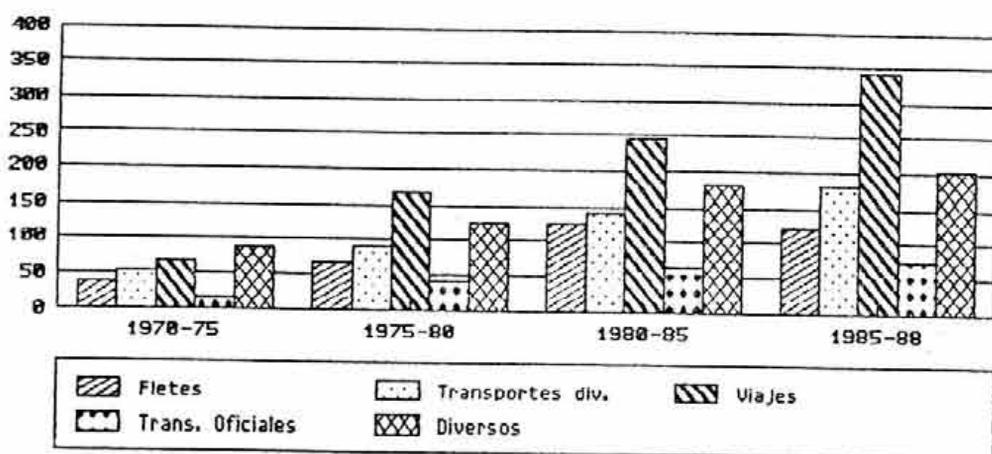
El Gráfico 11 muestra la tendencia ascendente de los créditos a lo largo del periodo, explicada por la creciente importancia del rubro Viajes dentro de las exportaciones totales. Las exportaciones de Servicios Diversos ocupan el segundo lugar en importancia.

Por último, la evolución de los débitos (ver Gráfico 12) muestra un importante deterioro en las partidas de Viajes, Servicios Diversos y Transportes Diversos. Igual tendencia se observa para los rubros de Fletes y Transacciones de Gobierno.

En general, el comportamiento de la balanza de servicios no financieros fue cambiante a lo largo del periodo 1970-88: se observa cierta mejoría durante los años 1978-79 y 1984-85, y un deterioro de la situación externa durante los años 1973-76, 1980-83 y 1986-88 (ver Cuadro 4). Su evolución es un reflejo del comportamiento del comercio de bienes y de los periodos de expansión y recesión de la actividad económica interna. La situación se torna más compleja a partir de 1985, pues a pesar del

GRAFICO 11

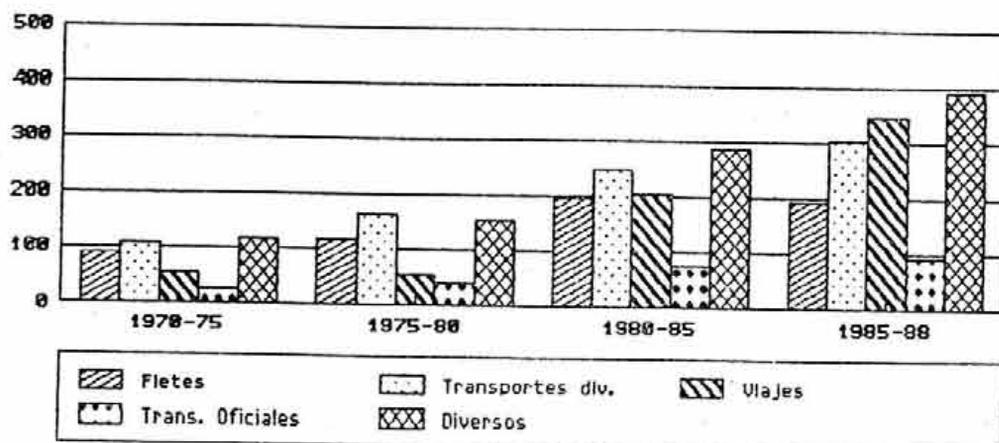
### PERU: COMPOSICION DE LA BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS - CREDITOS (Millones de dolares) 1/



1/ Promedios anuales.  
Fuente: BCRP  
Elaboracion: GRADE

GRAFICO 12

### PERU: COMPOSICION DE LA BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS - DEBITOS (Millones de dolares) 1/



1/ Promedios anuales.  
Fuente: BCRP  
Elaboracion: GRADE

## CUADRO 4

BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS 1970-88  
(MILLONES US DOLARES)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
FLETES	-38	-37	-38	-35	-59	-102	-88	-35	2	-33	-107	-119	-123	-70	-54	-4	-33	-98	-90
Creditos	21	22	23	27	72	67	50	50	73	69	84	144	138	127	94	105	124	128	107
Debitos	59	59	61	62	131	169	138	85	71	102	191	263	261	197	148	109	157	226	197
TRANSPORTES DIVERSOS	-2	-32	-42	-56	-112	-94	-41	-36	-49	-86	-159	-153	-110	-115	-119	-32	-103	-132	-127
Creditos	45	35	37	46	62	88	84	74	63	92	137	143	155	135	111	152	171	185	188
Debitos	47	67	79	102	174	182	125	110	112	178	296	296	265	250	230	184	274	317	315
VIAJES	-10	9	16	15	18	8	45	75	108	143	184	85	46	20	27	35	4	-20	8
Creditos	41	50	60	69	82	91	101	111	141	188	292	262	251	210	209	300	324	315	387
Debitos	51	41	44	54	64	83	56	36	33	45	108	177	205	190	182	265	320	335	379
TRANSACCIONES OFIC.	-15	-14	-13	-14	-14	0	1	-4	0	0	-2	-7	-9	-11	-15	-11	-17	-22	-21
Creditos	10	11	13	13	14	28	33	34	38	43	52	59	61	62	66	69	70	75	81
Debitos	25	25	26	27	28	28	32	38	38	43	54	66	70	73	81	80	87	97	102
SERVICIOS DIVERSOS	-17	-33	-6	-42	-61	-43	-21	-26	-13	-14	-82	-124	-118	-77	-60	-158	-194	-150	-223
Creditos	61	61	75	80	95	138	107	108	119	130	149	162	179	177	190	188	147	228	230
Debitos	78	94	81	122	156	181	128	134	132	144	231	286	297	254	250	346	341	378	453
SERVICIOS NO FINANCIEROS	-82	-107	-83	-132	-228	-231	-104	-26	48	10	-166	-318	-314	-253	-221	-170	-343	-422	-453
Creditos	178	179	208	235	325	412	375	377	434	522	714	770	784	711	670	814	836	931	993
Debitos	260	286	291	367	553	643	479	403	386	512	880	1088	1098	964	891	984	1179	1353	1446

FUENTE: Banco Central de Reserva del Peru.

incremento en las restricciones cambiarias para los pagos de servicios, los saldos deficitarios muestran una tendencia creciente.

### 2.2.3. Consideraciones sectoriales sobre la balanza de servicios no financieros

El análisis que sigue está referido a las principales tendencias de los componentes de la balanza de servicios no financieros, que incluye las partidas de Fletes, Transportes Diversos, Viajes, Transacciones Oficiales y Servicios Diversos (seguros y reaseguros, telecomunicaciones y tecnología). En general, los problemas estadísticos para estimar los diferentes componentes de la balanza de servicios no financieros pueden conducir a una subestimación de su importancia en los movimientos de créditos y débitos. Ello es particularmente grave en el caso de los Servicios Diversos, sobre cuya evolución no se cuenta con mayor detalle.

#### 2.2.3.1. Fletes

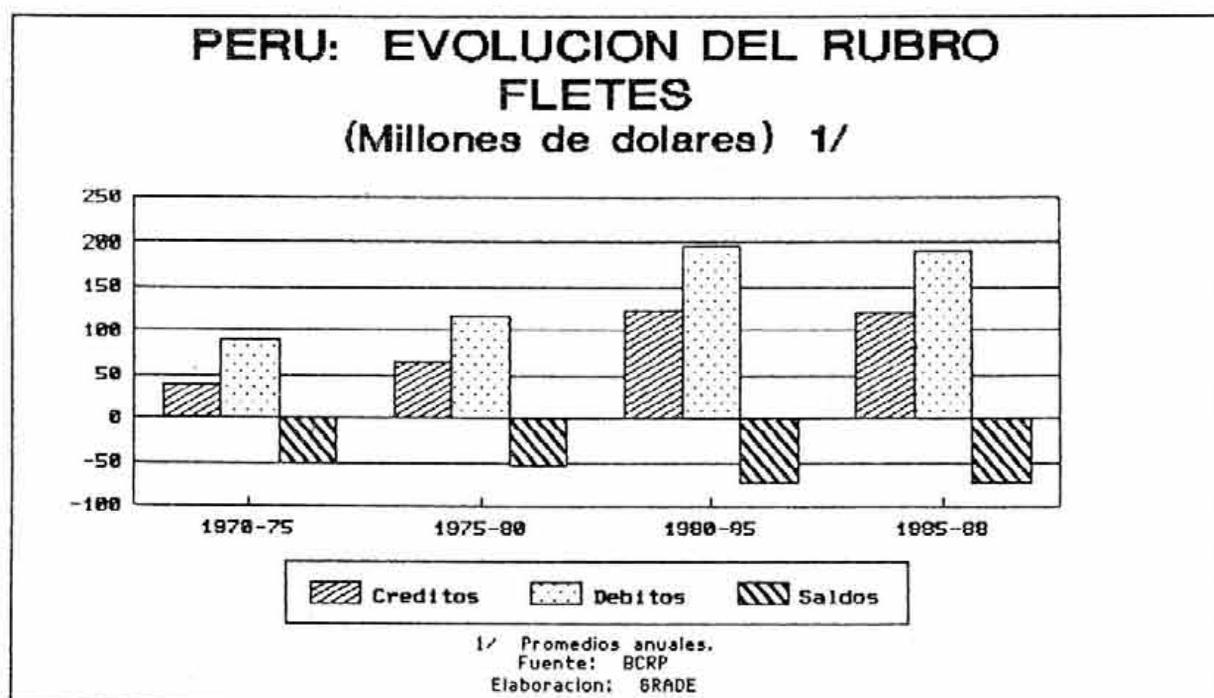
Las operaciones de exportación e importación de fletes, a pesar de contar con apoyo estatal, no son significativas para la explicación de los resultados en la balanza de servicios no financieros. En dicho rubro se registran las importaciones en naves de bandera extranjera (Débitos) y las exportaciones en naves de bandera nacional (Créditos). Se excluyen la importación en bandera nacional y la exportación en bandera extranjera, por no constituir transacciones internacionales.

Esta partida reporta saldos deficitarios durante casi todo el periodo de análisis. Los datos presentados en los Cuadros 3 y 4 y el Gráfico 13 revelan un incremento en los débitos durante los periodos 1973-76, 1979-82 y 1986-88. Los créditos muestran una tendencia creciente, con cierta caída durante 1983 y 1984. Esos

períodos concuerdan con los ciclos de auge de nuestro comercio exterior.

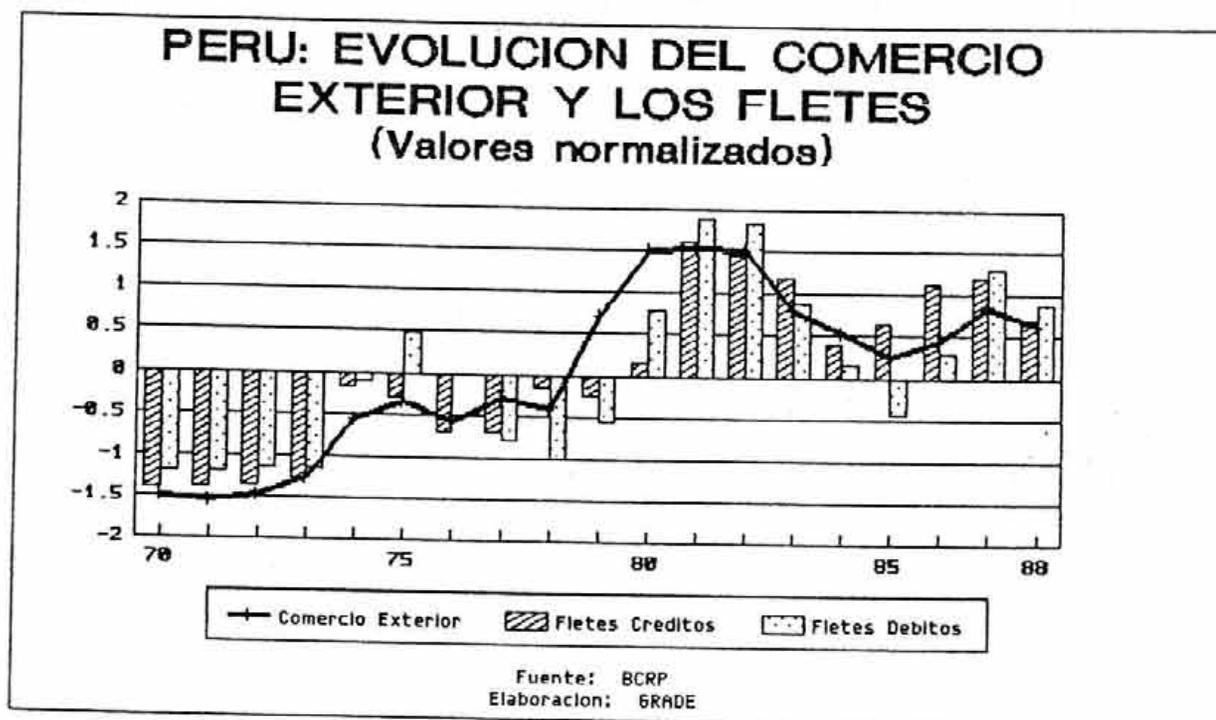
En el Gráfico 14 se compara los créditos y débitos por concepto de fletes con el volumen total de comercio exterior de bienes de nuestra economía. Hay que señalar que la coincidencia existente entre las estadísticas de evolución de los débitos y de las importaciones se explica por la metodología de estimación de los pagos por fletes (tanto las estadísticas del BCRP como las del FMI deducen los débitos por fletes y seguros a partir del

GRAFICO 13



flujo de importaciones). En cuanto a las cifras de exportaciones de fletes -las que se extraen de reportes de las compañías de transporte nacionales-, se observa que los créditos responden con cierto retraso al estímulo de las mayores exportaciones de bienes.

GRAFICO 14



Esta diferencia puede explicarse por las modalidades de operación de las empresas de transporte de bandera nacional y por los beneficios que reciben de la política proteccionista del Estado peruano.

Aun cuando son varias las modalidades de transporte a las cuales se recurre para trasladar la carga de un país a otro (terrestre, aérea y acuática, y dentro de ésta marítima y fluvial), la vía marítima es, de lejos, la más usada. El transporte marítimo ha sido tradicionalmente objeto de interés del Estado peruano, lo cual se refleja en la profusa legislación que sobre la materia se ha dictado hasta la fecha. Esta preocupación responde al esquema de articulación del Perú al sistema económico internacional, como país ocupado en actividades extractivas y dependiente de bienes e insumos importados para el funcionamiento de su economía.

Dicho esfuerzo legislativo se ha dirigido principalmente a proteger a la marina mercante nacional. Para ello se han dictado medidas como la reserva de carga, que obliga a los exportadores e importadores nacionales a realizar sus operaciones en naves de bandera nacional. El porcentaje de reserva de carga ha ido incrementándose paulatinamente: en 1966, cuando se dio la medida, fue de 20%, en 1970 pasó a 50%, y en 1986 se dispuso que fuera de 100%. Con la misma intención se dictó la norma que desde 1976 excluyó la participación de naves extranjeras en el comercio marítimo interno, reservando el derecho de transporte interno a las naves de bandera nacional.

En la práctica, los porcentajes de reserva de carga sólo se han cumplido para las operaciones de importación. Prueba de ello es que en el periodo 1971-85 sólo un 27% del comercio realizado entre el Perú y el resto del mundo correspondió a naves de bandera nacional (48% en el caso de las importaciones y 20% para las exportaciones), en lugar del 50% que, en promedio, rigió como tope mínimo durante gran parte del período 1970-88.

La medida tuvo mayor efectividad en los periodos en los que el porcentaje de reserva de carga fue bajo y la aplicación de sanciones por incumplimiento de la norma fue efectiva, situación que se dio hacia los primeros años de la década de los años setenta. En 1977 se estableció un orden de prioridad para el transporte de carga exportada por empresas públicas, dispositivo que afectaba el transporte de carga no conferenciada y otorgaba un tratamiento preferencial a la empresa de transporte del Estado (Compañía Peruana de Vapores -CPV), y a las naves de propiedad de nacionales o que fueran fletadas por ellos. Por este concepto se logró un considerable ahorro de divisas en una época en que el volumen de comercio exterior a cargo del sector público era significativo.

No obstante contar con tales facilidades legislativas, la marina mercante nacional no pudo contrarrestar la salida de divisas por concepto de fletes. La existencia de compromisos para el uso de naves extranjeras cuando se recibe financiamiento para

importaciones en condiciones preferenciales o recursos bajo la forma de donaciones, la preferencia del transportista nacional por fletar una nave extranjera en vez de ampliar la flota nacional de carga o la evolución de los costos de la actividad de transporte internacional de mercancías pueden ser algunos de los factores que expliquen tan baja performance.

Actualmente existen dudas sobre la conveniencia de mantener el sistema de reserva de carga y otras medidas proteccionistas, pues generan costos que debe absorber el exportador peruano. Por otro lado, estas medidas no constituyen incentivos adecuados para el crecimiento de la flota nacional: más afectivo sería el incremento del volumen de comercio exterior, como ocurrió durante la coyuntura favorable de 1981, que generó una significativa ampliación de la flota.

La industria peruana de transporte marítimo es oligopólica, lo cual contrasta con lo competitivo del mercado internacional. De las trece empresas que operan, sólo cuatro concentran el 80% de las ventas (CPV, Naviera Santa, Consorcio Naviero Peruano y Naviera Humboldt). Sus operaciones están concentradas en las exportaciones de bienes nacionales o en las importaciones hacia el Perú: se estima que la actividad de cabotaje internacional (transporte de mercancías entre terceros países) representó durante el periodo en promedio sólo un 20% de los fletes totales facturados por naves de bandera nacional.

Otra característica importante de la flota peruana es el uso de embarcaciones fletadas, mediante el cual se atiende a un 38% de las importaciones y exportaciones anuales. Debe mencionarse que las exportaciones de fletes marítimos representaron un 36% de las importaciones durante el periodo que se está revisando; para que los barcos no retornasen sin carga debió recurrirse a contratos de fletamento, lo cual ha implicado que parte de las ganancias deban destinarse a pagar el alquiler de las naves. El fletamento es una práctica eficiente cuando se trata de mantener la rentabilidad de transportar diferentes tipos de carga y no se cuenta con significativas economías de escala (ciertos tipos de carga, como

podría justificarse el que la flota no cuente con los últimos avances tecnológicos, pues éstos podrían hacer incurrir al transportista en costos excesivos.

El transporte aéreo de carga lo realizan las compañías que se ocupan del servicio de pasajeros. El transporte por vía aérea significó durante el periodo que venimos revisando un 5% de los créditos relacionados con el transporte por la vía marítima, y un 17% de los débitos por el mismo concepto. Un 30% de la carga promedio se transportó en naves de bandera nacional.

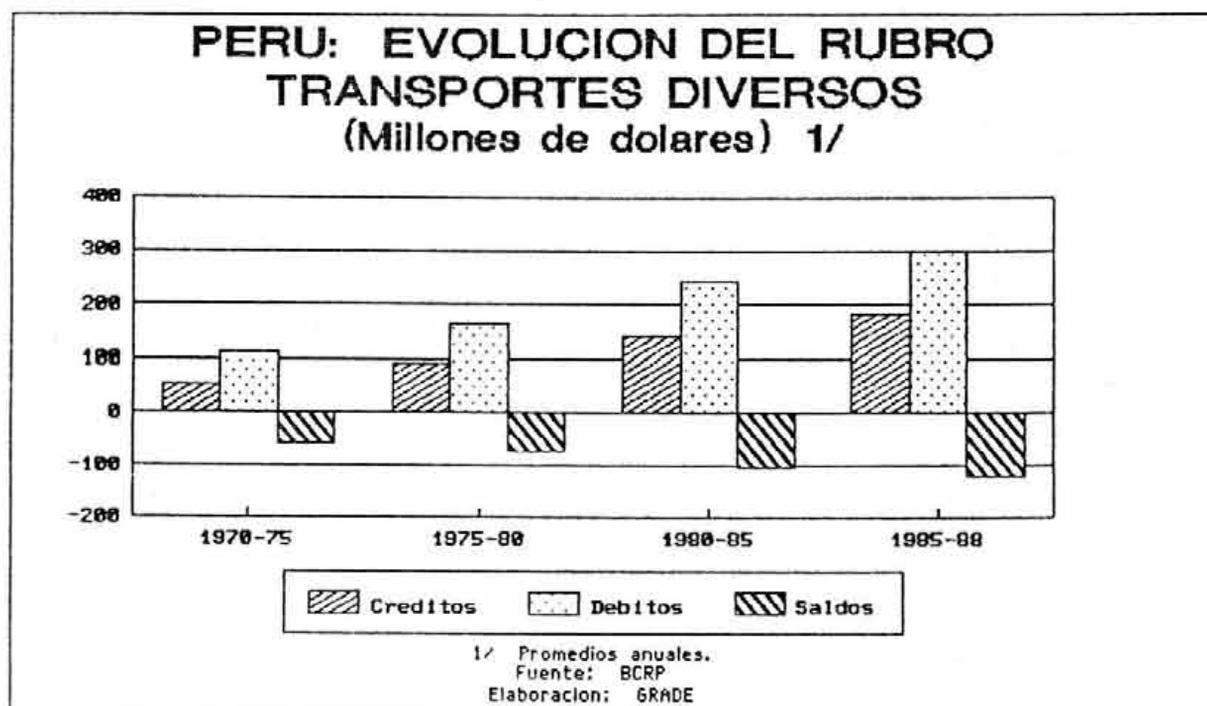
En 1983 se estableció la reserva de carga en el transporte aéreo: 50% para compañías nacionales y 25% para la compañía estatal AEROPERU. Sin embargo, no se está cumpliendo la obligación de reserva, pues desde entonces sólo un 26% de la carga de exportación se ha transportado en naves de bandera nacional. En el caso de las importaciones el porcentaje de cumplimiento ha sido ligeramente mayor.

#### 2.2.3.2 Transportes diversos

Este rubro incluye los pasajes (donde se consideran la venta de boletos y los excesos de equipaje) y los gastos de naves. Los saldos de la cuenta Transportes Diversos han sido deficitarios a lo largo de todo el periodo en consideración, con alguna mejora durante 1976-78 y 1985 (ver Gráfico 15). Los créditos revelan una tendencia creciente a lo largo del periodo, salvo las caídas en 1977-78 y 1983-84. Este último periodo coincide con el corte de las negociaciones del tratado aéreo con EE.UU. y el cierre del mercado norteamericano para las compañías aéreas peruanas. A su vez, los débitos mantienen un comportamiento procíclico y con tendencia creciente.

La evolución de esta partida guarda estrecha relación con la del rubro Viajes, a causa de la conexión entre la compra de pasajes y los gastos por turismo. En cuanto a los pasajes, los volúmenes

GRAFICO 15



de operación muchas veces están restringidos por acuerdos bilaterales o multilaterales que regulan la participación en los mercados.

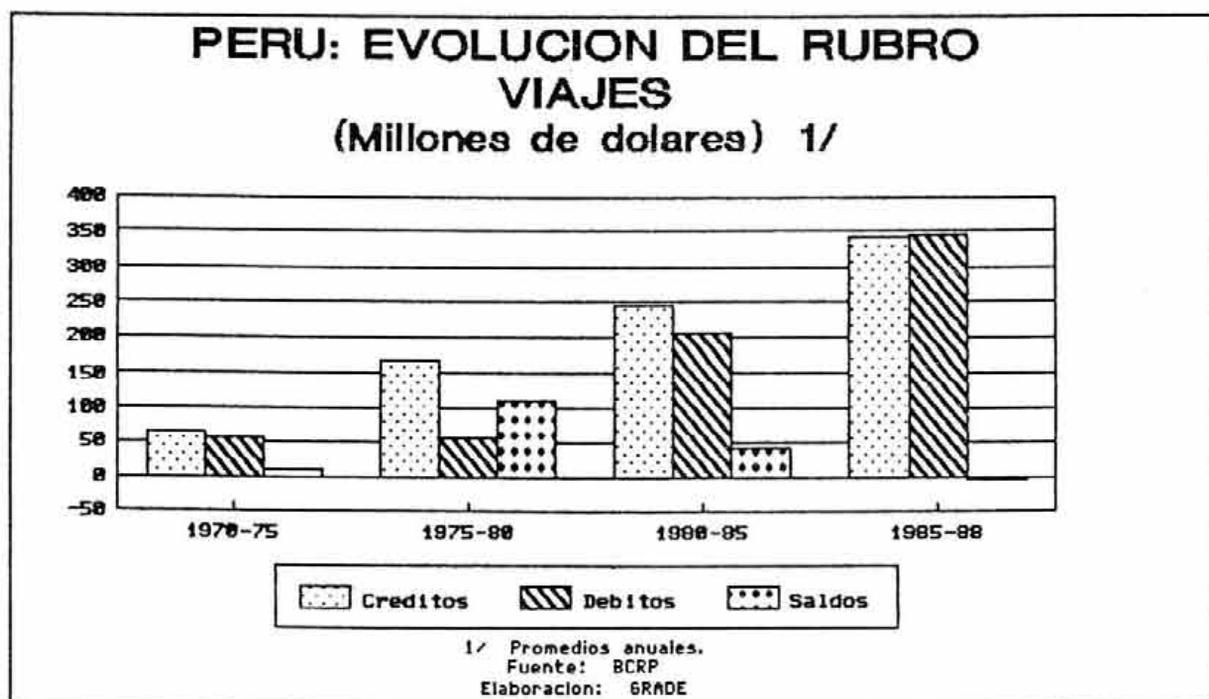
Este hecho fue importante para la discusión del tratado aéreo con EE.UU. (cuyas negociaciones se iniciaron en 1983) y motivó el cuestionamiento del derecho de Quinta Libertad, el cual se refiere a la posibilidad de recoger carga y pasajeros de un país y llevarlos a otro diferente. Los negociadores nacionales, intentando explotar la posición geográfica del Perú, cuestionaron la inclusión del principio de reciprocidad en el nuevo tratado aerocomercial. Se afirmaba que no era conveniente conceder a las compañías americanas los mismos beneficios que a las peruanas, pues existían marcadas diferencias en volumen de operaciones y cobertura de zonas geográficas. La discusión sobre este punto causó serios perjuicios a las actividades conectadas con el transporte de turistas norteamericanos al Perú, hecho que no se sopesó suficientemente durante el proceso de negociación.

En lo que respecta a los gastos de embarque, su evolución está en estrecha relación con el movimiento de fletes y el transporte de mercancías.

### 2.2.3.3. Viajes

El rubro Viajes es el único de la balanza de servicios no financieros que arroja saldos positivos durante casi todo el periodo en revisión (ver Gráfico 16). El año 1987 constituye la excepción, mostrando un saldo negativo de US\$ 43 millones, a pesar de que, paradójicamente, en dicho año se reforzaron los controles a través del Sistema de Autorizaciones de Cambio. Los créditos presentan una tendencia creciente hasta 1982, cuando empieza un periodo de caída, y una recuperación a partir de 1985. Los débitos muestran un crecimiento importante desde 1980, con cierta disminución durante 1983 y 1984.

GRAFICO 16



El movimiento de divisas por concepto de turismo explica buena parte de los ingresos por Viajes, influyendo así decisivamente en el movimiento de servicios no financieros. El turismo receptivo (que constituye una exportación de servicios, por oposición al egresivo, que es una importación) ha proporcionado tradicionalmente buenos ingresos al país, característica que se observa en el incremento de créditos por Viajes a lo largo del periodo.

Revisando el flujo de entrada y salida de turistas y el flujo de divisas por concepto de gastos de turismo (ver Gráficos 17 y 18), se observa que la entrada de turistas al país guarda relación con el movimiento de créditos en el rubro Viajes. Igualmente, puede comprobarse que el turismo receptivo se incrementa hasta alcanzar un pico en 1980, retomándose la tendencia creciente a partir de 1984. La entrada de divisas por concepto de turismo presenta las mismas características.

GRAFICO 17

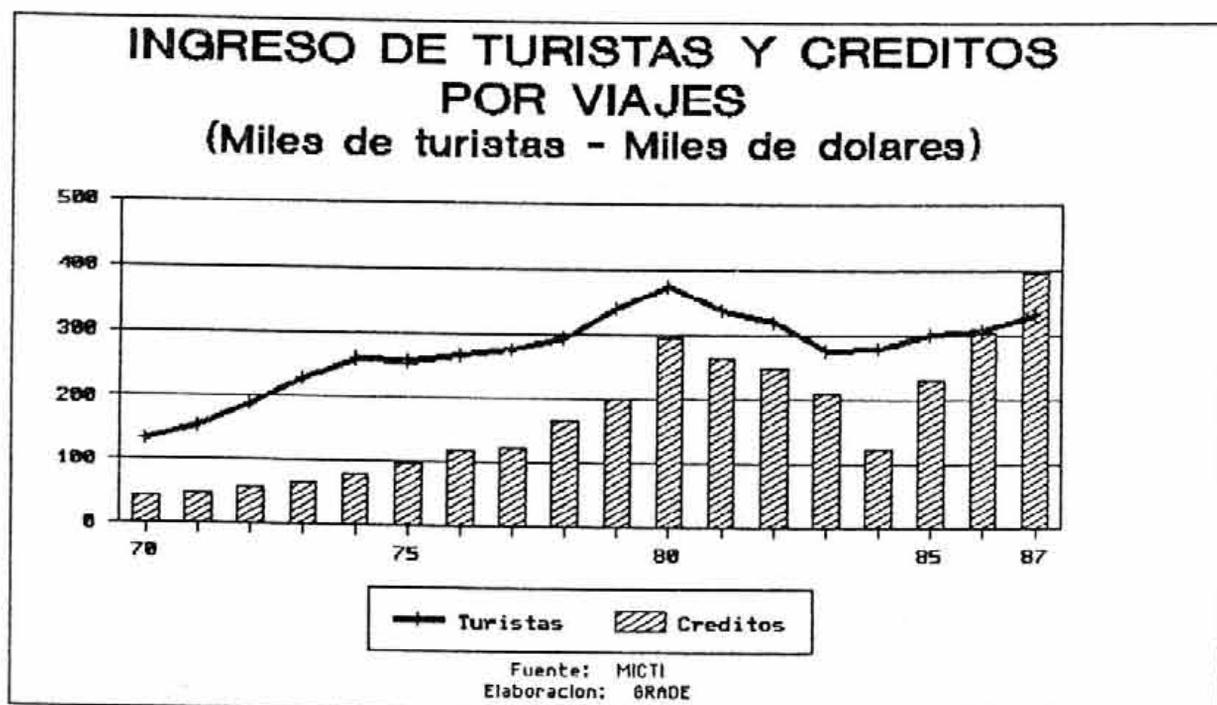
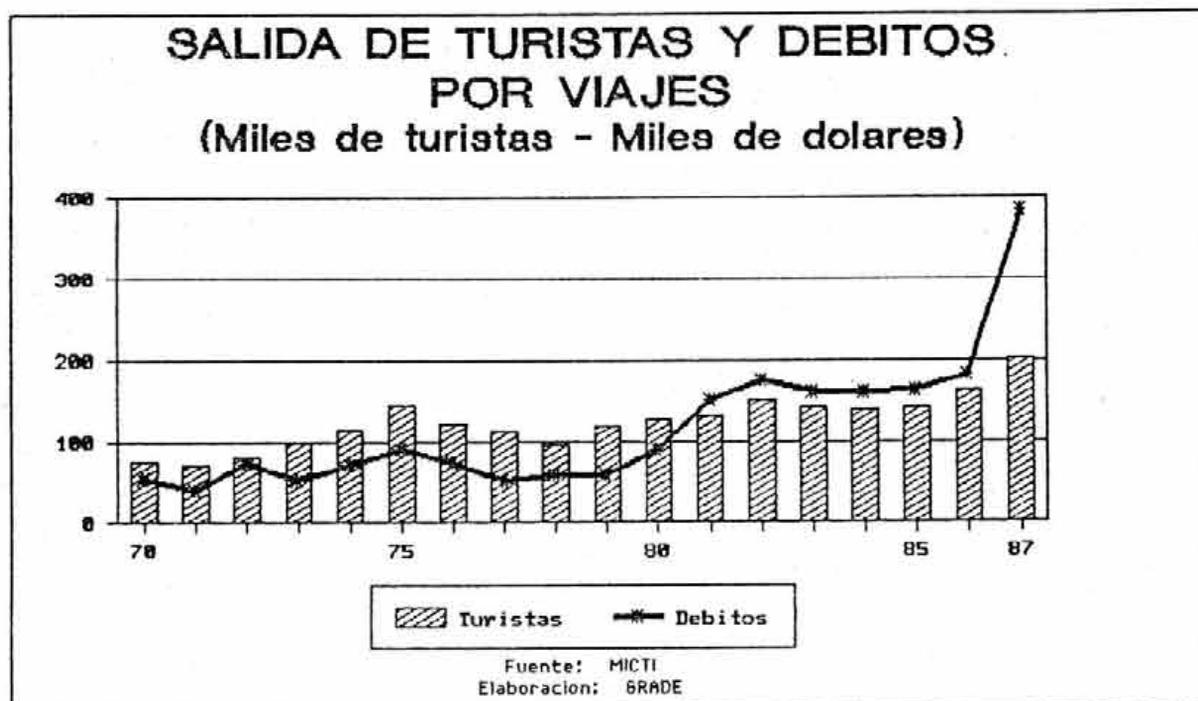


GRAFICO 18



Es interesante observar que el incremento en el flujo de turistas extranjeros coincide con el fin del Gobierno Militar y los primeros años de los gobiernos de Belaúnde y García. En contraste, la suspensión de relaciones aerocomerciales con EE.UU., nuestro principal socio turístico, tuvo efectos negativos en el flujo de turistas y divisas. Esto refleja la importancia de contar con estabilidad política interna y una racionalización de las restricciones externas para desarrollar efectivamente el potencial turístico del Perú.

En cuanto a los débitos, se observa similar comportamiento entre la salida de nacionales y el egreso de divisas por concepto de turismo. Es importante destacar que existe una relación entre el gasto por turismo y la política cambiaria, que confirma el carácter de gasto de consumo de los egresos por turismo, y la importancia de contar con una política cambiaria adecuada.

El rubro Viajes incluye también ingresos y egresos por concepto de becas, pero éste es un ítem de menor importancia en la explicación de su comportamiento.

#### 2.2.3.4. Transacciones gubernamentales

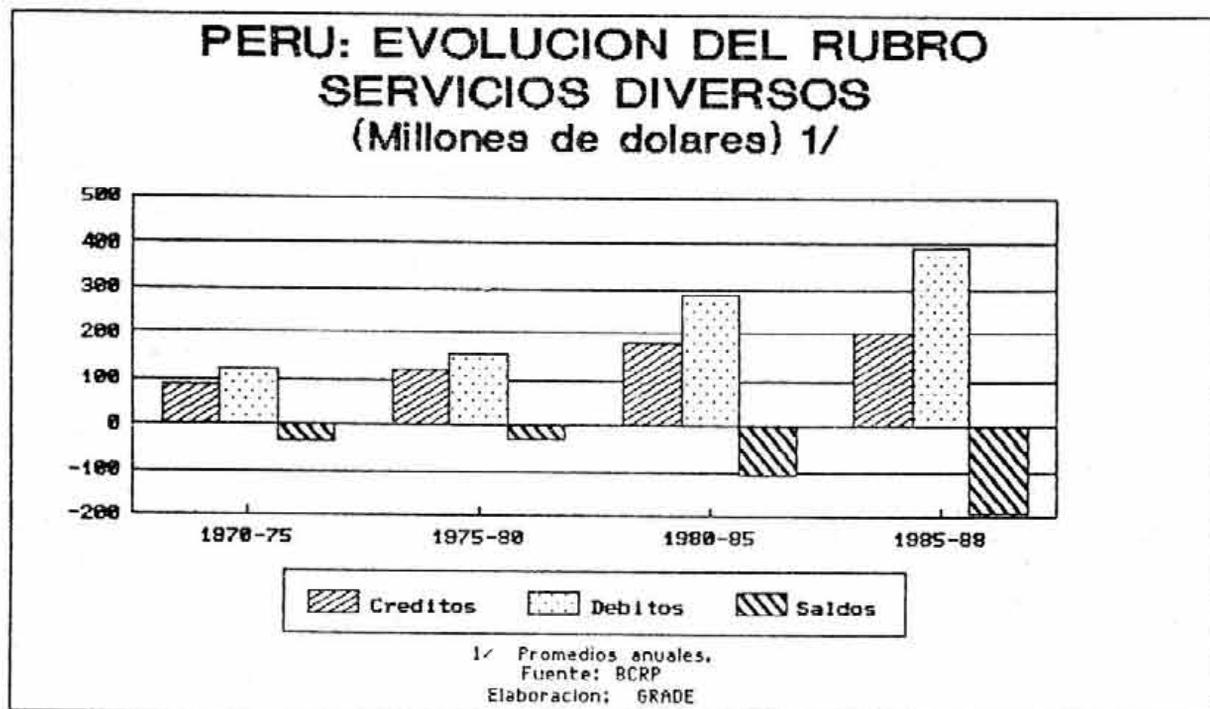
Esta partida está conformada por las transacciones del Gobierno Central y los gastos diplomáticos. La evolución de sus saldos es cambiante en el tiempo; se observa tanto en los créditos como en los débitos una tendencia creciente. La evolución de los débitos puede explicarse por el incremento observado en las relaciones diplomáticas y comerciales desde el inicio de los años setenta. Sin embargo, el mayor egreso de divisas por este concepto es ampliamente compensado por el mayor volumen de comercio exterior o la mayor entrada de créditos provenientes de países y organismos internacionales que genera.

#### 2.2.3.5. Servicios Diversos

Los Servicios Diversos han mostrado durante todo el periodo un déficit permanente y creciente. El deterioro mayor se ha dado durante los periodos de expansión de la economía, lo que revela cierta dependencia con respecto a las fluctuaciones del comercio exterior. Los créditos y débitos muestran tendencias de crecimiento estables a lo largo del periodo observado (ver Gráfico 19).

Este rubro tiene carácter residual, pues incluye un conjunto de servicios diversos que responden al estímulo de diferentes factores, los que pueden actuar durante el ciclo en forma contrapuesta, sin reflejarse así plenamente su efecto en la cuenta global. Entre los rubros más significativos están los Seguros y Reaseguros, las Telecomunicaciones y la Tecnología, que explican un 80% del movimiento total.

GRAFICO 19



### i. Seguros y Reaseguros

El rubro de Seguros y Reaseguros muestra un déficit creciente durante el periodo 1970-88, especialmente a partir de 1980, cuando los créditos se rezagan con respecto a los débitos. Esta partida incluye los ingresos y egresos por concepto de primas, comisiones y siniestros. En 1985 los siniestros explicaron un 70% de los ingresos, seguido por las comisiones. En cuanto a los egresos, destacaron las primas con un 85% del total.

En esta década se ha verificado un incremento en los ingresos por siniestros y en los pagos por concepto de primas, fenómeno que se explica por la acentuación del proceso de violencia en el Perú. A partir de 1987 la actividad de seguros viene atravesando por una situación recesiva, debida

al incremento en los niveles de riesgo y al desarrollo del proceso inflacionario.

Hay que notar que las operaciones de seguros y reaseguros son controladas por el Estado, a través de las entidades rectoras del Sistema Financiero. Desde 1971 las operaciones fueron canalizadas a través del Banco de la Nación, y desde 1975 a través de la Reaseguradora Peruana.

## ii. Telecomunicaciones

El rubro de Telecomunicaciones, en contraste con otras partidas de la balanza de servicios no financieros, arroja saldos superavitarios durante todo el periodo en estudio: en 1985 los ingresos por este concepto fueron prácticamente el doble de los egresos. Esto se debe en buena medida al comportamiento de los servicios de telefonía, que representan un 74% de los créditos y un 48% de los débitos. Estos servicios muestran un volumen de operaciones creciente a lo largo del periodo, a diferencia de los servicios de télex (los segundos en importancia) que experimentan cierta caída a partir de 1985, cuando empiezan a ser sustituidos por los servicios de facsímil.

Otros conceptos incluidos en el rubro Telecomunicaciones son los de telegrafía, cuyos volúmenes son poco importantes, y los servicios de satélite para transmisiones de televisión, que se empiezan a registrar a partir de 1980.

## iii. Tecnología

La balanza de servicios sólo considera en este rubro los egresos por concepto de derechos de marca, patentes, royalties y otros pagos por uso de tecnología. Ello puede explicar la tendencia a sobreestimar los resultados deficitarios.

Los volúmenes de operación en este rubro tienen niveles bastante fluctuantes, con un alto rango de dispersión. Así, los egresos por Tecnología ascendieron en 1985 a US\$ 4 millones, en contraste a los US\$ 13 millones registrados en 1971. Los pagos al sector manufacturero explican el 90% de las remesas, ocupando el sector servicios el segundo lugar. Los egresos se dirigen principalmente a EE.UU. (41%), Suiza (19%) y Alemania (15%).

.....

Dos características fundamentales de la evolución del comercio de servicios no financieros son su vinculación con las actividades de comercio exterior de bienes y su dependencia de las fluctuaciones en la actividad económica interna. Ello confirma la importancia de dar un marco integral a la promoción de exportaciones de servicios al productor.

Una tercera característica es la tendencia proteccionista del Estado peruano. La existencia de restricciones a la entrada de capitales extranjeros y de regulaciones para el funcionamiento de empresas no residentes así lo confirma. Sin embargo, tal proteccionismo no ha significado necesariamente un apoyo efectivo al desarrollo de las actividades de exportación de bienes y servicios.

Finalmente, hay que señalar que la información hasta aquí presentada muestra la estrecha interrelación que existe entre los diferentes rubros de la Balanza de Servicios No Financieros y otras cuentas de la Balanza de Pagos. En el análisis han destacado por ejemplo la relación entre importaciones y fletes, transacciones oficiales y desembolso de capitales a largo plazo, gastos en turismo y en pasajes, etc.

### 3. UN MARCO TEORICO PARA EL ESTUDIO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

El marco teórico para el estudio del comercio internacional de servicios que a continuación se desarrolla se ocupa, en primer lugar, de las modalidades y tendencias recientes en el intercambio de servicios. Luego hace una revisión de las diferentes explicaciones que se han dado a la formación de ventajas comparativas en el área de servicios. Como se sabe, la teoría convencional explica la existencia de ventajas comparativas por las diferencias existentes entre países en tecnología o dotación de factores. Lo parcial de este enfoque no permite explicar el desarrollo que el comercio de servicios ha alcanzado en años recientes; por ello se plantea un esquema alternativo que incorpora el factor de simultaneidad, permitiendo así reformular el concepto tradicional de ventaja comparativa en la producción de un bien o un servicio.

#### 3.1. Modalidades y tendencias recientes del Comercio Internacional de Servicios

El comercio internacional de servicios puede adoptar distintas modalidades, según requiera de la proximidad física entre productor y consumidor, o el suministro pueda ser efectuado a larga distancia<sup>1</sup>. Por otro lado, el surgimiento de tendencias recientes en los aspectos de externalización y transnacionalización de la

---

<sup>1</sup> Bhagwati (1988).

producción de servicios hace necesario incorporar esta problemática al análisis. Ambos puntos son revisados a continuación.

### 3.1.1. Modalidades del comercio internacional de servicios

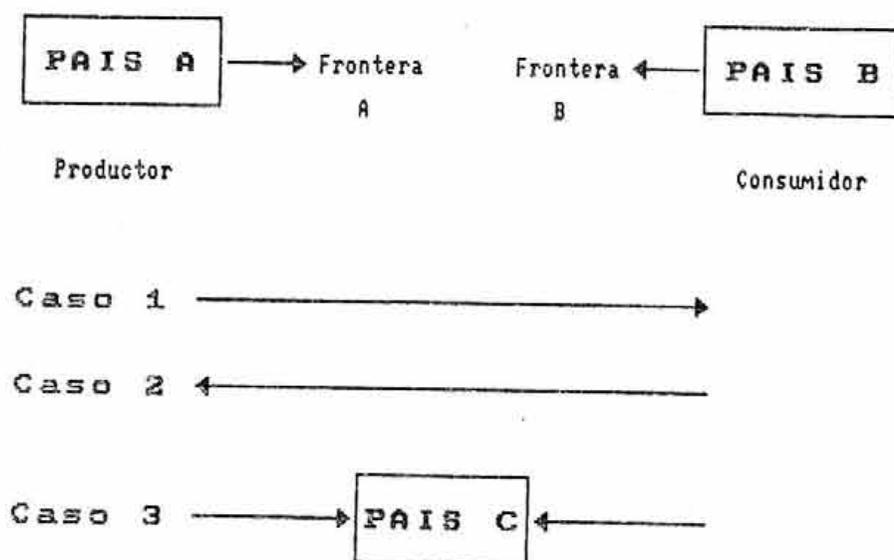
La Figura 1 presenta una tipología en función del requisito de proximidad física entre productor y consumidor para el suministro de un servicio. En el caso 1, el productor debe acudir al consumidor para asegurar el suministro del servicio, como en el caso de la industria de construcción. En el caso 2 es el consumidor el que acude al productor (los servicios médicos son un ejemplo). En el caso 3, ambos se trasladan a un tercer país para el suministro del servicio.

Sin embargo, algunos servicios no requieren de proximidad física: las transmisiones de televisión o los servicios bancarios, gracias al desarrollo tecnológico que permite la interacción entre productor y consumidor a la distancia, se efectúan sin el requisito de desplazamiento a través de las fronteras. Son los países industrializados los que han desarrollado la capacidad tecnológica necesaria para incursionar en este tipo de actividades.

Para los países en desarrollo de ingresos medios, la exportación de servicios está más bien relacionada con la posibilidad de utilizar su mano de obra calificada de carácter no homogéneo, que compite en condiciones ventajosas con recursos de similar calidad en los países desarrollados. Es posible encontrar en ellos profesionales con igual grado de competencia que en los países desarrollados y con menores exigencias de remuneración. En estas actividades el factor precio del servicio es fundamental. Las perspectivas para el desarrollo de estas actividades mejorarían si se aceptara el derecho de establecimiento temporal, dada la exigencia de proximidad física para la provisión de estos servicios.

Figura 1

## MODALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS



### 3.1.2. Externalización de la producción de servicios

Una tendencia observada a nivel mundial en el comercio de servicios es la importancia creciente de los "nuevos" servicios al productor. Estas actividades han llegado a desplazar como fuente de divisas a los servicios tradicionales al consumidor (el turismo o el transporte de pasajeros, por ejemplo) y a los servicios tradicionales al productor (transporte de mercancías o seguros).

Estos "nuevos" servicios son verdaderos insumos del proceso productivo y su desarrollo puede entenderse dentro de la tendencia mundial a la primacía de los sectores terciarios en la estructura de la economía. Algunos estudios afirman que la actual revolución industrial está inspirada en la incorporación del avance tecnológico a los servicios prestados a productores<sup>2</sup>. Esta es una diferencia importante con respecto a la primera revolución industrial, la que estuvo basada en el desarrollo de servicios comerciales, financieros, de transporte y de comunicación.

Este proceso ha llevado a la reorganización del proceso productivo -esto es, a un incremento del número de trabajadores que participan en la coordinación, diseño, transporte, ingeniería, programación de computadoras y actividades similares-y a la externalización de la producción de servicios, es decir, a que éstos sean producidos fuera de la empresa. En ambos casos, el desarrollo tecnológico ha hecho posible la nueva diferenciación de industrias y una división del trabajo mucho más especializada. Estos mecanismos ayudan a reducir costos gracias a la posibilidad de explotar economías de escala, a la mayor productividad por intensidad en el trabajo y al acceso rápido a personal o equipos especializados.

La creciente importancia del sector de servicios se pone de manifiesto también en la mayor dimensión de las organizaciones y

---

<sup>2</sup> UNCTAD: "Los Servicios y el Proceso de Desarrollo". Informe de la Secretaría de la UNCTAD. TD/B/1100. 1986.

en la proporción de gastos administrativos dentro del presupuesto total de las empresas. En una empresa moderna, la mayor proporción de gastos generales dentro de los costos totales se explica por la utilización de servicios de empresas especializadas, que le permite reducir costos en otras áreas. Esta alternativa acorta las diferencias entre empresas grandes y pequeñas, promoviendo la competencia.

La nueva tecnología ha sido orientada a actividades que requieren de gran densidad de información; ésta ha sido siempre un factor esencial en los servicios prestados a los productores. De allí que, a partir del desarrollo de la microelectrónica y el consecuente uso de computadoras, los nuevos servicios se han centrado en actividades como servicio de datos, tratamiento, almacenamiento y recuperación de información, y sistemas de programación. Estas actividades tienen en común su relación con la necesidad de información en la empresa y con la tecnología para su suministro.

Es innegable que el avance tecnológico en el manejo de la información permite perfeccionar algunos procesos de producción y distribución (diseño de productos, actualización de inventarios, órdenes de compra, ventas a minoristas, etc.). De esta forma, se estrechan las relaciones entre las industrias manufactureras y las actividades de servicios.

### 3.1.3. Transnacionalización de los servicios

El proceso de transnacionalización de servicios a productores se ve favorecido por el avance tecnológico en las comunicaciones y la información. En un sentido amplio, puede entenderse a la información como un factor adicional de producción, el cual, incorporado al comercio internacional, se moviliza a través de las fronteras.

Se sabe que la penetración en mercados extranjeros supone formas de inversión directa extranjera o de movilidad de factores

que acompañan el flujo de comercio de bienes, como en el caso de los servicios relacionados con el movimiento físico de los bienes (transporte marítimo, servicios de puertos, etc.), y los servicios conexos de financiación, seguro, comercialización y distribución.

Es diferente el caso de los servicios que incorporan información que luego puede extraerse en el país importador. En estas actividades ya no son personas las que prestan los servicios de información: han sido sustituidas por procesos que combinan bienes y transferencia electrónica de información, quedando minimizada la participación personal. Muchos de los "nuevos" servicios prestados al productor son de este tipo.

Los servicios de este tipo pueden dividirse en un componente exportado (producido en el país de origen) y otro producido en el mercado de destino. La información es un factor que puede almacenarse en bienes producidos localmente y luego exportados, constituyendo parte integrante de ellos. Lo que se estaría almacenando no es el servicio sino el factor mismo de producción. Ya en el país de destino, se requiere de cierta infraestructura para recuperar los servicios de información y hacerlos accesibles a los productores. La tecnología de recuperación de estos servicios no necesariamente debe ser intensiva en capital, como sí lo es la de producción.

### 3.2. Bases para el desarrollo de ventajas comparativas en el comercio de servicios

Las actividades de servicios fueron consideradas hasta hace algún tiempo por la teoría del desarrollo como un refugio para la mano de obra liberada por el proceso de desarrollo, el cual estaba basado en la potenciación del sector manufacturero. Esta visión del proceso de desarrollo se ha modificado a medida que se ha ido reconociendo el carácter complejo de la producción y el comercio de los servicios.

En esta sección se plantea un marco teórico que permite explicar los principales determinantes del comercio de servicios no financieros. La primera línea de argumentación se ocupa de explicar el patrón de comercio mundial a partir de la existencia de diferencias en las condiciones de producción de servicios, las que se deberían a factores tecnológicos o de dotación de recursos. En segundo lugar se recurre a la noción de factor de simultaneidad para explicar la composición del comercio internacional de servicios.

### 3.2.1. Explicaciones sobre diferencias internacionales en la producción de servicios

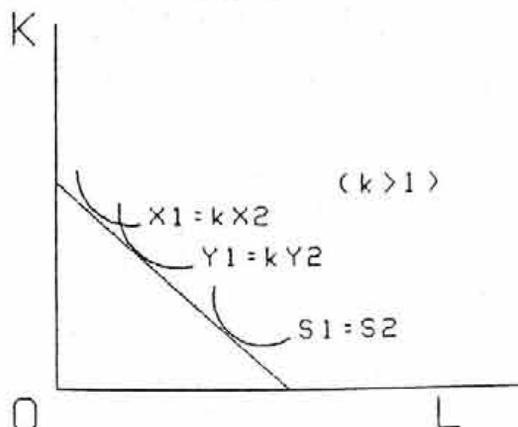
Existen dos explicaciones sobre la forma en que las diferencias internacionales en aspectos de producción determinan un patrón de comercio mundial en servicios: la primera hace alusión a diferencias internacionales en productividad, mientras que la segunda argumentación enfatiza el rol de las diferencias en la dotación de factores entre países<sup>3</sup>.

La primera explicación, sustentada por Kravis, Heston y Summers, asume que los países desarrollados tienen mayor productividad para la producción de bienes, aun suponiendo homogeneidad mundial en la productividad del sector de servicios. La figura 2 muestra un diagrama de posibilidades de producción para dos países (1 y 2), dos bienes (X e Y) y un servicio (S), asumiendo que el país desarrollado (1) tiene mayor productividad en la producción de X e Y (para una misma relación de uso de factores), de manera que  $X_1 = k X_2$  (para  $k > 1$ ), donde el subíndice 2 corresponde al país en desarrollo. Similarmente,  $Y_1 = k Y_2$ . Ambos países tienen la misma productividad en la producción de servicios, esto es,  $S_1 = S_2$ .

---

<sup>3</sup> Para mayores detalles sobre estas posiciones consultar Kravis, Heston y Summers (1978) y Bhagwati (1984 b).

FIGURA 2

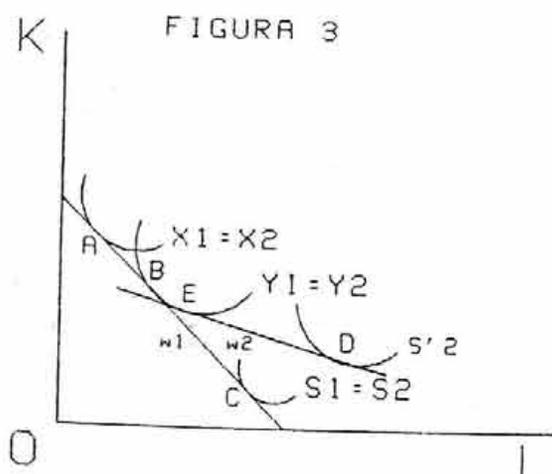


En el país desarrollado se intercambia  $X_1$  por  $Y_1$  (asumiendo que los precios relativos responden a las posibilidades de intercambio en producción), y en el país en desarrollo se intercambia  $k X_2$  por  $k Y_2$ , de manera que en ambos países la relación de intercambio entre los bienes  $X$  e  $Y$  es similar. No sucede lo mismo con la relación de intercambio entre bienes y servicios, que para el país 1 es  $X_1 / S_1$  (o  $Y_1 / S_1$ ), y para el país 2 es  $X_2 / k S_2$  (o  $Y_2 / k S_2$ ). Esto determina que el precio relativo de los servicios en el país 2 sea menor que en el país 1. Estos resultados suponen la misma relación de precios y dotación de factores de producción en ambos países; no obstante, podrían aún mantenerse si las divergencias no son muy significativas.

Los menores precios relativos de los servicios en los países en desarrollo determinan la ventaja comparativa de éstos en el mercado internacional. Sin embargo, esta línea de argumentación no detalla las causas de las diferencias internacionales en productividad, estando el conocimiento tecnológico disponible para todos los países.

Bhagwati ha desarrollado una explicación alternativa para la existencia de ventajas comparativas en el comercio de servicios (ver Figura 3). Asumiendo que ambos países poseen la misma tecnología para la producción de bienes y servicios, las diferencias se presentan en la dotación relativa de factores:

abundante en capital para los países desarrollados y abundante en trabajo para los países en desarrollo.



Tal situación determina distintos conos de diversificación de comercio para cada caso<sup>4</sup>. Para el país desarrollado, el cono de diversificación comercial corresponde al área AOC, con la posibilidad de producir combinaciones de  $X_1$ ,  $Y_1$  y  $S_1$ . En el país en desarrollo la abundancia del factor trabajo determina una relación de precios de factores ( $w_2$ ) que favorece el uso de técnicas intensivas en trabajo, siendo diferente su área de diversificación de comercio (EOD). Tendría entonces sólo la posibilidad de producir  $Y_2$  o  $S_2$ , ya que  $X_2$  se encuentra fuera de su cono de diversificación comercial.

Dentro de este esquema, el precio relativo de los servicios es menor en el país 2, gracias a las diferencias en la dotación de factores. Según Bhagwati, esto explicaría las ventajas comparativas de los países en desarrollo en el comercio de servicios. Esta explicación es útil en tanto no supone restricciones sobre niveles de productividad y contempla casos donde la tecnología puede ser homogénea en ambos países.

<sup>4</sup> Para abundar sobre el concepto de cono de diversificación, ver Dixit y Norman (1980); caps. 2 y 4.

Si en la práctica no existieran restricciones de acceso al conocimiento tecnológico, los países con mayor disponibilidad relativa de mano de obra estarían produciendo y exportando bienes o servicios producidos con técnicas intensivas en el uso de ese factor. El país con intensidad en capital puede no producir los mismos bienes o servicios, adquiriéndolos entonces mediante el comercio internacional. Tal es la base para establecer un flujo de comercio de servicios intensivos en mano de obra desde los países en desarrollo hacia los países industrializados.

### 3.2.2. Un marco teórico sugerido por Hirsch

Hirsch ha sugerido un marco teórico<sup>5</sup> que considera el comercio de bienes y el de servicios como elementos de un mismo conjunto de transacciones. El punto de partida para esta hipótesis es la posibilidad de que el productor y el consumidor pueden no interactuar durante todo el proceso de suministro del servicio, lo cual define cuatro etapas en el comercio internacional de servicios:

- i. Producción sin interacción con el usuario
- ii. Producción en interacción con el usuario
- iii. Consumo sin interacción con el productor
- iv. Consumo en interacción con el productor<sup>6</sup>.

Estas cuatro etapas se hallan en mayor o menor medida presentes en toda transacción internacional de servicios. Más aun, este marco puede generalizarse a los bienes que involucran algún tipo de servicio al consumidor, como veremos más adelante.

La estructura de costos unitarios de una transacción de servicios (U), según las etapas contempladas puede definirse como:

---

<sup>5</sup> Hirsch (1989).

<sup>6</sup> Obviamente, los casos ii. y iv. exigen la presencia simultánea de productor y consumidor.

$$(1) \quad U = P_i + P_s + R_i + R_s$$

donde P representa los costos del productor y R los costos del consumidor. El subíndice i corresponde a los costos incurridos sin interacción entre productor y usuario y el subíndice s corresponde a los costos incurridos durante el proceso de interacción. Los costos P incluyen trabajo, materiales, capital y otros insumos del proceso productivo. Los costos R incluyen costos de búsqueda y de consumo en términos de tiempo. Los objetivos tanto del productor como del usuario no son minimizar  $P_i$  o  $R_i$  (que son los respectivos costos incurridos en situación de aislamiento), sino fundamentalmente minimizar U.

A partir de lo anterior se define el factor de simultaneidad (S) como:

$$(2) \quad S = ( P_s + R_s ) / U$$

cuyo valor se incrementa con el tiempo de interacción (oscilando entre 0 y 1). Por ejemplo, para servicios de limpieza este valor se aproxima a 1, mientras que para seguros el valor es cercano a 0. En otras actividades como trabajos de consultoría tiene un valor medio.

Los costos pueden variar según la interacción sea continua o por intervalos (el contacto personal puede sustituirse por servicios de telefonía o telecomunicaciones, de acuerdo al avance tecnológico).

En tanto este marco puede englobar a bienes y a servicios, es posible redefinir el concepto de costos unitarios de manera que comprenda a bienes tangibles e intangibles, servicios o combinaciones de todos ellos ( $U^*$ ). Se define así el factor de simultaneidad generalizado como:

$$(3) \quad U^* = P_i^* + P_s^* + R_i^* + R_s^*$$

$$(4) \quad S^* = ( P_s^* + R_s^* ) / U^*$$

En términos generales puede esperarse que el factor de simultaneidad de un bien sea menor o igual que el de un servicio, en la medida que existen bienes que no requieren de interacción entre productor y consumidor y, por lo general, los costos de producción incurridos en aislamiento de los bienes son más elevados. La intensidad del factor de simultaneidad puede revelar el peso relativo de los costos de servicios sobre los costos totales de manufactura del producto, que incluyen tanto bienes finales como servicios.

Al exportar sus servicios, el productor nacional incurre en costos derivados de la interacción con el consumidor externo. Debe entonces redefinirse el concepto de factor de simultaneidad de manera que considere las exportaciones de servicios de un país 1 a un país 2. Para ello definamos  $U_1$  y  $U_2$  como la suma de los costos unitarios para provisión de un servicio en los países 1 y 2, respectivamente:

$$(5) \quad U^1 = P_i^1 + P_s^1 + R_i^1 + R_s^1$$

$$(6) \quad U^2 = P_i^2 + P_s^2 + R_i^2 + R_s^2$$

Luego, en base a (5) y (6), el costo unitario del servicio que el productor del país 1 exporta al país 2 sería:

$$(7) \quad U^{12} = P_i^1 + P_s^{12} + R_i^2 + R_s^{21}$$

La competencia internacional exige al país exportador que los mayores costos por la producción del componente  $P_s$  no hagan que su costo unitario total ( $U^{12}$ ) supere al costo unitario total de proveer los servicios en el otro país ( $U^2$ ), suponiendo que los costos para el consumidor del país 2 son los mismos cuando escoge entre servicios importados ( $R_s^{21}$ ) o producidos internamente ( $R_s^2$ ).

Esta última condición no siempre se cumple, pues el proceso de comercialización internacional enfrenta en ocasiones un incremento en los costos derivados de la interacción entre productor y consumidor, por efecto de políticas proteccionistas que restringen el libre tránsito de bienes y factores de producción. Bajo estas circunstancias, un país que para producir el componente que no supone interacción cuente con menores costos, puede dejar de ser competitivo cuando se añaden los costos derivados de la participación en el comercio mundial.

El factor de simultaneidad internacional en el caso de la exportación de un servicio del país 1 al país 2 se definiría entonces como:

$$(8) \quad S^{12} = ( P_s^{12} + R_s^{21} ) / U^{12}$$

La posibilidad de competir en el mercado externo depende de:

$$(9) \quad dP_s + dP_i + ( P_s^1 + R_s^2 ) T^{12} < 0$$

donde  $dP_s$  es la diferencia entre  $P_s^{12}$  y  $P_s^2$  (los mayores costos de interacción con el consumidor de 2 para un exportador del país 1, con relación al productor del país 2). De manera similar,  $dP_i$  representa la diferencia entre  $P_i^1$  y  $P_i^2$ , resultante de los menores costos de producir los servicios en el país 1. El término  $T_{12}$  hace referencia al exceso de costos externos sobre los domésticos cuando se comercializa el servicio en el mercado internacional<sup>7</sup>.

La condición que se acaba de establecer asegura que las economías de escala en la producción de servicios en el país 1 se mantienen, pese a los mayores costos de comercializarlos en el país 2. Consideraciones similares pueden establecerse para el caso de exportar bienes tangibles o intangibles, servicios o combinaciones de ellos.

<sup>7</sup> Para abundar sobre la derivación de esta expresión, ver Hirsch (1989).

Estos resultados cuestionan la aplicación del concepto tradicional de ventaja comparativa para la comercialización de servicios. Los criterios tradicionales para medir el grado de competitividad externa, al estar basados sólo en consideraciones sobre diferencias tecnológicas o dotación de factores, se centran sólo en los criterios de producción en aislamiento: al confrontarse con la realidad del mercado internacional de servicios, que incluye también las etapas de interacción, suelen presentar no pocas inconsistencias.

#### 4. EVIDENCIA EMPIRICA

En esta sección se presenta la evidencia empírica que sustenta el marco teórico desarrollado anteriormente, tanto para la economía mundial como para el caso particular del Perú. Con relación a nuestro país también se consideran algunas pruebas sobre variables que han influido en la balanza de servicios no financieros.

##### 4.1. Evidencia empírica a escala mundial

##### 4.1.1. Reformulación del principio de ventaja comparativa a partir de la consideración del factor de simultaneidad

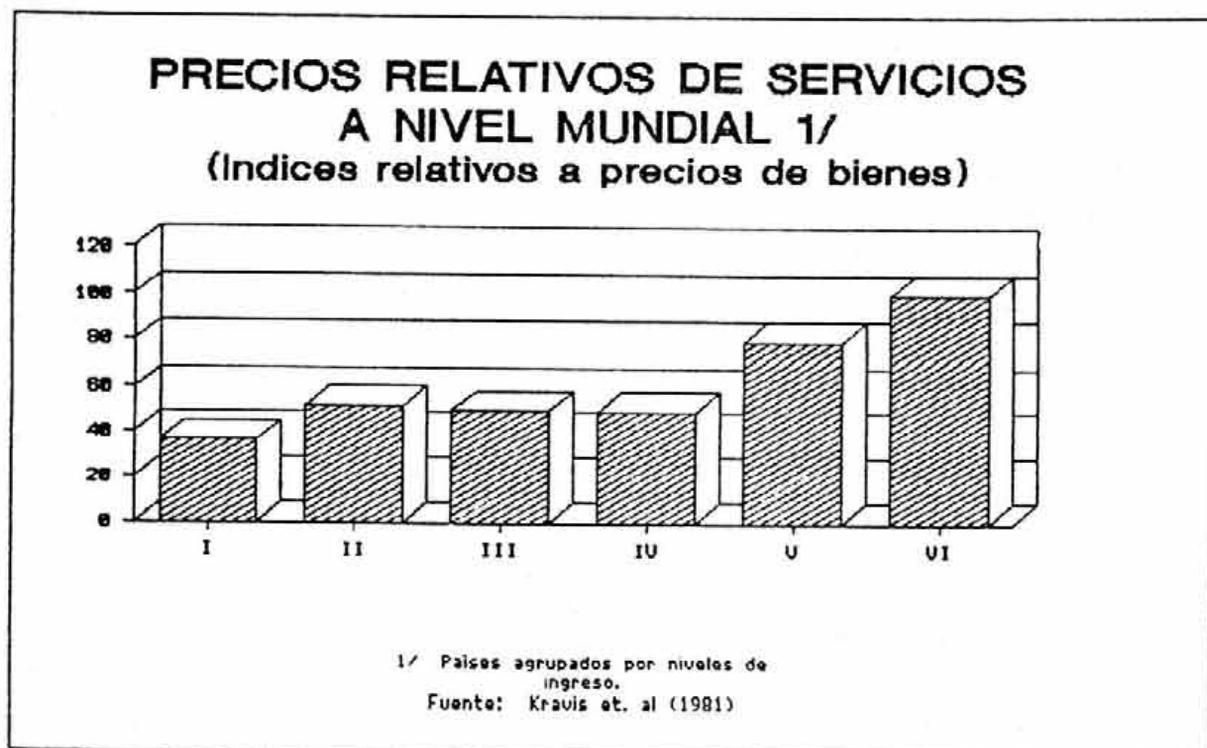
El trabajo de Kravis-Heston-Summers<sup>8</sup> sobre diferencias internacionales en productividad demuestra empíricamente la tendencia a precios relativos menores para los servicios de los países en desarrollo. La relación positiva entre niveles de ingreso y precios relativos de servicios que se observa en la estructura de precios relativos según niveles de ingreso del país (ver Gráfico 20), podría explicarse a partir de diferencias en

---

<sup>8</sup> Kravis, Irving, Alan Heston y Robert Summers: "The systematic Behavior of Service Prices and Productivity in Different Countries", 1981. Las conclusiones de este trabajo se sustentan en información recopilada por las Naciones Unidas para una muestra de 34 países.

tecnología de producción o en dotación de factores, según el esquema desarrollado en el capítulo anterior.

GRAFICO 20



Por su parte, Bhagwati hace referencia en su estudio a los resultados de Chenery y Syrquin<sup>9</sup> para el periodo 1950-70, quienes encuentran que la productividad en el sector servicios estaba inversamente relacionada con el nivel de ingreso nacional<sup>10</sup>. Si se considera adicionalmente la información presentada por Kravis-Heston-Summers sobre la relación positiva entre intensidad en el uso del factor capital y los niveles de ingreso (ver Gráfico 21),

<sup>9</sup> Chenery y Syrquin (1975).

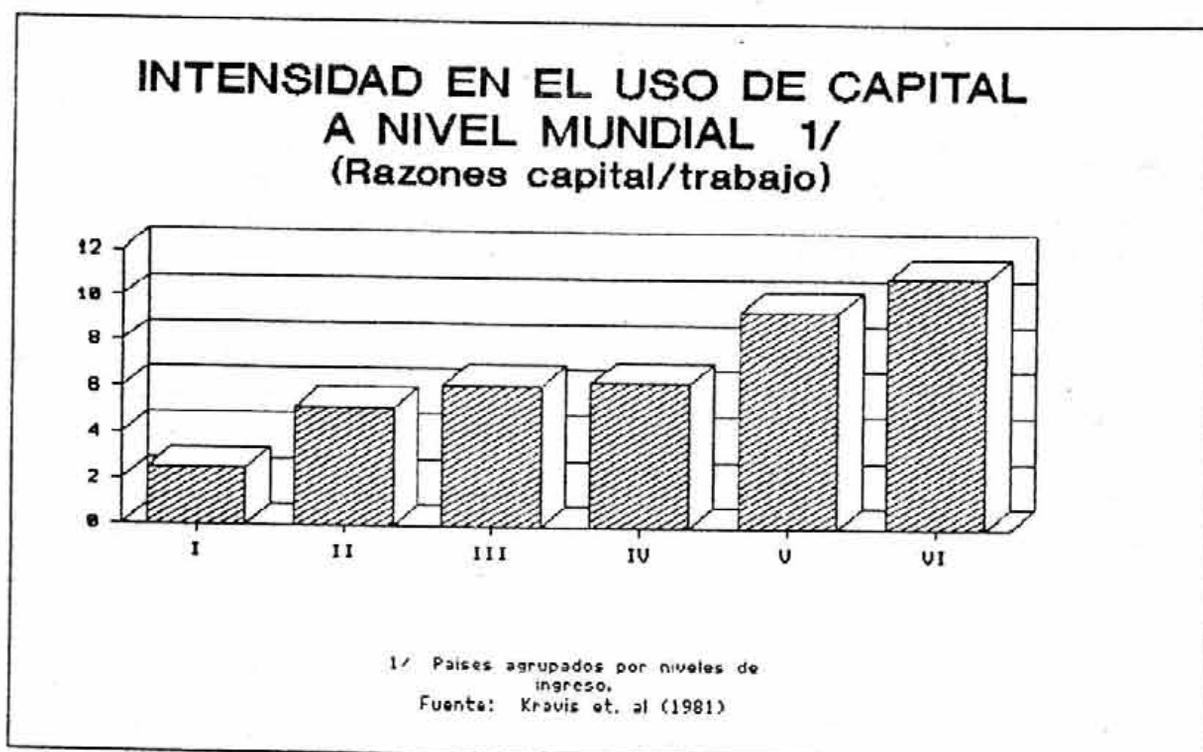
<sup>10</sup> Chenery y Syrquin estiman la siguiente relación entre productividad relativa de los servicios con respecto a los bienes (SP/CP) y niveles de ingreso per cápita ( $r$ ):

$$\ln(SP/CP) = 7.3988 - 0.3100 \ln r \quad R^2_{aj} = .618$$

$$(0.4349) (0.0550) \quad n = 20$$

puede concluirse que existe una relación negativa entre productividad en el sector servicios e intensidad en el uso del factor capital. Los países con abundancia relativa de capital seleccionarían técnicas intensivas en este factor y tendrían un menor valor para la relación tasa de salario/renta del capital. En estos países la productividad del sector servicios sería menor, comprobándose la validez del enfoque sugerido por Bhagwati.

GRAFICO 21



Lo anterior demostraría la existencia de ventajas comparativas para la producción de servicios en los países en desarrollo, evidenciando la necesidad de apoyar las negociaciones multilaterales en el área de servicios.

La propuesta alternativa de Hirsch en base a la inclusión de la noción de factor de simultaneidad cuenta como evidencia preliminar con los resultados del trabajo de Kravis (1986). En una

muestra de 20 países en desarrollo y 10 países desarrollados, la participación de los servicios en el PBI era de 46% para el primer grupo de países y de 61% para el segundo. Sin embargo, la participación de ambos en el comercio internacional de servicios no superaba al 26%. La conclusión fue que existían barreras al comercio internacional de servicios que podrían modificar el ordenamiento de ventajas comparativas basado en los desarrollos teóricos de Heckscher-Ohlin-Samuelson: así, serían menos transables los bienes y servicios que requieren de servicios complementarios intensivos en factor de simultaneidad.

#### 4.1.2. Revisión de la experiencia de países en desarrollo en el comercio internacional de servicios

Existen algunas experiencias de países en desarrollo que podrían confirmar la utilidad del marco teórico sugerido, como el caso de la industria de construcción coreana<sup>11</sup>. Esta actividad enfrentó una inmejorable situación internacional para la exportación de servicios a países del Medio Oriente, luego de la crisis del petróleo de 1973. La clave de su éxito estuvo en la disponibilidad de bajos costos de mano de obra y de traslado de trabajadores coreanos a los países importadores. El auge de esta actividad finaliza con la década de los 80's, cuando disminuye la actividad en el Medio Oriente y se pierde competitividad por la elevación de los costos de mano de obra.

Importante dentro de esta experiencia fue el apoyo que brindó el gobierno coreano a sus productores, creando instituciones como la Comisión de Cooperación con el Medio Oriente y el Instituto de Investigación de Economías del Medio Oriente en 1976. Asimismo, en 1977 se constituyó la Asociación de Constructores de Ultramar, que apoyó la actividad de las empresas constructoras.

---

<sup>11</sup> Ver Sooyong, Kim: "The Korean construction industry as an exporter of services". The World Bank Economic Review, Vol. 2, No. 2. 1988.

Paralelamente, se dieron dispositivos referentes a migración de trabajadores, administración laboral, contratos de trabajo, salarios mínimos, periodos contractuales, horas de trabajo, licencias, gastos de pasaje, seguros, responsabilidades de los trabajadores, etc. También se otorgaron incentivos tributarios y fiscales, dando a las empresas exportadoras de servicios un tratamiento similar al que se daba a las exportadoras de bienes. Otros beneficios fueron los créditos y tasas de interés preferenciales, deducción de costos por búsqueda de oportunidades de exportación y garantías para la ejecución de proyectos.

La intervención fiscal llegó incluso a implicar un control sobre todas las etapas del proceso de exportación de servicios, incluyendo aspectos como licencias de exportación, límites a la competencia entre empresas y límites a la contratación de mano de obra no coreana. En la experiencia coreana, el apoyo estatal fue crucial para reducir los costos del productor y mejorar la competitividad externa.

Las empresas pudieron así incursionar con éxito en la construcción de obras de infraestructura y desarrollo residencial. Por otro lado, el mercado de los países árabes no presentaba mayores restricciones para la entrada de mano de obra coreana; los costos del productor en interacción no se veían así seriamente afectados.

Sin embargo, una serie de limitaciones empezaron a surgir cuando intentaron la construcción de plantas industriales, porque las exigencias eran mayores en cuanto a conocimientos sobre diseño e ingeniería de proyectos, actividades en las que además el apoyo estatal fue menor. Los altos costos de estos servicios complementarios les restaron competitividad a los constructores coreanos.

En América Latina también se han dado casos que apoyan las conclusiones del marco teórico propuesto. Así lo confirman

estudios realizados por la CEPAL en 1988 sobre los servicios al productor en las áreas de textiles, confecciones y fruticultura<sup>12</sup>.

El proyecto RLA/87/019 analizó la situación de la industria textil y de confecciones en Argentina, Chile, México y los países andinos. Entre las principales debilidades del sector textil de la región destaca la escasa utilización de servicios modernos y el escaso grado de externalización de servicios en el proceso productivo. También se descubren problemas por la falta de infraestructura física y humana, los escasos incentivos al sector, la ausencia de una política comercial en el área de servicios y la existencia de un entorno de política económica que no favorecía el desarrollo de estas actividades.

El caso de la fruticultura chilena es también interesante, pues es una actividad con un rápido y continuo proceso de innovación y modernización y un alto grado de contratación externa de servicios para las fases de producción y distribución. Estos servicios, ampliamente utilizados por las empresas del sector, son ofrecidos por grandes empresas de comercialización internacional. Abarcan las etapas de control de calidad, manejo de suelos, selección de frutas, financiamiento, empaque y conservación, transporte y distribución. Dentro de los costos totales, estos servicios representan un 90%.

Las experiencias latinoamericanas muestran la importancia de modernizar al sector exportador y dotarlo de una adecuada infraestructura de servicios. El Estado puede intervenir activamente para asegurar que la mayor parte de estos servicios se contraten con agentes nacionales, sin que existan recargos adicionales que hagan peligrar la competitividad externa. La posibilidad de mejorar las condiciones de entrada a los diferentes mercados es una tarea que también corresponde al aparato estatal. Por otro lado, la posibilidad de conseguir un mejor tratamiento a

---

<sup>12</sup> CEPAL: "Los servicios al productor en la industria textil latinoamericana: informe consolidado de cuatro estudios de casos". LC/R.709, noviembre 1988.

través de un proceso de liberalización en el área de servicios es un asunto que debe ser contemplado dentro de las estrategias nacionales de incentivo a la actividad exportadora<sup>13</sup>.

#### 4.2. Evidencia empírica para el Perú

La revisión de la balanza de servicios no financieros del Perú realizada en el capítulo 2 evidenció la relación entre el comercio de servicios y la balanza comercial. Los problemas que ésta enfrenta están vinculados a la especialización en exportación de productos tradicionales con bajo contenido de factor-simultaneidad, lo que determina que las exportaciones de servicios se circunscriban principalmente a fletes y turismo. En cambio, las importaciones de manufacturas y bienes de capital obligan generalmente a pagos adicionales al exterior por concepto de servicios y asesoría técnica, dependencia que ha sido acentuada por las sucesivas políticas de sustitución de importaciones.

Lo mismo ocurre con la promoción de exportaciones de productos manufacturados o no tradicionales, que exige un volumen de servicios que no siempre los productores nacionales están en condiciones de suministrar, debiendo adquirirse en el exterior. Sin embargo, apoyar a productores nacionales de servicios poco eficientes puede ser contraproducente y restar competitividad internacional a los productos peruanos.

A ello apuntan las conclusiones del estudio sobre las posibilidades de desarrollo de la agroindustria peruana y su potencial exportador, conducido por ESAN en 1988<sup>14</sup>. En él se especifica el conjunto de problemas que sufre la comercialización externa de productos agrícolas, el cual incluye la falta de estrategias de mercadeo a nivel internacional, la ausencia de controles de calidad, la deficiente infraestructura de transporte

---

<sup>13</sup> Esto no excluye al manejo adecuado de la política macroeconómica y de la cooperación mediante asistencia técnica.

<sup>14</sup> Vera (1989).

y distribución y la escasa utilización de servicios al productor brindados en el exterior.

Es conveniente considerar el impacto que ciertos instrumentos de política económica y variables del mercado externo tienen sobre el comportamiento de los servicios no financieros. Un instrumento de política económica fundamental para determinar la rentabilidad del comercio de servicios es el manejo del tipo de cambio real. Los coeficientes de correlación parcial calculados para los diferentes componentes de la balanza de servicios no financieros, en base a datos anuales para el periodo 1970-88 (ver Cuadro 5), son en todos los casos de signo positivo, si bien los efectos son mayores en el caso de los créditos y especialmente en el caso del rubro Viajes, relacionado con gastos de turismo.

Cuadro 5  
SERVICIOS NO FINANCIEROS (1970-1988)  
CALCULO DE COEFICIENTES DE CORRELACION

Volumen	Tipo de Comercio Exterior	PBI Cambio Real	PBI Perú	PBI Externo
<b>Créditos</b>				
Servicios No Financieros	0.87433	0.60504	-0.01284	-0.18114
Fletes	0.86884	0.47506	-0.12921	-0.29234
Servicios Diversos	0.80365	0.52866	-0.12554	-0.12861
Transportes Diversos	0.84523	0.49495	-0.00192	-0.24304
Transacciones oficiales	0.82590	0.67924	-0.11325	-0.00115
Viajes	0.84567	0.67024	-0.10343	-0.15217
<b>Débitos</b>				
Servicios No Financieros	0.81018	0.38503	0.04208	-0.25840
Fletes	0.84039	0.01585	-0.09417	-0.51497
Servicios Diversos	0.74115	0.47023	0.06731	-0.19915
Transportes Diversos	0.90501	0.34935	0.06519	-0.37160
Transacciones oficiales	0.72315	0.58512	-0.02679	-0.04874
Viajes	0.58508	0.39912	0.09523	-0.05985

Fuente: B.C.R.P.  
Elaboración: GRADE

El signo positivo en el caso de los débitos podrían parecer inconsistente, pero esta contradicción desaparece si se considera la alta correlación existente entre comercio exterior y transacciones en servicios. Esto se explica por el peso de los Fletes, Transportes Diversos y Otros Servicios dentro de la balanza de servicios no financieros.

Con respecto a la evolución del PBI peruano, los coeficientes de correlación muestran signos negativos para las exportaciones de servicios y positivos para algunos rubros de importaciones de servicios. Se podría interpretar preliminarmente los signos negativos en las exportaciones de servicios como un resultado del apoyo a una industria orientada fundamentalmente hacia el mercado interno y del carácter contracíclico de las ventas al exterior de productos tradicionales. Esta característica del sector exportador refleja la falta de un esquema integral de apoyo al productor nacional. El signo positivo en los rubros Servicios Diversos, Transportes Diversos y Viajes refleja el impacto del crecimiento de la importación de bienes y servicios en los periodos de expansión. El signo negativo en el caso del rubro Fletes podría explicarse por las dificultades que atraviesan las empresas navieras, producto de la recesión del mercado internacional y la crisis económica interna.

Por último, los coeficientes de correlación entre los rubros de la balanza de servicios y la evolución del producto externo son en todos los casos de signo negativo. Estos resultados podrían reflejar el menor dinamismo de la economía mundial y el estancamiento de la capacidad exportadora peruana de inicios de la década de los 80's.

Un análisis estadístico más profundo de la balanza de servicios no financieros implica la preparación de una base de datos sectoriales, labor que escapa a los objetivos de este trabajo. En tal sentido, la aplicación de técnicas econométricas debe hacerse con cautela, dados los problemas metodológicos a los cuales se ha hecho alusión en el Capítulo 1. Sin embargo, algunos resultados preliminares confirman las conclusiones del análisis de

coeficientes de correlación<sup>15</sup>. En términos generales, estos resultados indican que la balanza de servicios no financieros se ve influida por el nivel de actividad económica, el tipo de cambio y las regulaciones del mercado cambiario.

---

<sup>15</sup> Se hicieron regresiones para estimar el saldo de la balanza de servicios no financieros (SNF) para el periodo 1970-88, en base a la siguiente especificación:

$$SNF = F(M, TCRP, PBIR, DUMMY)$$

Donde M indica importaciones privadas totales, PBIR indica producto bruto interno real, TCRP indica tipo de cambio real promedio y DUMMY es una variable ficticia para el gobierno del presidente Alan García, con los siguientes resultados:

Variable	Coficiente	Estad. t
Constante	-1245.5490	-2.7512734
M	-0.1969320	-4.0966033
TCRP	764.39547	3.4576160
PBIR	0.0029186	2.2720213
DUMMY	-126.81747	-2.1557737
SNF(-1)	0.7642605	5.2539452
R-cuadrado		0.926472
R-cuadrado ajustado		0.893050
Estadístico F		27.72062

## 5. CONCLUSIONES Y LINEAMIENTOS FUTUROS PARA EL ANALISIS DE LA PROBLEMATICA DE LOS SERVICIOS NO FINANCIEROS

En general, el análisis efectuado a lo largo de este trabajo en torno a la problemática de la balanza de servicios no financieros demuestra la necesidad de una mayor investigación sobre el tema, tanto a nivel estadístico como en lo referido al marco teórico del comercio internacional de servicios.

La obtención de una definición apropiada del comercio internacional de servicios en los aspectos económico, estadístico y para fines de política comercial, es un tema sobre el cual todavía falta avanzar mucho. En la teoría económica no es posible aún distinguir en forma clara entre bienes y servicios; en el trabajo estadístico debe revisarse la metodología de estimación y completarse las series estadísticas peruanas y mundiales. Este es un prerrequisito en la búsqueda de una definición apropiada para fines de política comercial, que establezca la posición más conveniente para un país en desarrollo como el Perú, en el marco de las negociaciones internacionales bilaterales y multilaterales.

La revisión de estadísticas mundiales sobre producción y comercio de servicios confirma las dudas de los países en desarrollo sobre la posibilidad concreta de una mejora en los ingresos derivados del comercio exterior. En el área de servicios se observan los mismos desequilibrios existentes en los mercados de bienes: la concentración del comercio de servicios en la órbita de los países industrializados y la ventaja tecnológica de éstos

en la comercialización internacional. Tales observaciones deben incorporarse en las negociaciones internacionales.

Para el Perú, las estadísticas revelan un deterioro creciente, explicado en parte por los errores en la conducción de la política económica y de incentivos al sector exportador. Si el Perú se embarcase en un proceso de crecimiento sostenido de exportaciones manufacturadas, es probable que se acentúe la tendencia deficitaria de la balanza de servicios, por la adquisición en el exterior de servicios al productor. Sin embargo, ello no indicaría necesariamente falta de competitividad, sino que, por el contrario, podría interpretarse en términos de mejores posibilidades de competencia en los mercados internacionales. Es, pues, imperiosa la necesidad de considerar en forma conjunta las políticas de incentivos a la exportación tanto de bienes como de servicios.

A su vez, ello llevaría a revisar la política tradicional de protección interna a los servicios, que actualmente recurre a mecanismos como la reserva de carga o la exigencia de contratar seguros con empresas nacionales. En las áreas de telecomunicaciones y tecnología, poco puede ganarse en el corto plazo con una política proteccionista.

En cuanto al marco teórico para el estudio del comercio de servicios, se han mostrado los peligros de asimilar, sin mayor crítica, los criterios tradicionales de determinación de ventajas comparativas en la actividad exportadora. Cuando se considera en forma conjunta la producción interna de bienes y servicios, y la exigencia de movilizarse internacionalmente para proveer servicios complementarios al consumidor, la estructura de ventajas comparativas puede verse alterada. Es claro el impacto de las políticas de protección a la producción nacional sobre los costos del exportador de servicios que busca ingresar a un mercado cautivo. Los servicios son menos transables que los bienes y buena parte de esta diferencia es explicada por el marco institucional del comercio mundial.

Por último, el análisis de la evidencia empírica mundial y de los principales determinantes de la balanza de servicios para el caso del Perú, confirma la utilidad del marco teórico que hemos postulado. La revisión de diversas experiencias internacionales colocaría en segundo plano a factores como la tecnología y la dotación de factores productivos para explicar la composición del comercio de servicios. Es bueno destacar la importancia del factor-simultaneidad para explicar el funcionamiento del comercio de servicios y la necesidad de avanzar en la investigación empírica en torno a sus efectos sobre la estructura de ventajas comparativas.

Asimismo, la revisión de los principales determinantes de la evolución de la balanza de servicios peruana hizo evidente la influencia sobre ésta del flujo comercial con el exterior, la política cambiaria y el impacto de la actividad productiva interna. Sin embargo, un trabajo más completo de revisión metodológica y ampliación de la base estadística permitiría mejorar las conclusiones sobre el particular.

Existen áreas donde se precisa una mayor profundización para completar el panorama sobre los determinantes del comercio de servicios no financieros. Al respecto deben considerarse las siguientes áreas prioritarias:

- i. El desarrollo de un marco legislativo para la promoción de exportaciones de servicios no financieros en el Perú.
- ii. La posibilidad de perfeccionar la metodología y la base estadística a nivel sectorial.
- iii. La discusión sobre los vínculos entre crecimiento económico y actividades de comercio internacional de servicios no financieros.

Con relación al segundo punto, es importante considerar el desarrollo un estudio de casos sobre las exportaciones de servicios de consultoría en las áreas de construcción, ingeniería,

computación y servicios a organismos internacionales. Es impostergable revertir la tendencia a la fuga de talentos en este sector, que constituye una fuente de empleo alternativa y tiene un importante potencial para el futuro.

La reciente aprobación del reglamento del DS 008-87-PCM, que califica a los servicios como productos de exportación no tradicional, puede considerarse un avance, pero el dispositivo presenta ciertas deficiencias para el tratamiento del sector servicios. La primera es el intento de encasillar a los servicios en una partida arancelaria específica. Son conocidas las diferentes modalidades del comercio internacional y la diversidad de servicios al productor que pueden contratarse. Otros aspectos controvertidos son el financiamiento de las actividades de consultoría, la posibilidad de crear un fondo de garantías para presentación en concursos internacionales, los incentivos de carácter tributario y el tipo de cambio al que se acogerían estas exportaciones. Las consideraciones sobre la problemática del comercio de servicios no financieros que se presentan en este documento serían de gran utilidad en la discusión sobre el particular.

## BIBLIOGRAFIA

ARANSON, D. y F. COWLEY

- 1984 "Comercio en servicios: un caso para mercados abiertos". American Enterprise Institute for Public research. Londres.

BANCO MUNDIAL.

- 1987-1989 "Informe sobre el Desarrollo Mundial". Washington.

BHAGWATI, Jagdish N.

- 1987 "Trade in services and the multilateral trade negotiations". The World Bank Economic Review. Vol., No. 4. Setiembre.

- ,  
1984 "Splintering and disembodiment of services and developing nations". The World Economy. Vol.7, No. Junio. pp. 133-143.

- ,  
1984b "Why are services cheaper in the poor countries". Economic Journal.

BOND, Marian E.

- 1978 "A model for international travel and passenger transportation". Unpublished. International Monetary Fund. Abril 1978.

CEPAL

- 1988 "Los servicios al productor en la industria textil latinoamericana: informe consolidado de cuatro estudios de casos". LC/R.709. Noviembre.

CHO, Yoon Je

- 1987 "How the United States broke into Korean's insurance market". World Economy. 10. Diciembre. pp. 483-96.

DIXIT, A. K. y V. NORMAN

- 1986 "Theory of International Trade". Cambridge Economic Handbooks. New York.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

- 1977 "Manual de Balanza de Pagos". Cuarta Edición. Washington DC.

GARCIA, Norberto

- 1984 "El Balance de pagos". Macchi. Buenos Aires.

HILL, T.P.

- 1977 "On goods and services". Review of Income and Wealth. Vol.23, No.4. Diciembre. pp. 315-338.

HINDLEY, Brian

- 1988 "Service sector protection: considerations for developing countries". World Bank Economic Review.

-----,

- 1986 "Liberalization of service transactions". Washington DC. World Bank, processed.

HINDLEY, Brian y Alasdair SMITH

- 1984 "Comparative advantage and services". World Economy. Vol. 7, No 4. Diciembre. pp. 369-89.

HIRSCH, Seev

- 1989 "Services and Service Intensity in International trade". Weltwirtschaftliches Archiv, # 1.

KRAVIS, Irving, Alan HESTON y Robert SUMMERS

- 1978 "International comparisons of real product and purchasing power". Johns Hopkins University Press. Baltimore.

LANDEFELD, J. S.

- 1987 "International trade in services, its composition importance, and links to merchandise trade". Business Economics. Vol 22, No.2. Abril.

MALGREN, Harold

- 1985 "Negotiating international rules for trade in services". The World Economy. Vol. 8, No.1. Marzo. pp. 11-26.

PENNANO, Guido

- 1987 "Estudio Nacional Sobre El Sector Servicios: Perú". JUNAC. Lima. Marzo.

PEÑARANDA, C.

- 1987 "El sector servicios en el GRAN : diagnóstico y lineamientos generales para acciones de cooperación e integración". JUNAC. Lima. Mayo.

PRIETO, Francisco

- 1989 "El Nuevo Papel de los Servicios en la Economía Latinoamericana y del Caribe". LC/R.772, CEPAL.

SAMSON, Gary P. y Richard H. SNAPE

- 1985 "Identifying the issues in trade in service". World Economy. Vol. 8, No. 2. Junio. pp. 171 -181.

SAPIR, Andre

- 1985 "North-South issues in trade in service". The World Economy. Vol. 8, No. 1. Marzo. pp. 27-41.

STERN R. y B. M. HOECKMAN

- 1987 "Issues and data needs for Gatt negotiations on services". World Economy. Vol. 10, No. 1. Marzo.

UNCTAD

- 1986 "Problems of protectionism and estructural adjustment, Part II: trend in production and trend in all sectors and their underlying factors". TD/B/1081. Ginebra 1986.

-----,  
 1986 "Service and the development process: further studies pursuant to conference resolution 159 (VI) and board decision 309 (XXX)". TD/B/1100. Ginebra.

-----,  
 1985 "Services and the development process". TD/B/1008/REV 1. Naciones Unidas. Nueva York.

-----,  
 1984 "Production and trade in services: Policies and their underlying factors bearing upon international service transactions". TD/B/941/REV 1. Naciones Unidas. Nueva York.

-----,  
 1989 "Uruguay Round: Papers on selected issues". Naciones Unidas. Nueva York.

#### UNCTAD-GATT

1986 "Desarrollo de Exportaciones de Servicios Técnicos de Consultoría de Países en Desarrollo". Ginebra. CCI.

#### VAITSOS, C.

1987 "Prestación transnacional de servicios, desarrollo nacional y papel de las empresas transnacionales". Integración Latinoamericana. No 124. Junio.

#### VERA, José Carlos

1989 "Agroindustria: Opción de desarrollo". Estudios ESAN 2.