
comercio internacional

Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional

Vivianne Ventura-Dias

María José Acosta

José Elías Durán Lima

Mikio Kuwayama

José Carlos Mattos



División de Comercio Internacional e Integración

C E P A L

Santiago de Chile, diciembre de 2003

Este documento fue preparado por Vivianne Ventura-Dias, Directora, María José Acosta, José Elías Durán Lima, consultores, Mikio Kuwayama, Jefe de la Unidad de Comercio Internacional, a.i., y José Carlos Mattos, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América y el Caribe (CEPAL).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso: 1680-869X

ISSN-electrónico: 1680-872X

ISBN: 92-1-322333-1

LC/L.2054-P

Nº de venta: S.03.II.G.217

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2003. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Los servicios en la globalización de la producción y el comercio internacional	13
A. La producción de los servicios.....	13
B. Los servicios y la planta global.....	17
C. El comercio de servicios	20
II. La producción, el comercio y la inversión extranjera directa en los servicios en América Latina	23
A. La producción de servicios	23
B. El comercio de servicios	25
C. La La inversión extranjera directa (IED) en los servicios.....	28
III. Los encadenamientos y los desencadenamientos productivos	33
A. Turismo	33
B. Maquila	34
C. Actividades intensivas en recursos naturales.....	35
IV. Consideraciones finales	37
Bibliografía	39
Anexo Estadístico	41
Cuadro A1. Países de la OECD: participación sectorial en el valor agregado en servicios, 1990-2000	43
Cuadro A2. Países de América Latina y el Caribe: Participación Sectorial en el valor agregado en servicios, 1990 y 2000.....	44

Cuadro A3.	Países de la OCDE: Participación de las actividades de servicios en el Valor agregado (VA), 1990 y 2000.....	45
Cuadro A4.	Países de América Latina y el Caribe: Participación de las actividades de servicios en el Valor Agregado (VA), 1990 y 2000.....	46
Cuadro A5.	América Latina y El Caribe: Flujos Acumulados de IED, 1981-2000.....	47
Serie Comercio Internacional: números publicados.....		49

Índice de cuadros

Cuadro 1.	Países seleccionados Composición sectorial del valor agregado 1990-2000	14
Cuadro 2.	Países seleccionados Composición sectorial del valor agregado de los servicios 1990 y 2000.....	15
Cuadro 3.	Estados Unidos Composición de la fuerza laboral 1970-2000.....	16
Cuadro 4.	Principales exportadores e importadores de servicios, 2001	21
Cuadro 5.	América Latina Composición de las Exportaciones de Servicios Comerciales 2001	25
Cuadro 6.	Países del Caribe Composición de las Exportaciones de Servicios Comerciales, 2001	26
Cuadro 7.	Brasil: Exportación de servicios factoriales y no factoriales y participación en el total (valores corrientes)	27
Cuadro 8.	Las mayores empresas exportadoras de América Latina: Manufacturas y Servicios, 2000	28
Cuadro 9.	América Latina: Participación según propiedad en el total de ventas de cada sector.....	31

Resumen

En los últimos veinte años, los estudios acerca de la mundialización de la producción y el consumo han evolucionado en paralelo con los que buscan interpretar las transformaciones en la producción y el empleo en las economías avanzadas, sin que la mayor parte de los trabajos logre establecer los vínculos analíticos entre los dos conjuntos de cambios. Más recientemente, la expansión de los servicios en la producción y el comercio, juntamente con el crecimiento de los sistemas internacionales de producción compartida, y la subcontratación (*outsourcing*) generalizaron el interés por el estudio de las cadenas productivas internacionales, incluyendo los segmentos de servicios. Asimismo, existen fuertes indicios de que los servicios están directamente asociados a la economía con base en la producción y difusión del conocimiento, que para muchos es una otra faceta de la globalización. La extraordinaria difusión de las innovaciones de las tecnologías de información y comunicación destacaron aún más la importancia de los servicios.

El presente documento intenta presentar los servicios, los activos intangibles, como una dimensión de la globalización que ha sido poco estudiada. En particular, se resalta su característica de generar valor en las cadenas productivas de recursos naturales, y el rezago de los países de la región, que se mantienen en la producción y el comercio de servicios intensivos en trabajo poco calificado. El propósito es llamar la atención para un área que requiere más investigación, y que es fundamental para entender la transformación que se está procesando en la naturaleza del comercio internacional.

Introducción

La globalización económica, que adquirió notoriedad en la década de los noventa, corresponde al proceso de integración económica entre mercados y naciones, de larga evolución, que tiene su punto de partida en las transformaciones estructurales de las economías industrializadas, como resultado de innovaciones técnicas, organizacionales e institucionales. Su principal agente y beneficiario es la gran empresa transnacional, (en sí misma una innovación institucional), que posee capacidad estratégica y flexibilidad organizacional para moverse en un contexto internacional caracterizado por elevada incertidumbre y vulnerabilidad sistémica. La incertidumbre cerca las decisiones de los agentes productivos y financieros en mercados financieros y monetarios fuertemente integrados, que operan globalmente en tiempo real. A su vez, la vulnerabilidad pasa a ser un rasgo de economías integradas entre sí, debido a la rápida difusión de crisis monetarias y financieras entre naciones. Además, la competencia global se basa en desarrollos tecnológicos de creciente complejidad, elevados costos y rápida obsolescencia.

Después de incorporar con relucencia el término “globalización” a su vocabulario, la literatura económica ha intentado definir sus características, su historia, su alcance y su dinámica. Existe un relativo consenso en la literatura acerca de las continuidades entre el actual proceso de integración económica y procesos anteriores también asociados a profundos cambios tecnológicos y organizacionales. Empero, también hay consenso en que el actual movimiento de globalización presenta componentes nuevos con relación a la integración económica del siglo XIX.

Según Eric Hobsbawm, uno de los grandes resultados del siglo XIX fue la creación de una economía global y única, que alcanzó progresivamente a los lugares más distantes, estableciendo una red cada vez más densa de transacciones económicas, de comunicaciones y de movimientos de bienes, dinero y personas, vinculando los países industrializados entre sí y con el mundo en desarrollo. La globalización del gran siglo XIX¹ se distingue de la globalización posterior a la Segunda Guerra Mundial, no solamente por el grado, intensidad y complejidad de los flujos de comercio, inversiones y movimientos de personas, pero por otros aspectos de las economías capitalistas avanzadas. Estos incluyen, entre otros, las características del cambio tecnológico, una fuerte presencia del estado en todos los países; la consolidación de la sociedad de masa y la globalización cultural, que no existía anteriormente.

Aunque la etapa actual de internacionalización presenta nuevas características, se inserta en un proceso histórico más prolongado en el que se crearon las condiciones para las transformaciones en curso. Durante el periodo de acelerado crecimiento comprendido entre 1950 y 1973, los países europeos primero y luego los latinoamericanos y los asiáticos, en muchos casos como resultado de políticas eficaces de industrialización, asimilaron un modelo económico, tecnológico y empresarial que a fines de la segunda guerra mundial era privilegio de unos pocos países, en especial de los Estados Unidos. La creciente homogeneización internacional de los métodos de producción y del consumo y, principalmente, la reducción del precio relativo de las comunicaciones y los transportes, como consecuencia de los avances tecnológicos, fueron algunas de las precondiciones de la transformación de la estructura de la economía mundial. Ésta va dejando de ser sólo un agregado de economías nacionales vinculadas por flujos de comercio e inversión, para convertirse gradualmente en una red única de mercados y producción.²

Básicamente, la creciente interdependencia que se observa entre los países no puede ser atribuida a una sola causa, pero es el resultado de grandes transformaciones que se retroalimentaron y, a su vez, promovieron la intensificación y ampliación del proceso. Por una parte, las grandes innovaciones de tecnología de información y comunicaciones contribuyeron al proceso de internacionalización de las empresas, disminuyendo los costos de transporte, de comunicación y de coordinación. Asimismo, el crecimiento de los flujos de comercio e inversión ha promovido una mayor convergencia de los patrones de producción y consumo entre las economías nacionales. Sin embargo, la tendencia hacia una estructura internacional de consumo y producción más homogénea no tuvo equivalencia en una convergencia de remuneración de los factores de producción y por ende de los ingresos. Al contrario, la diferencia entre los ingresos percibidos por el trabajo y el capital en condiciones similares de producción explica el desplazamiento de parte de las actividades manufactureras de los países más industrializados hacia los países en desarrollo, bajo el control de grandes empresas transnacionales, generando nuevos flujos de comercio y alterando así su composición y la propia naturaleza de comercio internacional.

Desde los años cincuenta, los análisis empíricos de las corrientes de comercio empezaron a señalar el aumento simultáneo de las manufacturas en las exportaciones e importaciones de los países industrializados en su comercio mutuo. Ese comercio intra-industrial se relaciona directamente con la convergencia mencionada de patrones de consumo y métodos y organización de la producción entre países, que no estaba presente en la globalización victoriana. Además, en el primer periodo de integración de los mercados, no se observaba el fenómeno de las cadenas internacionales de producción integrada, o lo que Paul Krugman (1995) denomina el

¹ Hobsbawm (1988) menciona que para los historiadores, el largo siglo XIX empieza con la revolución francesa en 1776 y termina con la Grande Guerra de 1914.

² El proceso de globalización podría definirse como un sistema de producción en el que una fracción cada vez mayor del valor y la riqueza es generada y distribuida mundialmente por un conjunto de redes privadas relacionadas entre sí y manejadas por las grandes empresas transnacionales, que constituyen estructuras concentradas de oferta, aprovechando plenamente las ventajas de la globalización financiera, núcleo central del proceso (OCDE, 1992).

“desmembramiento de la cadena de valor”. Este proceso consiste en segmentar la producción de un bien en sus etapas de incorporación de valor, y distribuir la fabricación de esos segmentos entre varios países, de acuerdo con su dotación de factores. Esas actividades de producción aumentan la interdependencia entre los mercados de los distintos países, bajo la coordinación de grandes empresas o conglomerados transnacionales (UNCTAD 1993). En 1913, un producto final determinado podía provenir de una sola corriente de comercio, en tanto con la nueva organización internacional de la producción, la integración vertical de un bien puede corresponder a distintas corrientes y transacciones en las que intervienen un gran número de países. Por lo tanto, puede existir una relación estrecha entre el “desmembramiento” de la cadena de valor y el aumento del volumen de comercio observado en los últimos años

Para los fines de este documento, es importante señalar que la internacionalización económica ha ocurrido en paralelo (co-evolucionado) con otras transformaciones estructurales de las economías que resultaron en un fuerte incremento de la participación de los servicios en la producción y el empleo. A su vez, esas transformaciones también determinan que la amplitud y profundidad de la actual integración de los mercados sean distintas de la anterior. Un dato que ha escapado a muchos analistas, y que fue debidamente caracterizado por Feenstra (1998) es que la expansión de los servicios privados y públicos, y una disminución equivalente de las manufacturas, determina, a su vez, el aumento de la participación del sector externo en el total de las actividades nacionales en relación al primer movimiento de globalización. Por consiguiente, aun cuando la proporción de las exportaciones respecto del producto nacional sea similar a la observada a principios del siglo veinte, la proporción de las actividades privadas de la economía expuestas a la competencia internacional es ahora mucho más significativa que durante la globalización victoriana. En 1990, las exportaciones equivalían a cerca de 7% del PIB de los Estados Unidos, pero correspondieron a más de 30% de la producción de bienes, dado que los servicios representan más de 75% del total de actividades económicas estadounidenses.

Es sorprendente que en la abundante literatura acerca de la globalización económica existan escasas menciones a los servicios, aunque sea evidente que en cuanto al movimiento transfronterizo de bienes y servicios, la globalización económica es inseparable de los servicios de transportes, de telecomunicaciones, seguros y de los servicios financieros. Asimismo, las innovaciones organizacionales del tipo *justo a tiempo*, la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermediarios, y la producción internacional requieren soluciones de logística de transportes, de gestión y de manejo de inventarios que son suministradas en gran parte por empresas de servicios independientes.

Se reconoce que una de las condiciones necesarias (pero no suficiente) para la expansión de los flujos internacionales de comercio, capital, personas e información es la reducción del costo del transporte y de la comunicación de larga distancia, es decir, el costo de la globalización. Por otra parte, como lo conceptualizó Adam Smith, es el incremento en la productividad del trabajo y el aumento de producción que generan la necesidad de superar el tamaño de los mercados nacionales, y expandir el comercio internacional. La globalización se subordina, por lo tanto, a los grandes cambios internos a las economías nacionales, que determinan el crecimiento de la productividad y de la producción. Estas dos dimensiones ni siempre están asociadas: los servicios como facilitadores de la globalización y la economía de servicios que se genera, junto con el movimiento de internacionalización e integración de las economías nacionales. Además, como ha sido mencionado, la globalización de las industrias se basa parcialmente en la fragmentación del proceso productivo y re-localización de las actividades productivas en distintos países en función de sus ventajas de localización específicas, en lo que se denomina integración vertical.

Algunos estudios sobre la fragmentación del proceso productivo, el comercio de productos intermediarios y la producción internacional coordinada por las empresas transnacionales han

demostrado que la integración vertical corresponde a la profundización de la división internacional del trabajo entre países en desarrollo e industrializados, indicando que los países industrializados se mantenían con los empleos más exigentes en capacitación y años de educación, que se localizan en general en los servicios.³ En realidad, algunos autores asocian el movimiento de la globalización del final del siglo XX con la expansión de los servicios de los países de la OCDE y la re-industrialización de algunos países en desarrollo.⁴

De esta manera, los servicios inciden en la naturaleza del actual movimiento de internacionalización de las economías de tres maneras principales:

1. el aumento de las actividades de servicios públicos y privados en el total de actividades de un país, y la consecuente disminución de los bienes (manufacturados, agrícolas y mineros), aumenta la proporción de la producción interna de los bienes de un país que está expuesta a la competencia internacional;
2. el cambio en las características de la producción de un bien, en las que los elementos que expresan "conocimiento" como marcas, patentes, derechos de autor, pero también, seguros médicos, y otros, resulta en la ampliación de la proporción de los servicios en el bien final y en las inversiones; y
3. las innovaciones en información, comunicación y transportes facilita la internacionalización por medio de la reducción de los costos de la globalización. Facilita asimismo, nuevas formas de coordinación de las transacciones económicas, internas a las empresas, que pueden reemplazar los mecanismos de coordinación por vía de los mercados.

Tradicionalmente los servicios eran caracterizados como intangibles, en oposición a los bienes, que son tangibles. La evolución tecnológica y la digitalización ha permitido que, a pesar de permanecer la intangibilidad de los servicios, actualmente las empresas proveedoras pueden entregar sus productos ya sea bajo una forma física (el caso de los programas de computación), o en forma electrónica (sin que sea necesaria el acto simultáneo de la producción y el consumo del servicio). Así, el suministro de servicios ha asimilado las características de racionalización y organización de las manufacturas, lo que ha permitido el surgimiento de verdaderas industrias de servicios.

En efecto, se ha sugerido que el proceso dominante actualmente es el de "servicialización" de las industrias manufactureras o de una encapsulación de servicios en las manufacturas, dado que la mayor parte de los ingresos de las empresas manufactureras provienen de las ventas de servicios.⁵ Donde, entre los servicios y las manufacturas parece haber una estrecha y simbiótica relación que se puede tipificar a través de tres procesos observados. El primero de ellos, se refiere a la concentración de las empresas manufactureras en su actividad principal, externalizando algunas actividades a empresas independientes. Un segundo proceso observado es el alejamiento de la producción de bienes para volcarse hacia la provisión de servicios. Por último, un proceso que vincula estos dos extremos es la incorporación de los servicios a la cadena de valor, en donde los servicios son el mayor contribuyente al valor agregado del producto. Dentro de estas actividades se

³ Feenstra (1998) ha denominado la tendencia actual de "integración comercial y desintegración productiva". Véase también Deardoff, 2000; Feenstra y Hanson, 2001; y Burda y Dluhosch, 2000.

⁴ En su estudio acerca de la estructura del empleo en el Reino Unido. Rowthorn y Wells llamaron desindustrialización a la reducción del empleo en el sector manufacturero. Los autores demostraron que las diferencias en las proporciones de las exportaciones netas en manufacturas en el PIB explicaban las diferencias en las proporciones del empleo manufacturero en los países más avanzados (Rowthorn, y Wells, 1987).

⁵ Más de 50% de los ingresos de grandes conglomerados como General Electric, IMB y Siemens, provienen de ventas de servicios (OCDE, 2000, p. 10; Howell, 2000).

destacan los servicios de consultoría, publicidad y marketing, asistencia legal y contable, tecnologías de información y conocimientos, ingeniería y control de calidad. entre otros.

Asimismo, el papel de los servicios parece haber sido fundamental para explicar el éxito de algunos países en el proceso de incorporación de innovaciones, propias o adaptadas, a la producción de bienes y otros servicios. Estas incorporaciones se traducen, a su vez, en nuevas oportunidades para una inserción de calidad en los flujos dinámicos del comercio.

En suma, los servicios recién empiezan a recibir la debida atención de los analistas, en función de su relevante papel en la generación de ingreso y de empleo, además de su rol estratégico en la coordinación de las actividades económicas, que respaldan el progreso de fragmentación productiva e integración por el comercio y las inversiones. Este documento no pretende revisar la amplia literatura que se ha multiplicado en los últimos tres años. El propósito es más modesto: plantear la importancia de considerar los cambios estructurales en el comercio internacional y la necesidad de investigar su incidencia sobre la dinámica del comercio internacional y la especialización internacional de los países latinoamericanos. La próxima sección introduce algunos datos empíricos sobre la producción y el comercio en servicios, presentando algunos argumentos de la nueva teoría institucional para interpretar el crecimiento de los servicios en las economías avanzadas. En la sección II, se revisan algunos datos de la producción, comercio e inversión extranjera directa en servicios en América Latina y el Caribe. En la sección III, se examina la importancia de la incorporación de los servicios en la cadena de producción, ilustrando con algunas experiencias regionales. Finalmente, se presentan algunas consideraciones finales.

I. Los servicios en la globalización de la producción y el comercio internacional

Los estudios acerca de la internacionalización de la producción y de la competencia global tienden a concentrarse en la composición e intensidad de los flujos de comercio e inversión entre países. Un aspecto poco enfatizado es su asociación con otros cambios estructurales en las economías industrializadas, que extendieron la lógica empresarial e industrial a todos los sectores de la economía, generalizaron el uso de la información y el conocimiento como insumos básicos en la producción, distribución y comercialización de bienes y servicios, y suscitaron el aumento de los servicios en la generación de empleo y de valor agregado en las economías. En efecto, en los últimos veinte años, las discusiones acerca de la mundialización de los procesos productivos han evolucionado en paralelo con las que buscan interpretar la información y el conocimiento como fuerzas motrices de las actividades económicas de las economías avanzadas. Sigue pendiente la búsqueda de los vínculos analíticos entre los cambios internos y externos de las economías. Las interrogantes de este trabajo procuran contribuir a ese propósito.

A. La producción de los servicios

La importancia de las actividades de servicios en el proceso de transformación estructural de las economías industrializadas puede ser comprobada empíricamente. Los servicios generan más del 70% del

valor agregado en Dinamarca, Francia y los y Estados Unidos, entre otros, y más del 65% en los demás países de la OCDE (OCDE, 2000). En particular, en la década de los noventa, las economías industrializadas registraron un aumento significativo en la participación de los servicios en el conjunto de actividades económicas, en gran parte debido a la disminución de la producción industrial (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
PAÍSES SELECCIONADOS COMPOSICIÓN SECTORIAL
DEL VALOR AGREGADO 1990 Y 2000
(en porcentajes)

Países / Sectores	Agricultura		Industria				Servicios	
	1990	2000	Total	Manufacturas		1990	2000	
			1990	2000	1990			2000
Países OCDE								
Luxemburgo	1.2	0.7	25.6	20.8	12.7	13	73.2	78.4
Estados Unidos	1.9	1.1	35.2	28.7	22.9	17.8	62.9	70.1
Francia	3.8	2.9	29.7	26.1	21	18.9	66.5	70.9
Dinamarca	4.5	2.6	26.5	27.3	18.1	16.8	69	70.2
Irlanda	9.2	3.6	35.4	41.4	28.2	32.7	55.4	55
Turquía	1.6	1.6	...	30.3	68.3
República Checa	8.4	4.1	48.7	41.4	26.9	28.8	42.9	54.5
República de Corea	8.9	4.8	44.9	44.4	30	32.7	46.3	50.8
Países ALC								
Antigua y Barbuda	4	3.2	14.6	15.1	2.9	2.1	81.4	81.7
Barbados ^a	6.8	5.5	13	12.7	6.6	6	80.2	81.2
Panamá	8.9	7	9.9	12.1	8.6	7	81.2	80.9
Granada	11.7	7	14.1	17.7	5.8	7.6	74.3	75.3
Argentina	6.2	5.3	25.5	24.2	19.3	17	68.3	70.4
México	5.3	4.5	26.4	27.6	20.3	22	68.3	68
Brasil	8.1	8.8	32.2	31.1	22	21.2	59.7	60.1
Chile	7.9	6.9	38.1	37.3	21	18.6	54	55.8

Fuente: Autores, sobre la base de información de *OECD in figures*,(2002). *Statistics on the Member countries*, *OECD Observer* pp. 22-23; información proporcionada por la división de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL.(véase cuadros A1 y A2)

^a Corresponde a información de 1990 y 1999

Este crecimiento contrasta con el bajo dinamismo de los servicios en varios países de América Latina, cuyas economías aún están basadas en la producción de bienes agrícolas, mineros e industriales (véase el cuadro 1 y el anexo estadístico). Con excepción de Argentina, México y Venezuela, en los demás países las actividades primarias (agricultura, silvicultura, caza, pesca, explotación de minas y canteras) aún equivalen a proporciones significativas del PIB (y aún más del empleo). Solamente Panamá, Uruguay y algunas de las economías del Caribe pueden ser consideradas verdaderas economías de servicios, aunque se necesite un mejor conocimiento de la composición interna de estos servicios. Por su parte, las exportaciones de algunas de las pequeñas economías caribeñas están concentradas en turismo y servicios financieros; mientras que las remesas de los emigrantes, es decir los ingresos derivados de la venta de servicios de “personas naturales”, representan importante fuente de divisas en México, América Central y otros países del Caribe.

Tanto en los países industrializados como en los países de la región, son los subsectores de servicios financieros y servicios a las empresas, como transportes, almacenamiento y comunicaciones, los sectores que presentan mayor incremento en la participación del valor agregado de los servicios (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
PAÍSES SELECCIONADOS COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL
VALOR AGREGADO DE LOS SERVICIOS 1990 Y 2000

(en porcentajes)

Países / Sectores	Comercio, restaurantes y hoteles		Transporte y comunicaciones		Servicios financieros ^b y servicios a empresas		Administración pública y defensa		Educación, salud, servicios social y otros	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Países OCDE										
Luxemburgo	15.4	13.5	9.8	10.9	42.9	43.5	7.1	6	13.1	12.0
Estados Unidos	14.1	15.7	8.3	8.2	22.7	28.2	6.8	5.1	14.6	17.5
Francia	14.2	19.1	6.7		28.0	30.4	8.2		14.0	24.2
Dinamarca	14.7	14.7	8.0	8.9	24	23.4	7.1	7.0	20.0	19.4
Irlanda	15.2	13.4	5.7	5.8	15.4	20.0	5.9	3.8	13.2	12.1
Turquía*	19.3	15.7	11.9	6.2	6.8	29.9	7.0	13.6	3.8	7.0
Rep. Checa	12.6	16.9	3.8	7.7	16.8	17.1	3.9		8.5	16.6
Corea	14.0	12.4	7.0	6.7	15.2	19.8	4.4	4.4	9.4	11.4
Países ALC										
Antigua y Barbuda	22.4	20.1	17.0	18.9	14.1	15.9	7.0	6.7	24.2	22.5
Barbados*	31.2	31.2	8.0	9.1	16.8	...	38.1	37.7
Panamá	19.2	18.7	15.7	17.1	22.4	24.4	15.1	11.1	21.3	16.2
Granada	16.9	17.9	18.9	24.8	11.7	12.4	20.7	12.6	23.4	15.3
Argentina	17.1	16.8	7.1	8.9	21.7	22.7	...	5.6	23.1	19.6
México	21.4	21.3	8.8	11.1	18.4	17.7	19.3	16.6
Brasil	7.6	8.0	3.7	6.0	19.1	17.6	16.0	15.2	27.1	25.7
Chile	11.9	14.1	6.1	8.6	16.6	15.2	4.7	3.1	18.6	14.3

Fuente: Autores, sobre la base de cuadros A.3 y A.4 del Anexo Estadístico.

^a Incluye almacenamiento; ^b Incluye seguros y propiedades; ^c Corresponde a valores de 1989 y 2000;

^d Corresponde a información de 1990 y 1999.

Entre 1970 y 1990, en los Estados Unidos, la proporción de las personas ocupadas en la producción de bienes (manufacturas, agricultura, minería y construcción) se redujo con respecto al empleo total de 38.5% a 27%, y a cerca de 25% en 2000 (véase el cuadro 2).⁶ Entre 1980 y 1995, el contingente de empleados en algunas ramas de servicios (que incluyen servicios a las empresas, personales, profesionales y de esparcimiento) aumentó de 28.7 millones de personas a casi 44 millones, y en 2000 representaba el 37% del total de los empleos nacionales. Desde 1990, la industria del cine en los Estados Unidos ha creado más empleos que todas las plantas automotrices, empresas farmacéuticas y hoteleras, sumadas en su conjunto (*The Economist*, 1996). En 1970, el número de personas que estaban empleadas en empresas manufactureras era similar a lo que estaba empleada en los servicios mencionados (alrededor de 20 millones de personas). Sin embargo en las décadas siguientes, el número de empleados en manufacturas se mantuvo inalterado en tanto que el número de trabajadores empleado en los servicios, se duplicó llegando a casi 50 millones, en 2000 (véase el cuadro 3).

⁶ El sector de construcción puede también incluirse entre las actividades de servicio

Cuadro 3
ESTADOS UNIDOS
COMPOSICIÓN DE LA FUERZA LABORAL 1970-2000

(En miles hombres/mujeres y porcentajes)

Sector económico	1970	1980	1990	1995	2000
Total	76 678	99 303	133 488	124 900	135 208
Agricultura	4.5	3.4	2.5	2.8	2.4
Minería	0.7	1.0	0.4	0.5	0.4
Construcción	6.3	6.3	6.7	6.1	7.0
Manufacturas	(20 746) 27.0	(21 942) 22.1	(21 346) 15.0	(20 493) 16.4	(19 940) 14.7
Transportes, comunicaciones y otros servicios públicos	6.9				
Comercio	19.6	6.6	7.2	7.0	7.2
Servicios financieros, seguros e inmobiliarias	5.1	20.3	20.7	20.9	20.6
Servicios		6.0	6.6	6.4	6.5
Administración pública	(20 385) 26.6	(28 752) 29.0	(39 267) 36.5	(43 953) 35.2	(49 695) 36.8
	5.8	5.4	4.5	4.8	4.4

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States: 1998 y 2001* cuadros 675 y 596 respectivamente (www.census.gov)

El corolario del crecimiento de las actividades de servicios en las economías es que las actividades propiamente manufactureras corresponden a menos de 25% del precio final de un bien mientras que las de servicios, que intervienen desde la concepción del producto hasta su comercialización junto al consumidor final, equivalen a los restantes 75% (Giarini, 2000). El componente no-material de las inversiones, es decir, los gastos en productos intelectuales, o al capital organizacional de la empresa (conocimientos, informaciones, capacitación, programas de computación, planes de comercialización, creación de mercados y reflexión estratégica) fue equivalente a más de 57% del total de inversiones de las empresas francesas en 1996 (Épingard, 1996).⁷

Es interesante citar una referencia histórica para resaltar la importancia de la expansión de los servicios en la estructura productiva de las economías avanzadas. Al comparar matrices de insumo-producto de los Estados Unidos para los años 1939, 1947 y 1958, Anne Carter demostró que servicios tales como energía, transporte, comercio, comunicaciones, contabilidad, publicidad, finanzas y otros eran utilizados como insumos por todos los establecimientos en la economía independientemente del tipo de bien o servicios final (Carter, 1970). El análisis destacó la creciente importancia de un grupo de servicios, los servicios a las empresas, que estaban asociados a los costos de coordinación de un conjunto amplio de transacciones más especializadas, y de crecientes transacciones intermediarias.

El aumento de los gastos de las empresas está asociado, por una parte, con actividades tales como la investigación e ingeniería, control de calidad, logística, entre otros, pero también, con las exigencias de administración y coordinación de un gran volumen de transacciones crecientemente más especializadas e interdependientes. A su vez, la complejidad del sistema productivo incide de forma asimétrica en los costos de producción y de transacción de la economía. Una economía compleja es caracterizada por asimetrías de información entre agentes y generación de oportunidades para "trampas", que imponen responsabilidades institucionales en el sector privado, y de supervisión a los gobiernos. Por lo tanto, en las economías más sofisticadas, aumentan las economías de escala, mientras se incrementan los costos de las transacciones económicas, en función del aumento de la complejidad del aparato productivo. Esto es, el incremento de las

⁷ Cabe señalar que en Francia el tema de los servicios empezó a ser estudiado en 1981, cuando el Comisario del Plano en Francia creó una comisión para estudiar los problemas resultantes de los activos inmateriales (de Bandt, 2001, pág. 14). Véase Black, 2002.

transacciones aumenta el riesgo y la incertidumbre, lo cual genera la necesidad de contar con un conjunto de servicios específicos.⁸

Para la nueva economía institucionalista, el crecimiento de los servicios expresa la creación de instituciones que son necesarias para reducir las incertidumbres que cercan los intercambios económicos, o sea, los costos de transacción. La tecnología y las instituciones determinan respectivamente los costos de producción y los de transacción, que juntos, establecen la rentabilidad y la factibilidad de las actividades económicas. En efecto, las instituciones fijan los incentivos para los comportamientos individuales, que a su vez inciden en el desempeño agregado de las economías. Por lo tanto, son las restricciones formales e informales incorporadas en las instituciones, es decir, las sanciones y premios a comportamientos de agentes y organizaciones, junto a las restricciones relacionadas con los activos y supuestos, que han sido tradicionalmente consideradas por la teoría económica, que según North (1990) configuran el conjunto de oportunidades para la optimización de los recursos de que disponen los agentes privados y públicos. Además, la propia protección de los derechos de propiedad se materializa en un conjunto de servicios específicos (jurídicos, policiales, de tributación, fiscalización, etc.).

La importancia de los servicios es independiente de la forma de su suministro, es decir, de la misma manera que los bienes; estas funciones pueden ser aportadas por los recursos internos a la empresa productora de bienes, o la empresa puede comprar los servicios de proveedores autónomos (*outsourcing*). No obstante, como ha sido señalado, parte del crecimiento de los servicios se explica por la "externalización" de actividades que anteriormente eran aprovisionados en la empresa productora de bienes y, que pasaron a ser suministrados por empresas independientes. El crecimiento de empresas proveedoras independientes se explica por el aprovechamiento de economías de escala presentes en la esfera del mercado y ausentes en el ámbito de la empresa, y/o por el surgimiento de nuevos productos y segmentos productivos.

B. Los servicios y la planta global

El proceso de transformación estructural de la economía internacional guarda correspondencia con la evolución de la especialización del trabajo interno a la empresa capitalista, y con sus estrategias de crecimiento a lo largo del tiempo. En el ámbito de la empresa, la progresiva autonomía de partes integrantes del proceso de trabajo a partir de una determinada escala de producción, las condiciones de competencia en los mercados y los desincentivos para la verticalización de actividades, se sumaron a cambios del lado de la demanda para favorecer el crecimiento relativo de empresas independientes de bienes y servicios. De esta manera, el movimiento hacia la globalización de algunas industrias, y creación de una "planta global", intenta reproducir en la geografía planetaria, el proceso de especialización y contratación externa de una empresa en el mercado local.⁹

En esa fragmentación de la cadena de valor de un producto (bien o servicio), las diferentes actividades involucradas -desde la concepción, desarrollo de la ingeniería del producto, manufactura, distribución, comercialización y venta- asociadas con la compra y venta de insumos y productos intermedios, son distribuidas entre varios países de acuerdo con las ventajas de localización que ellos presentan y/o los intereses estratégicos de las empresas que coordinan esa producción internacional.¹⁰ Las transacciones transfronterizas de compra y venta de bienes y

⁸ Véanse Alt y Shepsle, 1990; Barzel, 1997; Coase, 1988; y North, 1989.

⁹ Expresión utilizada por Grunwald y Flamm, 1985.

¹⁰ Cabe señalar que la producción en un país para ser reexportado al país sede de la empresa empezó a fines de los años 1960, por las empresas de los Estados Unidos en los países de Asia. En 1966, esas operaciones representaban cerca de 10% de las ventas de las afiliadas de las empresas de capital estadounidense mientras que en 1977, ellas eran equivalentes a 25% (Grunwald y Flamm, 1985).

servicios generan flujos de comercio, parte de los cuales se refieren a transacciones entre subsidiarias de la misma empresa (comercio intra-firma), otras se refieren a transacciones entre empresas independientes pero relacionadas por contratos de varios tipos, y otras son transacciones de compra y venta por vía del mercado.¹¹

Como resultado, una etapa de la manufactura de un bien (e.g. la etapa de costura de una prenda de vestir) que anteriormente era ejecutada como parte de la línea de “ensamblaje” interna a la planta, se convierte en una actividad manufacturera que tiene lugar en plantas localizadas en países con abundancia de mano de obra no calificada. Esas diferencias no son captadas por las estadísticas de comercio que están organizadas por industrias, lo que dificulta su utilización para clasificar la especialización internacional de los países de la región. Además, el mismo producto puede aparecer en los registros de aduanas de distintos países exportadores, cada uno de ellos especializándose en actividades relativas al procesamiento del producto.¹² Asimismo, tanto la producción como el comercio de los servicios se subestima. En América Latina y el Caribe, la exportación de bienes cuya producción usa intensivamente insumos importados se convirtió en una importante fuente de empleo, de generación de ingresos y de divisas.

En el comercio basado en la segmentación de la cadena de generación de valor, o, como prefieren algunos autores, en la producción compartida internacional, los países se especializan de acuerdo con sus ventajas comparativas en actividades de la producción de bienes y servicios y no en industrias, como proponen los libros textos de comercio internacional.¹³ Por lo tanto, los países que tienen elevada disponibilidad de mano de obra no calificada no se especializarán en industrias o ramas industriales que son más intensivas en este factor. La tendencia es que se concentren en las actividades más intensivas en trabajo de la producción de un determinado producto (o servicio), que por razones de escala de producción o de distribución están bajo la coordinación de algunas pocas grandes empresas (Knetter y Slaughter, 1999).¹⁴

La internacionalización de los negocios bajo el control de las grandes empresas multinacionales ha ejercido un impacto decisivo sobre el comportamiento de los flujos mundiales de comercio. A inicios de los años noventa algunos estudios estimaron que cerca de dos tercios del comercio mundial estaría compuesto por transacciones entre empresas asociadas entre sí pero localizadas en diferentes países. Análogamente, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos estima que la suma de los diversos tipos de comercio que generan las empresas transnacionales establecidas en el territorio sería cercana al 70%, de los cuales 30% sería representado por transacciones intrafirma. El comercio intrafirma, es decir, el comercio que se realiza al interior de empresas que están bajo el mismo control accionario, ha contribuido para reducir los costo de producción y transacción de las empresas así como para integrar los procesos de producción a escala global (véase Durán y Ventura-Dias, 2003).

El crecimiento del comercio intrafirma de las empresas estadounidenses está relacionado con los cambios en las estrategias de internacionalización de estas empresas, a partir de fines de 1970, cuando ellas abandonaron una estrategia organizacional de autosuficiencia (*stand-alone*) por otra que favorecía el aprovisionamiento externo (*outsourcing*). Ese cambio de estrategia permitió a las

¹¹ La tendencia hacia la especialización transfronteriza de empresas en distintas partes de la producción de un mismo bien se expandió, a partir del crecimiento de la producción internacional, es decir, la producción en un país que está controlada por empresas que son de propiedad de residentes de otros países (Lipsey 1998).

¹² Schott (2001) encontró que cuando países ricos y pobres exportan un mismo producto manufacturado al mercado de los Estados Unidos, los países ricos reciben un precio más elevado por sus exportaciones, y que esta diferencia tiende a aumentar con el tiempo. El autor resalta que a pesar de que las importaciones – particularmente de vestimentas, textiles y maquinaria – provienen cada vez de un número más diversificado de países, existe una fuerte correlación entre el valor unitario del producto y el nivel de riqueza del país de origen. Schott ejemplifica con el caso de las importaciones estadounidenses de camisas desde Japón y Filipinas. El valor unitario de las importaciones de las camisas desde Japón era treinta veces superior al de camisas provenientes de Filipinas.

¹³ La expresión producción compartida fue acuñada por Peter Drucker in 1977 (en Grunwald y Flamm, 1985).

¹⁴ Para una ampliación del argumento y una revisión de la bibliografía, véase Ventura-Dias, 2003.

empresas transnacionales aprovechar las ventajas comparativas de los países receptores y arbitrar, en su propio favor, los precios diferentes de los factores de producción. En general, la empresa matriz proporciona tecnología, capital e insumos, en tanto que la filial o la empresa subcontratista, cuando se localiza en países en desarrollo, se especializa en los segmentos del proceso productivo más intensivos en mano de obra poco especializada (UNCTAD, 1993, pág. 120). Asimismo, las filiales o empresas subcontratistas en un país dado, pueden estar relacionadas a través de acuerdos y transacciones vía mercados, con filiales de la misma empresa localizadas en otro país.

Posteriormente, las grandes empresas transnacionales han adoptado la denominada *integración compleja*, mediante la cual una empresa interactúa con sus filiales en el extranjero y empresas independientes, a través de redes integradas. El grupo empresarial puede ser considerado como un todo complejo en el cual cada parte es valorada en términos de su contribución a la cadena productiva total. Para el país exportador, el acceso a estas redes integradas representa de hecho el acceso a mercados internacionales internos y externos.¹⁵

Debe ser destacado también el rol de las empresa transnacionales en el comercio de productos básicos, en el que las empresas comercializadoras (*trading companies*) se caracterizan por su gran tamaño y actúan en los diferentes mercados de productos básicos, ejerciendo un verdadero poder monopsonico como grandes grupos de compradores, dada la enorme cuota de mercado que controlan. Por ejemplo, en Europa hay cinco grandes cadenas de supermercados que tienen una participación de mercado de poco más del 50%. Además, estas cadenas de supermercados se encuentran integradas hacia atrás, mediante acuerdos de inversión y redes asociativas que les permiten realizar sus compras en forma directa a los países exportadores, aumentando por un lado, su poder de negociación frente a los pequeños productores ampliamente dispersos y por otro, manteniendo elevados los precios a los consumidores finales.

Feenstra (1998) se sirve de los ejemplos de la muñeca Barbie y de los calzados Nike para señalar que el comercio con los países en desarrollo, preserva las áreas intensivas en conocimiento y de elevado valor agregado en los Estados Unidos. La fabricación de la muñeca Barbie es utilizada para ilustrar un caso de producción internacional compartida, en la que al menos ocho países diferentes están asociados. Estados Unidos hace los moldes y fabrica las pinturas para la decoración, que luego son enviados a los países en donde se realiza la fabricación final (Filipinas, Indonesia Malasia y Hong Kong). La manufactura de la muñeca requiere además de otros insumos que son obtenidos en varios países del Sudeste Asiático (el hilo y la tela para los vestidos de las muñecas se importan desde China; el cabello y el plástico desde Taiwán, China y Japón). Sin embargo, la parte de manufactura equivale a solamente un 20% del precio al consumidor, mientras que los 80% corresponden a servicios de concepción, desarrollo tecnológico y otras rentas, tales como marcas, licencias y comercialización.

¹⁵ En la estrategia de integración compleja, varias actividades funcionales pueden dejar de ser ejercidas en la matriz, dependiendo de las características de los países en los que se localizan sus filiales. Entre estas actividades pueden señalarse: la producción, la investigación y desarrollo; la gestión de las finanzas; la políticas de publicidad y comercialización; e incluso todo lo relativo al área de recursos humanos. (UNCTAD 1999, pág. 232).

C. El comercio de servicios

Los servicios eran considerados no transables, bajo el supuesto de que el suministro del servicio necesitaba la presencia física simultánea del productor y del consumidor en el mismo territorio. Sin embargo, a partir de los años 1980, con la promoción de la liberalización de las transacciones internacionales de los servicios en el antiguo GATT y la adopción de los principios básicos de no discriminación en el Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS o GATS en la sigla en inglés), los servicios se incorporaron al comercio internacional con sus distintos modos de suministro.

De la misma manera que el comercio de bienes, el comercio de servicios también incluye transacciones entre residentes de diferentes países pero las modalidades de suministro son más amplias. Los residentes de los países que intervienen en una transacción pueden desplazarse -temporalmente- desde su país de origen para efectuar la transacción en otro país, ya sea para adquirir servicios (turistas internacionales) o bien para prestar servicios (el cantante que actúa temporalmente en un país distinto del propio). El comercio de servicios que pueden ser digitalizados o incorporados a algún soporte material es idéntico al de bienes, i.e las transacciones se efectúan por medios electrónicos u otros medios más tradicionales de transporte y/o comunicaciones. El Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC (AGCS o GATS por la sigla en inglés) reconoce además la posibilidad de comercio entre residentes del mismo país, donde el prestador de los servicios es una empresa de capital extranjero. Tal caso se da cuando la prestación de servicios requiere una proximidad física permanente (presencia comercial) junto al consumidor. Estos son los cuatro modos de prestación internacional de servicios definidos en el AGCS. El comercio transfronterizo corresponde al modo 1; el consumo en el exterior corresponde al modo 2; la prestación mediante el establecimiento de una presencia comercial es el modo 3; y la prestación mediante el desplazamiento del proveedor es el modo 4.

La naturaleza de muchos servicios hace que la medición de sus transacciones internacionales sea claramente subestimada, principalmente en lo que se refiere a las transacciones que implican el traslado de personas o servicios, y no incluyen los flujos de las subsidiarias de empresas prestadoras de servicios.¹⁶ En 2001, el valor estimado de las exportaciones de servicios fue de 1.5 billones, o cerca de 20% del total del comercio de bienes y servicios. Empero según los datos de la Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos, las ventas locales de subsidiarias de empresas de servicios estadounidenses superaron sus exportaciones. En 1998, las exportaciones de esas empresas sumaron menos de 250 millones de dólares mientras que las ventas locales alcanzaron un poco más de 300 mil millones de dólares (OECD, *Statistics Brief*, octubre 2001, n.1, pág. 7). Cifras más recientes dan cuenta de que las ventas de servicios de las filiales estadounidenses en el exterior continúan aumentando, habiendo llegado a los 432 mil millones de dólares en 2001 (Prieto, 2003).

Los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) muestran que el comercio de servicios es aún más concentrado que el de bienes: los cinco mayores exportadores de servicios sumaron más del 42% del total, mientras que los cinco mayores exportadores de bienes concentran menos del 38% del total mundial. Este resultado está asociado al peso de los Estados Unidos en las exportaciones de servicios, más del 19%, mientras que equivale a poco más del 12% de las exportaciones de bienes (véase el cuadro 4). Además, Estados Unidos es el único exportador neto de servicios entre los cinco mayores exportadores mundiales, aunque también sean exportadores netos Italia, España, los Países Bajos, y Bélgica-Luxemburgo.

¹⁶ Según la clasificación del V Manual de Balanza de Pagos, las partidas de servicios se clasifican en tres grandes categorías: transporte, viajes y otros. Sin embargo, de acuerdo con los modos de suministro establecidos en el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS), esta clasificación subestima el valor del comercio, ya que sólo reflejan dos de los cuatro modos de suministro de servicios: comercio transfronterizo y consumo en el exterior (para el caso de viajes).

La información insuficiente afecta el sector de turismo, que puede ser considerado una industria global ya sea por la estructura de oferta como por las modalidades de la demanda. En la actualidad se reconoce más ampliamente que en el pasado su importancia en la economía mundial y su capacidad para generar crecimiento y empleo en todos los países. Existe consenso generalizado de que el turismo constituye un factor clave en el crecimiento de los países desarrollados y una opción de desarrollo para los demás países, incluyendo a los menos avanzados. La Organización Mundial del Turismo estimaba que a fines de la última década, la demanda mundial de servicios de turismo y viajes debería alcanzar más de 4,5 billones de dólares, es decir más de tres veces el total registrado de comercio de servicios por la OMC en 2000, donde solo los gastos en viajes están registrados.

Cuadro 4
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE SERVICIOS, 2001

(millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor	Transporte	Viajes	Otros	Valor	Transporte	Viajes	Otros
Estados Unidos	263.4	17.5	33.7	48.8	187.8	32.9	32.8	34.3
Alemania	79.7	25.1	21.7	53.2	132.6	18.5	34.8	46.8
Francia	79.9	22.7	38.2	39.2	61.7	28.2	29.3	42.5
Reino Unido	108.4	16.2	16.8	67.0	91.6	24.9	41.4	33.7
Italia	57.0	14.6	45.3	40.2	55.6	21.4	25.5	53.1
Mundo	1458.7	23.4	31.8	44.8	1445.6	27.7	29.4	42.9

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), página Web (www.wto.org).

Cabe destacar el importante peso de los servicios clasificados como "otros servicios" en la composición de los servicios exportados por los países industrializados: cerca de 45% en promedio para el total mundial y los Estados Unidos, y más de 60% en el Reino Unido. Esta categoría engloba los llamados "servicios a las empresas", es decir, comunicaciones, servicios financieros, gastos con tecnología, entre otros.

II. La producción, el comercio y la inversión extranjera directa en los servicios en América Latina

En América Latina, los servicios presentan fuerte heterogeneidad estructural, y grandes disparidades regionales que asociadas a una cobertura estadística insuficiente, no nos permite evaluar con exactitud los cambios recientes.

A. La producción de los servicios

Los datos incipientes que existen basados en encuestas de áreas metropolitanas o de sectores específicos de servicios en pocos países (Argentina, Brasil y Chile) sugieren que el relativo estancamiento de las manufacturas ha estado acompañado de un fuerte dinamismo en los servicios en estas áreas urbanas. El punto a destacar es que la competitividad que algunos países de la región han desarrollado en los sectores intensivos en recursos naturales ha sido obtenida a partir de la incorporación de insumos tecnológicos, parcialmente a través de la compra de máquinas y equipos, pero también a partir de asesoría tecnológica proporcionada por empresas de estos servicios específicos.

De tal manera, estudios realizados en la ciudad de Buenos Aires arrojan que, en 1998, las actividades relativas a servicios empresariales representaban casi 11% del valor agregado total de la provincia, a la vez que concentraban más de un 11% de la fuerza laboral, con un crecimiento de un 12% en el período 1993-98 (CEPAL, Buenos Aires, 2002).

En el caso de Brasil, una reciente encuesta del Instituto Brasileiro de Estadística (IBGE) reveló que el estado de San Pablo es el principal polo de tecnología y servicios, principalmente a través de la prestación de servicios especializados e intensivos en tecnologías de información y comunicación (TIC), concentrando más de la mitad de las empresas de informática y los ingresos generados por ellas. En 1999, en el ámbito nacional las empresas de servicios de informática generaron cerca de 11,2 mil millones de reales y 166 mil empleos con elevados salarios. Las pequeñas y micros empresas (hasta 19 personas ocupadas) equivalen a 98% de los establecimientos y son responsables por 37% de los empleos y 13% de la producción total del sector. Las grandes empresas (con más de 100 personas ocupadas) asociadas al procesamiento de datos presentan un promedio de más de 571 personas por establecimiento y aun cuando representaron solamente 0,6% de las empresas del sector, generaron casi 70% de los ingresos. La encuesta que no incluye los sectores de salud, educación, economía informal e instituciones financieras, encontró que las empresas que operan en actividades de contratación externa (*outsourcing*) generaron más de 33 mil millones de reales y emplearon casi 1 millón de personas.¹⁷

En Chile, una reciente encuesta realizada por la CEPAL sobre empresas consultoras de ingeniería concluyó que ellas responden a una demanda por servicios desde los sectores de producción de bienes intensivos en recursos naturales, en los cuales el país detiene ventajas comparativas estáticas. Por ejemplo, en la industria vinícola, existen empresas especializadas en sistemas de codificación y control de calidad, de proyectos de vinificación desde el diseño hasta la ejecución y el montaje; control sanitario, soluciones de purificación y tratamientos de agua, soluciones de empaquetado, diseño, planeamiento y construcción de plantas vitivinícolas. La consultoría en ingeniería en Chile está compuesta por 218 empresas, tanto extranjeras como nacionales. Las empresas extranjeras concentran sus actividades en los proyectos de ingeniería, compras y administración de la construcción (*engineering, procurement, construction and managment*), proyectos en los cuales la empresa se encarga no solamente de la ingeniería del proyecto pero también de los proveedores y de la ejecución. Las empresas nacionales se concentran en actividades de inspección técnica, pero también de ingeniería de detalles y administración y gestión de proyectos. Asimismo, las empresas extranjeras realizan alianzas estratégicas con empresas locales, que poseen ventajas en términos de costos, o subcontratan algunos servicios que requieren un mejor conocimiento del mercado local (Acosta, 2001).

En términos de un sector en particular, un estudio de Isidoro Hodara acerca de la industria de software en Uruguay, mostró que el sector tiene una elevada propensión a exportar (cerca de 33% sobre la facturación total), uno de los porcentajes más altos a escala mundial, sólo superado por Irlanda (casi el 100%) e India (52%) (Hodara, 2001). Cabe destacar que en los países con gran mercado interno, como es el caso de los Estados Unidos, la propensión a exportar de la industria del software alcanza a los 13% y en Brasil es de sólo 1%. Incluso en el caso de Brasil el valor absoluto de las exportaciones es inferior al de la industria uruguaya de software. Hodara resalta algunos de los elementos positivos que acompañan al desarrollo de la industria del software. En primer lugar, se trata de un sector con numerosas empresas pequeñas y medianas. Menciona, por ejemplo, que en Uruguay en 1997, 70% de las firmas del sector tenían menos de 9 trabajadores y el 83% menos de 14. Este perfil de la industria no es exclusivo de Uruguay, puesto que datos de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de Brasil indicaban que en diciembre de 1998 más de 42% de las empresas del sector correspondían a microempresas con hasta 10 empleados, en tanto que casi 30% eran pequeñas empresas con hasta 50 empleados (Brasil, Ministerio de Ciencia y Tecnología, Secretaria de Política de Informática e Automação, 2000, cuadro 07, pág. 23). En segundo lugar, es un sector que demanda de mano de obra altamente calificada.

¹⁷ IBGE, Pesquisa Anual de Serviços, página Web (www.ibge.gov.br).

Es interesante notar que Ecuador, en el agregado, presenta índices bajos de participación de servicios, pero ha desarrollado tecnología computacional bancaria. Fue uno de los primeros países en la región en poseer cajeros automáticos y tarjetas inteligentes. Esto generó espacio para el desarrollo de profesionales especializados en tecnologías de información, y en la producción de software.

B. El comercio de servicios

En 2001, las partidas más representativas de los servicios exportados por los países de la región fueron viajes y otros servicios (46% y 33% respectivamente), en tanto que en las importaciones, los servicios agrupados en otros servicios fueron los más significativos (35% del total). Como ha sido señalado, "otros servicios" engloban la categoría de "servicios a las empresas, y son equivalentes a 45% de las exportaciones mundiales y un 41% de las importaciones de servicios, estimadas al año 2001 (véase cuadro 6).

Cuadro 5
AMÉRICA LATINA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DE SERVICIOS COMERCIALES 2001
(Millones de dólares FOB y Porcentajes)

Regiones / Países	Exportaciones					Importaciones						
	Valor		Transportes	Viajes	Otros	Valor		Transportes	Viajes	Otros		
	1990	2001				1990	2001					
Mundo	783 200	1 458 200		22.9	32.5	44.6	1 367 200	1 443 600		28.5	30.2	41.3
América Latina y el Caribe	31 602	60 484		17.0	52.8	30.2	36 877	73 244		37.2	28.6	34.1
Países del Mercosur	7 172	15 200		17.8	33.1	49.1	11 494	26 481		26.7	28.4	44.9
Argentina	2 446	4 191		20.7	62.4	16.9	3 120	8 212		25.7	48.3	26.0
Brasil	3 762	9 322		15.3	18.6	66.1	7 523	17 071		25.6	18.7	55.7
Paraguay	498	555		12.4	13.9	73.7	458	394		53.9	23.0	23.1
Uruguay	466	1 132		29.9	54.1	16.0	393	803		46.9	32.9	20.2
Chile	1 849	3 810		42.3	24.2	33.5	2 077	4 809		54.0	18.7	27.3
Comunidad Andina	4 266	6 071		25.4	52.6	22.0	6 563	12 291		40.7	32.3	27.0
Bolivia	146	236		28.5	32.1	39.4	311	502		55.7	16.5	27.8
Colombia	1 600	2 194		26.0	55.0	19.0	1 750	3 577		39.5	32.7	27.8
Ecuador	538	911		32.6	47.2	20.2	804	1 430		40.4	23.5	36.1
Perú	799	1 489		16.6	56.3	27.1	1 164	2 289		40.3	25.4	34.3
Venezuela	1 183	1 240		29.0	51.9	19.1	2 534	4 493		40.3	40.1	19.6
México	8 094	12 660		10.1	66.4	23.5	10 323	16 218		41.6	35.2	23.2
MCCA	1 455	4 689		15.2	53.0	31.9	1 596	4 180		43.4	24.3	32.3
Costa Rica	609	1 896		10.4	67.5	22.1	550	1 167		32.4	37.5	30.1
El Salvador	329	1 076		26.2	18.7	55.1	315	1 078		36.7	18.2	45.1
Guatemala	320	1 031		11.4	62.0	26.6	384	898		55.0	21.1	23.9
Honduras	137	453		18.6	50.3	31.1	220	684		55.4	17.1	27.5
Nicaragua	60	233		12.8	58.1	29.1	127	354		47.3	21.5	31.2
Panamá	1 092	2 013		56.9	24.1	19.0	689	1 146		52.7	15.4	31.9
Países del Caribe	7 674	16 041		8.2	71.1	20.8	4 135	8 119		42.0	20.6	37.4

Fuente: Autores, sobre la base de CEPAL (2003) Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2001-2002, Santiago de Chile, cuadro II.19. La estructura para el total regional y el conjunto de los países del Caribe incluye estimaciones para aquellos países con información parcial o incompleta

El turismo es la principal actividad de servicio en la generación de divisas y empleos para las economías caribeñas, economías pequeñas e insulares, y en menor medida para Centroamérica. Como proporción del PIB, los ingresos por turismo fueron equivalentes a más del 20% para Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Saint Kitts y Nevis, Barbados, Bahamas y Antigua y Barbuda, y más del 40% en el caso de Antigua y Barbuda y Santa Lucía. En realidad, algunas de las economías caribeñas pueden ser consideradas verdaderas economías de servicios, por la proporción de los ingresos de los servicios en el total de exportaciones de bienes y servicios, aunque además de la vulnerabilidad de estos países ante los desastres naturales, en el racimo (*cluster*) de turismo, las economías posean segmentos de bajo valor agregado (véase el cuadro 6).

Cuadro 6
PAÍSES DEL CARIBE
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS COMERCIALES, 2001^a
(Millones de dólares FOB y Porcentajes)

Regiones / Países	Exportaciones					Importaciones				
	Valor		Transportes	Viajes	Otros	Valor		Transportes	Viajes	Otros
	1990	2001				1990	2001			
Países del Caribe	7 674	16 041	8.2	71.1	20.8	4 135	8 119	42.0	20.6	37.4
Antillas Neerlandesas	1 161	1 562	14.2	33.3	52.5	518	703	29.1	30.8	40.1
Aruba	...	1 036	...	86.0 ^d	14.0 ^e	...	630	...	17.8 ^d	82.2 ^e
Cuba	...	2 954	6.0	75.0	19.0	...	723
Rep. Dominicana	1 097	3 090	2.2	88.6	9.2	440	1 295	62.0	21.9	16.1
CARICOM	4 479	7 399	10.7	68.1	21.2	2 442	4 768	37.9	18.7	43.4
Bahamas ^a	1 500	1 881	2.7	89.7	7.6	573	896	17.6	29.6	52.8
Belice ^a	115	175	6.8	73.7	19.5	60	130	40.4	25.1	34.5
Barbados	654	1 085	2.3	66.3	31.4	250	499	33.5	19.3	47.2
Guyana ^b	106	...	24.8	24.4	50.8	140	409	40.0	12.3	47.7
Haiti ^a	52	137	2.0	62.9	35.1	72	245	85.7	9.6	4.7
Jamaica ^a	1 027	1 908	16.2	65.8	18.0	697	1 507	40.2	14.6	45.2
Suriname ^a	37	88	40.8	17.4	41.8	171	228	41.2	10.6	48.2
Trinidad y Tobago ^c	329	...	30.0	29.9	40.1	479	277	48.5	26.2	25.3
OECD	659	1 236	8.6	72.2	19.2	316	577	38.9	18.5	42.7
Antigua y Barbuda ^a	312	403	15.4	70.2	14.4	105	160	35.8	18.7	45.5
Dominica ^a	33	85	7.3	53.6	39.1	30	53	42.9	17.7	39.4
Granada ^a	64	147	3.8	61.1	35.1	33	85	41.1	9.2	49.7
San Kitts y Nevis ^a	54	94	9.7	60.2	30.1	35	73	40.7	11.8	47.5

Fuente: Autores, sobre la base de CEPAL (2003) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2001-2002*, Santiago de Chile, cuadro II.19. La estructura para el total regional y el conjunto de los países del Caribe incluye estimaciones para aquellos países con información parcial o incompleta.

^a La estructura corresponde a información de 2000;

^b La estructura corresponde a información de 1995;

^c La estructura corresponde a información de 1998;

^d Para la obtención de esta proporción se utilizó como proxy, la información correspondiente a los ingresos/egresos del turismo en el total de las exportaciones/importaciones de servicios (año 1999);

^e El total incluye transportes.

Es distinta la naturaleza de los servicios exportados por una economía de gran tamaño como Brasil, donde aunque el peso que guardan esas exportaciones sobre el total de bienes y servicios exportados sea reducido, y que se trate de un importador neto de servicios, la evolución reciente indica avances importantes. Un trabajo del Ministerio de Desarrollo de Brasil que analizó las exportaciones de diferentes servicios utilizando los datos de contratos de cambio del Banco Central, encontró que para el período de 1993-1996, los servicios intensivos en tecnología y trabajo calificado crecieron a una tasa promedio anual de 37%, el doble del incremento de las exportaciones de servicios tradicionales (transportes, viajes y seguros). Las importaciones de servicios crecieron a una tasa de 12%, pero partiendo de una base mucho mayor. En particular, el

ítem servicios técnicos especializados registró tasas de crecimiento elevadas tanto para las exportaciones, como para las importaciones (Brasil, MICT, 1998). Lo mismo se puede verificar en el cuadro 7, con base en información de la balanza de pagos.

Cuadro 7

**BRASIL EXPORTACIÓN DE SERVICIOS FACTORIALES Y NO FACTORIALES
Y PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL (VALORES CORRIENTES)**

	(1996-1998)							
	1996	1997	1998 ^a	96/98 ^a	1996	1997	1998 ^a	96/98 ^a
1- Relativos a factores de producción	2 107	3 174	2 832	8 113	41.2	45.2	46.3	44.5
Administrativos	877	1 113	967	2 957	17.1	15.9	15.8	16.2
Servicios técnicos especializados	209	737	775	1 721	4.1	10.5	12.7	9.4
Comisiones contractuales	388	437	316	1 141	7.6	6.2	5.2	6.3
Sueldos y remuneraciones personales	192	248	190	630	3.8	3.5	3.1	3.5
Operaciones en bolsa de mercaderías	60	135	104	299	1.2	1.9	1.7	1.6
Lucros e pérdidas no transporte de mercaderías	117	83	96	296	2.3	1.2	1.6	1.6
Operaciones de <i>hedge</i>	83	62	92	237	1.6	0.9	1.5	1.3
Derechos de cesión de atleta profesional	38	110	77	225	0.7	1.6	1.3	1.2
Marcas y patentes (registro /depósito /)mantenimiento)	68	68	49	185	1.3	1.0	0.8	1.0
Honorarios	29	47	45	121	0.6	0.7	0.7	0.7
Implantación e instalación de proyectos	13	41	57	111	0.3	0.6	0.9	0.6
Arriendo de equipos	4	40	9	53	0.1	0.6	0.1	0.3
Participación en ferias	9	9	11	29	0.2	0.1	0.2	0.2
Derechos de autor	7	7	12	26	0.1	0.1	0.2	0.1
Provisión de tecnología industrial	2	11	7	20	0.0	0.2	0.1	0.1
Arriendo de inmuebles	4	5	10	19	0.1	0.1	0.2	0.1
Provisión de cooperación técnica e industrial	1	6	5	12	0.0	0.1	0.1	0.1
Software	1	4	7	12	0.0	0.1	0.1	0.1
Exploración de patentes	0	9	1	10	0.0	0.1	0.0	0.1
Exploración de marcas o propaganda	1	1	2	4	0.0	0.0	0.0	0.0
Arriendo de cintas y discos	2	0	0	2	0.0	0.0	0.0	0.0
Corretajes	1	1	0	2	0.0	0.0	0.0	0.0
Arriendo de filmes cinematográficos	1	0	0	1	0.0	0.0	0.0	0.0
2- Relativos a No factores de producción	500	397	366	1 262	9.8	5.7	6.0	6.9
Comunicaciones	227	142	150	519	4.4	2.0	2.5	2.8
Bancarios	171	101	53	325	3.3	1.4	0.9	1.8
Publicidad	55	92	88	235	1.1	1.3	1.4	1.3
Otros compromisos	24	37	41	102	0.5	0.5	0.7	0.6
Cursos y congresos	11	15	16	42	0.2	0.2	0.3	0.2
Remuneración de competición ó exhibición	8	5	10	23	0.2	0.1	0.2	0.1
Servicios informativos de prensa y financieros	3	4	2	9	0.1	0.1	0.0	0.0
Servicios aeroportuarios	0	0	4	4	0.0	0.0	0.1	0.0
Suscripciones (diarios y revistas)	1	1	1	3	0.0	0.0	0.0	0.0
Encomiendas internacionales	0	0	1	1	0.0	0.0	0.0	0.0
Total de los servicios (clasificación restringida)^b	5 117	7 014	6 112	18 243	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Ferraz Filho, Galeno Tinoco (1999), *Barreiras Externas às Exportações de Serviços: Definições e conceitos, modalidades de classificação, crítica dos registros estatísticos e resultados de entrevistas a setores seleccionados*, IPEA, Rio de Janeiro.

^a Datos para el período enero-septiembre de 1998; ^b Incluye transportes, seguros, viajes, y diversos servicios factoriales y no factoriales.

Como ha sido señalado al inicio del documento, actualmente se está viviendo un proceso de “servicialización” de la economía, con una tendencia a la encapsulación de servicios al interior de los bienes. Por lo tanto, es necesario considerar la proporción de los servicios en la producción de los bienes exportados. Berlinski y Soifer (2002) estimaron para Argentina, con base en la matriz de insumo producto de 1997, los montos de servicios incorporados en los bienes que son exportados y en los bienes producidos localmente para sustituir a bienes importados. Sus estimaciones concluyeron que un 58% de las exportaciones de bienes y en un 64% de las sustitución de importaciones son servicios incorporados a la producción.

C. La inversión extranjera directa y las empresas transnacionales en servicios en América Latina

La participación de empresas de capital extranjero en la producción nacional ha sido una constante en la historia de la industrialización latinoamericana, aunque la internacionalización de la producción se hizo más visible por una suma de factores tales como: las operaciones de compras, fusiones y asociaciones entre empresas nacionales y transnacionales; el crecimiento de las importaciones de bienes finales y la participación de los componentes importados en la producción local; y por el incremento de la producción/comercio en la modalidad "maquila".

Cuadro 8
LAS MAYORES EMPRESAS EXPORTADORAS DE AMÉRICA LATINA:
MANUFACTURAS Y SERVICIOS, 2000
(Millones de dólares y porcentaje)

No.	Empresa	País	Actividad	Propiedad	Exportaciones
A	MANUFACTURAS (Total 20 mayores)				119 150
1	PDVSA	Venezuela	Petróleo	Estatal	41 462
2	PEMEX	México	Petróleo	Estatal	16 300
3	Delphi	México	Metalurgia	Extranjera	7 651
4	DaymlierChrysler	México	Automotriz	Extranjera	6 941
5	General Motors México	México	Automotriz	Extranjera	6 768
6	Volkswagen México	México	Automotriz	Extranjera	5 174
7	Grupo Carso	México	Tabaco	Privada Local	4 779
8	Ford México	México	Automotriz	Extranjera	3 514
9	Codelco	Chile	Minería	Estatal	2 994
10	Cemex	México	Cemento	Privada Local	2 962
B	SERVICIOS (Total 20 mayores)				10 423
1	Sanborn S.A.	México	Comercio	Privada Local	4 132
2	Cintra S.A.	México	Transporte	Estatal	1 348
3	Mexicana de Aviación	México	Aerolíneas	Privada Local	692
4	Glencore Argentina	Argentina	Comercio	Extranjera	573
5	Teléfonos de México (TELMEX)	México	Telecomunicaciones	Privada Local	535
6	AeroMéxico	México	Aerolíneas	Privada Local	509
7	Televisa	México	Medios	Privada Local	396
8	VASP	Brasil	Aerolíneas	Privada Local	379
9	Coinbra	Brasil	Comercio	Extranjera	339
10	Norberto Odebrecht	Brasil	Construcción	Privada Local	226
B/A	Proporción Servicios en Manufacturas				8,7

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de América Economía, e información de otras fuentes financieras: Exame (Brasil); Mercado (Argentina); Expansión (México); Semana (Colombia); Estrategia (Chile); e información de las memorias y balances públicos de las empresas.

Los mayores ingresos de inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina fueron consecuencia del proceso de reformas económicas a las que se sometieron todos los países de la región, los cuales a su vez dieron lugar al fortalecimiento relativo de las empresas extranjeras y al debilitamiento de las empresas nacionales, privadas y estatales, especialmente en los últimos años. Durante la década de 1990, las empresas transnacionales consolidaron su participación en los sectores extractivos y manufacturero, incrementaron su participación en las exportaciones regionales, y aprovecharon los procesos de liberalización, desregulación y privatización para ingresar en el sector de servicios, en áreas como el transporte, las telecomunicaciones y los servicios públicos, antes restringidas al capital nacional (véase el cuadro 8).

Cabe señalar que en la década de los noventa, una profunda reforma institucional y patrimonial tuvo lugar en los servicios de América Latina y el Caribe, por medio de las privatizaciones y de la eliminación de normas que impedían el ingreso del capital extranjero en ciertos sectores de servicios, lo que atrajeron elevados flujos de inversión extranjera directa a sectores poco regulados y de altas ganancias. En servicios financieros, de telecomunicaciones, de generación y distribución de energía eléctrica, de carreteras, de sanitarias, se observaron además, adquisiciones y fusiones que están integrando empresas en distintos países de la región, bajo el mismo control empresarial.

El aumento de los flujos de IED ha sido mayormente explosivo en el sector servicios, en el que en forma generalizada el acervo se multiplicó en más de 10 veces, destacándose el exponencial crecimiento de los flujos hacia el sector electricidad, gas y agua, seguido del sector telecomunicaciones y el de transporte y almacenamiento. Según la CEPAL, los servicios abarcaron 347 de un total de 494 operaciones de fusiones y adquisiciones en la región en 1999-2000, sumando 67 mil millones de dólares (73,5%) en un total de casi 94 mil millones de dólares. Los servicios básicos (electricidad, gas, vapor y agua caliente, correo y telecomunicaciones) fueron equivalentes a 47%, mientras que algunos servicios a las empresas (intermediación financiera, informática y actividades conexas, y otras actividades empresariales) sumaron 13% (CEPAL, 2001).

Al analizar las ventas consolidadas de las 1 000 mayores empresas de la región, se encontró que entre 1990 y 2000, se registró un enorme crecimiento de la participación de las subsidiarias de las corporaciones transnacionales (véase el cuadro 9). En términos de las actividades de estas 1000 empresas, los cambios más significativos se han producido en las actividades extractivas y de servicios. En el sector primario entre 1990 y 2000, las empresas estatales predominan y las empresas nacionales aumentaron su participación, mientras que en servicios, como resultado de la privatización de las empresas públicas, las empresas extranjeras, registraron una expansión en el total de las ventas de las 1000 mayores empresas de la región, de 10% a 37. Dicho incremento se explica por la mayor toma de posiciones por parte de empresas extranjeras en sectores tradicionalmente estatales como las telecomunicaciones, la electricidad y el transporte. Por otra parte, el empresariado doméstico experimentó una reducción desde 53% a 49,7% en el mismo período, manteniendo una elevada participación en los servicios de construcción.

En la región, en general, no cabe dudas de que, como consecuencia del proceso de globalización y de las políticas internas tendientes a facilitar nuevas operaciones de las empresas transnacionales (liberalización comercial y financiera, y desregulación de ciertos sectores), el papel que estas desempeñan ha cobrado enorme importancia, sobre todo en los sectores correspondientes a los servicios básicos e infraestructura. La presencia de estas empresas podría ser efectiva para el aumento de la competitividad sistémica, al mejorar la calidad de dichos servicios. Desafortunadamente, la experiencia de los últimos años muestra que ha faltado una regulación eficiente en los mercados que permitiera que la economía en conjunto se beneficiara de las mejores prácticas en dichos sectores, ya que las señales de precios de dichos servicios no satisfacen estas expectativas, al

haberse producido más bien un tránsito desde monopolios estatales hacia monopolios privados, con una merma considerable en el excedente de los consumidores, entre los que se encuentra gran parte del sector productivo, dependiente de servicios básicos y de infraestructura. Para enfrentar esta problemática, los países requieren de marcos regulatorios más claros y eficientes.

Por otra parte, cabe señalar que un estudio cubriendo siete países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) reveló la existencia de prácticas restrictivas de comercio en empresas transnacionales de servicios (publicidad, banca comercial, programas de computador, consultoras de gerencia y hoteles), principalmente por medio de transacciones intra-firma entre afiliadas de la misma empresa. En casi todas las industrias, las empresas prefieren propiedad plena de las afiliadas extranjeras aunque las empresas de consultoría prefieren una estructura de asociación o de *partnership*. Algunos de los hoteles son franquicias de cadenas internacionales, y las empresas de publicidad adoptan acuerdos de *joint ventures* o utilizan otras formas contractuales (Grosse, 1997).

El autor encontró cuatro tipos de prácticas restrictivas: esquemas de asignación de mercado, incluyendo restricciones a exportar; un rechazo concertado en la oferta; exigencias globales de comprar de proveedores seleccionados; y restricciones en transferencia de tecnología. Esas prácticas son todas internas a las empresas transnacionales. Asimismo, las entrevistas revelaron la dependencia tecnológica de las empresas afiliadas a la empresa sede. En las industrias de servicios, el proceso de investigación y desarrollo se aplica no solamente a la producción del servicio, sino también a la creación de metodologías para temas que varían desde la forma de operar un sistema de reservaciones de un hotel o el diseño de un anuncio publicitario hasta administrar las relaciones entre clientes y proveedores (Grosse, 1997).

Cuadro 9
AMÉRICA LATINA PARTICIPACIÓN SEGÚN PROPIEDAD
EN EL TOTAL DE VENTAS DE CADA SECTOR
(1990-1992; 1994-1996; 1998-2000)

(En porcentajes del total)

Sectores / Propiedad	1990-1992 ^a				1994-1996				1998-2000			
	PE	PN	E	Total	PE	PN	E	Total	PE	PN	E	Total
Sector Primario	19.3	6.3	74.5	100.0	19.3	14.5	66.2	100.0	19.7	17.9	62.5	100.0
Minería y Petróleo	19.3	6.3	74.5	100.0	19.3	14.5	66.2	100.0	19.7	17.9	62.5	100.0
Manufacturas	48.6	45.4	6.0	100.0	53.5	44.9	1.6	100.0	55.0	44.8	0.3	100.0
Agroindustria	31.3	66.6	2.1	100.0	36.6	62.9	0.6	100.0	44.2	55.8	...	100.0
Automotriz y autopartes	87.0	12.3	0.7	100.0	90.5	9.5	...	100.0	83.4	16.6	...	100.0
Equipo Eléctrico y Electrónico	68.6	30.1	1.3	100.0	89.6	9.5	0.9	100.0	84.4	15.0	0.6	100.0
Industria Metal Mecánica	9.8	57.7	32.5	100.0	15.9	73.4	10.7	100.0	30.0	70.0	...	100.0
Química y Farmacia	77.5	21.4	1.1	100.0	79.1	20.9	...	100.0	71.3	28.7	...	100.0
Petroquímica	37.4	47.7	14.9	100.0	22.5	75.8	1.7	100.0	21.8	78.2	...	100.0
Industria del Cemento	16.4	83.7	...	100.0	31.2	68.8	...	100.0	24.6	75.4	...	100.0
Celulosa y Papel	11.2	79.4	9.3	100.0	18.0	82.0	...	100.0	19.4	80.6	...	100.0
Otras Manufacturas ^b	33.0	67.0	...	100.0	28.4	71.6	...	100.0	27.2	69.9	3.0	100.0
Servicios	10.2	53.0	36.8	100.0	19.3	54.0	26.7	100.0	36.9	49.7	13.4	100.0
Comercio	13.3	84.4	2.3	100.0	22.9	75.5	1.6	100.0	37.1	60.9	2.0	100.0
Telecomunicaciones	22.5	38.1	39.5	100.0	38.1	17.9	44.0	100.0	59.4	36.1	4.5	100.0
Electricidad	0.2	6.3	93.5	100.0	11.7	20.3	68.0	100.0	34.7	18.4	46.9	100.0
Servicios de Transporte	7.1	63.5	29.3	100.0	4.8	76.7	18.4	100.0	16.8	79.5	3.6	100.0
Construcción	10.3	89.7	...	100.0	...	100.0	...	100.0	6.8	93.2	...	100.0
Servicios Públicos	100.0	100.0	...	27.2	72.8	100.0	10.4	8.2	81.4	100.0
Otros Servicios ^c	16.9	83.1	...	100.0	11.0	86.4	2.6	100.0	18.6	79.2	2.2	100.0
Todos los Sectores	29.9	37.7	32.5	100.0	35.5	42.7	21.9	100.0	41.6	41.3	17.1	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios de América Economía, e información de otras fuentes financieras: Exame (Brasil); Mercado (Argentina); Expansión (México); Semana (Colombia); Estrategia (Chile); e información de las memorias y balances públicos de las empresas.

^a La muestra agrega únicamente 800 empresas Incluye cuero y calzado, maquinarias y equipos; caucho y plásticos, fotografía, editorial, vidrio, e industria textil.

^b Incluye cuero y calzado, maquinarias y equipos; caucho y plástico, fotografía, editorial, vidrio, e industria textil.

^c Incluye Turismo.

III. Los encadenamientos y los desencadenamientos productivos

Pese a la gran heterogeneidad de situaciones de desarrollo en la región, los gobiernos y los empresarios han intentado aprovechar las oportunidades abiertas por la globalización productiva y la acción de las empresas transnacionales, a partir de la estructura dada de ventajas. Empero, la elevada propensión a la importación de bienes y servicios, y de transferencias entre subsidiarias de las rentas derivadas de la explotación de tecnología, y de otros servicios por parte de las empresas transnacionales incidieron negativamente sobre el equilibrio de las cuentas corrientes. Además, en la ausencia de políticas e infraestructura adecuadas, la integración de algunas empresas y ramas productivas a las redes globales de producción y su acercamiento a los patrones productivos globales tuvieron lugar sin que ocurriera una articulación de esas empresas con el resto del aparato productivo nacional, sin promover el desarrollo de los proveedores nacionales, y sin que se ampliaran las posibilidades para un desarrollo tecnológico endógeno. Al contrario, se reconoce que en ciertas industrias ha habido una reducción de los encadenamientos preexistentes al proceso de apertura y el aumento del coeficiente importado.

A. Turismo

En las economías de servicios de la región, el sector principal es el turismo, en donde los ingresos de este sector con respecto al PIB para el año 2000 fueron equivalentes a cerca de un 34%. Este sector es muy complejo, con encadenamientos que van desde el contexto local hasta el global y con múltiples relaciones intersectoriales entre bienes y servicios.

Es un sector intensivo en capital, información, recursos humanos, naturales y culturales (dados y creados) (CEPAL, 2001). Dentro de las actividades de turismo se pueden determinar tres niveles de participación local: a) efectos directos, generados por los gastos locales de los turistas; b) efectos indirectos, referidos a las compras de bienes y servicios por parte de las empresas directamente receptoras del turismo a sus proveedores correspondientes; y c) efectos inducidos, relativos a la porción de los ingresos de los locales generado por actividades relacionadas con el turismo gastada localmente.

El concepto de *cluster* (racimo) se relaciona con la alta integración vertical, horizontal, intersectorial e interdisciplinaria que se da en el turismo. La conformación del *cluster* puede ser analizado tomando como punto de observación al viajero, considerando los flujos de bienes y servicios que se producen y adquiere antes, durante y después de que el viaje se efectúe. Se pueden proveer bienes y servicios de turismo aún si el viaje no se materializa. Cuando el proceso de proveer servicios turísticos en el destino comienza, los lazos con la agricultura, la pesca, la avicultura y, en ciertos casos con la ganadería, así como con la industria alimenticia son generalmente los primeros en tomar lugar. Asimismo, es necesario considerar la construcción de la infraestructura para el suministro de esos servicios.

Dentro de las relaciones de las empresas, puede existir integración horizontal (e.g. cadena de hoteles) o vertical (e.g. tour-operadores). En general, las empresas participantes son principalmente foráneas y con escasos vínculos a nivel local. Por tanto, la participación local muchas veces se limita a la mera participación de mano de obra no calificada en las actividades directas del turismo. Existiendo así escasos encadenamientos locales con actividades como la planeación, consultorías, ingeniería, así como los servicios financieros incluidos los bienes raíces para la construcción de un complejo turístico.

B. Maquila

Es importante destacar la importancia de las industrias de maquilas en México, Centroamérica y el Caribe, que representan el 48% de las exportaciones mexicanas, han creado un millón de empleos en México y más de 300 mil en Centroamérica. Los principales sectores son el de la manufactura en automotores y auto partes; y equipo eléctrico y electrónico en México, y la industria textil y de las confecciones en Centroamérica y el Caribe, con la inclusión de la maquila electrónica en Costa Rica. La experiencia revela que la industria de la maquila en América Latina, no ha sido aprovechada exhaustivamente ni en México ni en Centroamérica, debido a la pequeña proporción de generación de valor agregado en el total de la manufactura, la cual apenas alcanza al 4% en México. Gran parte de los estudios sobre la maquila en estos países concluyeron que los eslabonamientos producidos en dichas economías son débiles, con características más próximas a enclaves que a la generación de redes dependientes de empresas domésticas. Los escasos círculos nexos existentes corresponden a esquemas de subcontratación, con características más bien “superficiales” en la generación de valor agregado (Mendiola, 1999).

Para los fines de este trabajo, es importante destacar que una investigación reciente de la CEPAL encontró que en una muestra de 75 empresas entrevistadas por intermedio de sus gerentes, únicamente cuatro empresas manufactureras (tres del sector eléctrico y electrónico y una de muebles) contaban con departamentos de diseño de productos locales, dotados de ingenieros capacitados. Asimismo, aunque todas las empresas contaban con departamentos de control de calidad, el personal local únicamente realizaba algunas operaciones de manutención en la planta, sin llegar a realizar actividades de investigación y desarrollo relativas a la maquinaria. En el sector vestuario, el diseño se efectuaba en los lugares próximos a la venta final. En estos casos, la casa matriz enviaba a sus filiales los modelos y especificaciones exactas de los productos. Los servicios

intensivos en tecnología y trabajo calificado eran, por lo tanto, ejecutados en casas matrices de las plantas maquiladoras de propiedad extranjera. En los últimos años esta situación se estaría revirtiendo al existir una tendencia hacia la producción integral de paquete completo y la automatización (Buitelaar et al, 1999).¹⁸

Las experiencias positivas que ilustran la necesidad de generar sinergias en el entorno de la maquila son: en la frontera norte de México, en Costa Rica, y marginalmente en Honduras y República Dominicana, la existencia de ciertos nexos entre plantas maquiladoras, sus asociaciones y escuelas e institutos de formación profesional. El objetivo final de dichas redes es conseguir una mejor preparación de la mano de obra antes de que esta ingrese a la maquiladora. Un buen ejemplo en el norte de México es la labor pionera que realizan instituciones como CONALEP, CECATI, CETIS, y las universidades estatales y los diversos *campus* del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, todos ellos son institutos educacionales que mantienen una estrecha relación con la industria maquiladora, ofreciendo dentro de su currículo, opciones específicas para las planta maquiladoras. Otro caso digno de mención es la iniciativa del Instituto Tecnológico de Costa Rica y el Instituto de Formación Vocacional, instituciones que se han sumado a la iniciativa gubernamental de las autoridades nacionales, para mejorar la calidad del sistema educacional, y por ende de los recursos humanos para la maquila. Estas iniciativas cuentan con el apoyo de la empresa INTEL, principal demandante de mano de obra con títulos técnicos, dominio del inglés, y destrezas computacionales mínimas (Buitelaar et al, 1999).

C. Actividades intensivas en recursos naturales

Por otra parte, es importante destacar el rol de los servicios en las industrias intensivas en recursos naturales. De hecho, las industrias más intensivas en el uso de recursos naturales, como celulosa y papel, petroquímica, aceites vegetales o hierro y acero, lo son aún más en el uso de máquinas y equipos, introducidos por los empresarios para bajar los costos de producción, dado que muchos de los productos no se caracterizan por una demanda agregada dinámica. Tecnológicamente hablando, son industrias ‘maduras’ en las que la incorporación del progreso tecnológico en las tecnologías de proceso tiene como objetivo la reducción de costos de producción, la extensión de la vida del producto, facilidades para almacenar, etc., al mismo tiempo que las empresas intentan crear productos orientados a segmentos específicos del mercado.

Se puede ilustrar la creación de encadenamientos con las experiencias con el salmón en Chile, en donde las etapas centrales de este producto son las pisciculturas y *hatching* (núcleo tecnológico del *cluster*), planteles de cultivo, engorda y cosecha (núcleo de producción; y las plantas de proceso (núcleo de generación de valor agregado del producto). Las salmoneras han tendido a concentrarse en su actividad principal: engorda de salmones y han externalizado los servicios restantes, como mantenimiento, servicios veterinarios, asesoría patológica, servicios de cosecha, transporte marítimo y terrestre y asesorías. En este *cluster* sumadas a las ventajas comparativas naturales del país, están las ventajas comparativas adquiridas, en donde se cuenta el aprendizaje tecnológico, es decir un aumento de la capacidad local para cubrir los eslabones de la cadena de valor (como el abastecimiento de ovas); el desarrollo de oferta local de insumos y servicios claves a estándares competitivos (alimentos, vacunas, transporte), capital humano, desarrollo de capacidad nacional de formación de profesionales con perfil especializado (bioquímicos, ictiopatólogos, técnicos acuícolas, etc.) por parte de universidades e institutos profesionales, en su mayoría localizados en áreas circundantes.

¹⁸ En la producción de paquete completo, la maquiladora adquiere la tela y los accesorios y corta, cose, termina y embala el producto.

Sin embargo, la creación de encadenamientos locales se ha visto dificultada por la sustitución de proveedores locales de tecnología e insumos, por proveedores extranjeros de las redes de proveedores de las empresas transnacionales. En el caso de los lácteos, en general, salvo Argentina, Brasil y México, los países carecen de proveedores de insumos especializados, de innovadores y adaptadores de tecnologías (Dirven, 1999).

IV. Consideraciones finales

La literatura sobre desarrollo económico hace hincapié en la importancia de los encadenamientos productivos para la generación de empleo, la difusión del conocimiento tecnológico y el crecimiento de la economía. En realidad, una inserción exitosa en la economía internacional no puede medirse solamente por la participación de las exportaciones en el producto final, o por la composición de estas exportaciones, pero también por la manera como las mismas se integran al sistema productivo e inciden sobre la homogeneización progresiva de los niveles de productividad del país. Sin embargo, la creación de estos encadenamientos es un reto para los gobiernos de la región. En economías abiertas y con amplio acceso a la información, como resultado de la difusión de las innovaciones de las tecnologías de información y comunicación (TIC), y en especial, del comercio electrónico, las empresas pueden y deben buscar en los mercados internacionales, los proveedores más eficientes en precio y calidad. Se necesitan políticas para desarrollar las empresas de menor porte, las empresas pequeñas y medianas (PYME), y apoyo integrado financiero y tecnológico para que ellas disfruten de los beneficios de las TIC.

Los estudios y datos agregados indican que la productividad global de los factores no ha crecido al ritmo que sería deseable, sugiriendo que el proceso de difusión tecnológica no se ha extendido a todas las ramas y a los diferentes tamaños de empresas. En otras palabras, en América Latina y el Caribe sigue existiendo lo que Anibal Pinto definió como heterogeneidad estructural, una situación en la que la productividad en sectores líderes no se traduce en un aumento de la productividad de la economía.

La dificultad de los sectores más modernos de producir efectos de desbordamientos (*spillovers*) en los sectores de menor dinamismo requiere acciones del Estado nacional para transferir los impulsos del complejo exportador integrado a la economía mundial hacia las demás actividades productivas.¹⁹

Gran parte de la teoría sobre inversión extranjera directa y empresas transnacionales, postula que la misma: a) impulsa el desarrollo de la infraestructura doméstica en el país receptor; b) genera encadenamientos en el tejido industrial; c) contribuye a incrementar los flujos de comercio exterior, especialmente del sector exportador; d) propicia el desarrollo tecnológico mediante la conformación de economías de aglomeración y *clusters*; e) favorece la creación de nuevas fuentes de empleo, permitiendo la acumulación de capital humano; y f) puede llevar a mejorar el bienestar de las economías receptoras.

En suma, la presencia de empresas transnacionales, por medio de la inversión extranjera directa, puede llevar a que en conjunto, la economía experimente cambios sustanciales en sus patrones productivos, al producirse nexos entre las filiales de las empresas transnacionales y las empresas locales, los cuales pueden tener diferentes grados de profundidad, desde una mera transacción de compra y venta de insumos y el ensamblaje de productos finales, hasta la inserción de las empresas domésticas en sus cadenas integradas de producción. Sin embargo, la experiencia de la región muestra que sin inversiones locales significativas y de largo plazo en la formación de recursos humanos (educación), infraestructura física, jurídica e institucional estos *spillovers* no se producen, y no se establecen proveedores locales de servicios especializados. Entre estos se destacan: a) servicios de diseño; b) control de calidad; c) investigación y desarrollo; d) capacitación de empleados; e) servicios logísticos; f) servicios legales; g) servicios de distribución; h), servicios de reparación y mantenimiento, etc. Es necesario impulsar las actividades de servicios al interior de las cadenas productivas para así crear o reforzar los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás. Para las economías de maquila, resulta imprescindible que se hagan avances en materias relativas a la generación local de procesos de diseño, investigación y desarrollo.

La creciente internacionalización de los mercados y de la organización de la producción han co-evolucionado juntamente con las grandes transformaciones estructurales de las economías avanzadas. En ellas, ha habido un aumento del componente "intangibles" de la producción, es decir de los servicios anteriores y posteriores a la manufactura del producto. En el ámbito macro, la incertidumbre de aparatos productivos complejos ha incrementado los costos de transacción y requerido el surgimiento de servicios específicos. Asimismo, la definición y la defensa de los derechos de propiedad implican en el desarrollo de otros grupos de servicios. Después de más de dos décadas en las que los servicios hicieron su aparición en la literatura de comercio y de negociaciones de política comercial, aún son pocos conocidos los nexos entre estas nuevas actividades y la dinámica de la producción y el comercio. Sin embargo, la actual especialización comercial de los países en desarrollo, con base en la participación en las cadenas integradas de producción y distribución, pueden no proporcionar los resultados esperados en términos de crecimiento y desarrollo si no se se investigan con rigor, las características de la actual división internacional del trabajo y su impacto en la naturaleza del comercio internacional.

¹⁹ Para una visión más amplia del argumento véase Kuwayama y Durán 2003.

Bibliografía

- Acosta María José (2001), Servicios de Consultoría: el caso de Chile, CEPAL, Santiago de Chile (mimeo).
- Alt, James E. y Kenneth A. Shepsle (eds.) (1990), *Perspectives on Polisitive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bandt, Jacques de y Geneviève Gourdet (editores), *Immatériel, nouveaux concepts*, Economica, Paris.
- Bandt, Jacques, 2001, "Réflexion sur l'immatériel", en de Bandt y Gourdet (editores) *Immatériel, nouveaux concepts*, Economica, Paris.
- Barzel, Yoram (1997), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Black, Sandra E. (2002), "Measuring Organizational Capital in the New Economy" (<http://www.nber.org>).
- Buitelaar, Rudolf M. Ramón Padilla y Ruth Urrutia (1999), "The In-bond Assembly Industry and Technical Change", *CEPAL Review* 67, Santiago Chile.
- Brasil, MCT (Ministerio de Ciencia y Tecnología) (2000) "Qualidade e Produtividade no Setor de Software Brasileiro" nr. 3, 2000, Secretaria de Política de Informática e Automação, Brasília.
- Brasil, MICT (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) (1998), *Os Serviços no Brasil*, Ministerio do Desenvolvimento, Industria y Comercio, Brasília,
- Burda, Michael C. y Barbara Dluhosch, 2000, *Fragmentation, Globalization and Labor Markets*, CESifo Working Paper Series n. 352, octubre.
- Carter, Anne P. (1970), *Structural Change in the American Economy*, Harvard Studies in Technology and Society, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- CEPAL (2001), "Nota de Secretaría: Aproximación Conceptual y Analítica al Turismo. Reflexiones Desde la Perspectiva del Caribe y Centroamérica," LC/Mex/R.813 (Sem.129/2), México, D.F, 11 de octubre.

- Coase, Ronald H. (1988), *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Deardoff, Alan V., 2000, *International provision of trade services, trade and fragmentation*, trabajo preparado para un proyecto del Banco Mundial WTO 2000.
- Dirven, Martine (1999), *Encadenamientos y des-encadenamientos productivos en los lácteos*, CEPAL, Santiago de Chile
- Durán, José Elías y Vivianne Ventura-Dias (2003), *Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud*, Serie Comercio Internacional N° 44 (LC/L.2052-P), CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.
- Epíngard, Patrick (1996), "L'Investissement immatériel, une réalité essentielle et insaisissable", en de Bandt, Jacques y Geneviève Gourdet (editores), *Immatériel, nouveaux concepts*, Economica, Paris.
- Feenstra, Robert C., (1998), Integration of trade and disintegration of production in the global economy, *Journal of Economic Perspectives*, 12, n. 4, págs. 31-50.
- Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson, (2001), *Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages*, NBER Working Paper n. 8372, julio
- Giarini, Orio (1999), *Progress Newsletter*, diciembre 1999-enero 2000
- Grosse, Robert (1997), "Restrictive business practices in international services industries: examples from Latin America", *Transnational Corporations*, vol. 6, n. 2, agosto.
- Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm (1985), *The Global Factory, Foreign Assembly in International Trade*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Hobsbawm, Eric J. (1988) *The Age of Empire 1875-1914*, A Mentor Book, N. Y..
- Hodara, Isidoro (2001), La industria del Software en Uruguay, mimeo.
- Howells, Jeremy (2000), *Innovation and services: new conceptual framework*. CRIC Discussion Paper, n. 38, Center of Research on Innovation and Competition, University of Manchester.
- IBGE, Pesquisa Annual de Serviços, página Web (www.ibge.gov.br).
- Krugman, Paul (1995) "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1, págs. 327-377.
- Kuwayama, Mikio y José E. Durán (2003), *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*, Serie Internacional n. 26, (LC/L.1897-P), Santiago de Chile, mayo.
- Lipse, Robert, 1998, Internationalized production in developed and developing countries, and in industry sectors, NBER Working Paper 6405 (<http://www.nber.org/papers/w6405>)
- Mendiola, Gerardo (1999), México: Empresas maquiladoras de exportación en los noventa, CEPAL, Serie Reformas Económicas n. 49.
- North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (1992), *Technology and the Economy: the Key Relationships*, París.
- OCDE, (2000) *The Service Economy*, Business and industry policy forum series.
- Prieto, Francisco (2003), Fomento de diversificación de las exportaciones de servicios, Serie Comercio internacional N° 38 (LC/L.2041-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Rowthorn, Robert E. y John R. Wells (1987), *De-industrialization and foreign trade*, Cambridge, Cambridge University Press
- Schott, Peter K, (2001), "Do countries specialize?", Yale School of Management, Working Paper n. 6, enero *The Economist*, 1996
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo) (1993), *World Investment Report*, Ginebra
- Ventura-Dias, Vivianne (2003), *What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?*, Serie Comercio internacional N° 27 (LC/L.1898-P), Santiago de Chile, julio.

Anexo Estadístico

Cuadro A.1
PAÍSES DE LA OECD: PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL VALOR
AGREGADO EN SERVICIOS, 1990-2000

(en porcentajes)

Países / Sectores	Agricultura		Industria				Servicios	
	1990	2000	Total	Manufactura		1990	2000	
			1990	2000	1990			2000
Australia	3.8	3.5	29.0	26.1	13.6	12.8	67.2	70.4
Austria	3.8	2.2	34.1	33.3	23.2	22.1	62.1	64.5
Bélgica	2.3	1.4	32.6	27.7	20.9	19.6	65.2	70.9
Canadá	2.9	2.6	31.8	30.7	17.2	18.8	65.3	66.7
Rep. Checa	8.4	4.1	48.7	41.4	26.9	28.8	42.9	54.5
Dinamarca	4.5	2.6	26.5	27.3	18.1	16.8	69.0	70.2
Finlandia	6.7	3.7	33.8	34.2	23.3	26.4	59.5	62.1
Francia	3.8	2.9	29.7	26.1	21.0	18.9	66.5	70.9
Alemania	1.7	1.2	38.6	31.5	28.5	24.0	59.7	67.3
Grecia	10.3	7.6	27.2	21.2	13.4	11.6	63.6	71.2
Hungría	8.5	4.4	35.4	34.3	23.6	25.5	55.9	61.4
Islandia	12.3	10.1	30.2	29.5	17.2	17.8	57.5	60.5
Irlanda	9.2	3.6	35.4	41.4	28.2	32.7	55.4	55.0
Italia	3.6	2.9	33.9	29.2	24.7	21.4	62.5	67.9
Japón	2.5	1.4	39.5	32.1	26.8	21.7	58.0	66.6
Corea	8.9	4.8	44.9	44.4	30.0	32.7	46.3	50.8
Luxemburgo	1.2	0.7	25.6	20.8	16.2	12.7	73.2	78.4
Holanda	7.9	4.7	28.4	28.8	20.8	21.1	63.7	66.5
Nueva Zelanda	4.5	2.7	30.5	27.2	18.5	17.2	65.1	70.1
Noruega	7.0	7.5	27.9	26.8	18.8	18.0	65.1	65.7
Polonia	3.6	1.9	35.4	43.0	13.2	12.8	61.0	55.2
Portugal	7.1	3.8	43.6	35.0	28.1	20.6	49.3	61.3
Rep. Eslovaca	8.6	3.8	31.7	30.6	21.6	19.3	59.7	65.7
España	5.0	4.5	39.1	34.6	22.4	24.3	55.9	60.8
Suecia	7.2	3.7	33.9	30.3	19.5	18.9	59.9	66.0
Suiza	3.4	1.8	32.1	28.0	...	22.1	64.5	70.2
Turquía	1.6	1.6	...	30.3	68.3
Reino Unido	18.1	15.1	32.9	29.6	49.0	55.3
Estados Unidos	1.9	1.1	35.2	28.7	22.9	17.8	62.9	70.1

Fuente: Autores, sobre la base de OECD in Figures, 2002. Statistics on the Member Countries, OECD observer; pp. 22-23

Cuadro A.2

**PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN SECTORIAL
EN EL VALOR AGREGADO EN SERVICIOS, 1990 Y 2000**

(en porcentajes)

Países / Sectores	Agricultura		Industria ^a				Servicios		Total	
	1990	2000	Total		Manufactura		1990	2000	1990	2000
			1990	2000	1990	2000				
Argentina	6.2	5.3	25.5	24.2	19.3	17.0	68.3	70.4	100.0	100.0
Bolivia	17.0	15.3	28.2	27.4	18.5	17.3	54.7	57.3	100.0	100.0
Brasil	8.1	8.8	32.2	31.1	22.0	21.2	59.7	60.1	100.0	100.0
Chile	7.9	6.9	38.1	37.3	21.0	18.6	54.0	55.8	100.0	100.0
Colombia	16.3	14.4	27.1	23.5	16.3	14.1	56.7	62.0	100.0	100.0
Costa Rica	13.4	12.3	25.3	28.0	20.9	24.2	61.3	59.7	100.0	100.0
Cuba	7.9	6.6	44.5	46.9	33.9	40.5	47.6	46.6	100.0	100.0
Ecuador	12.5	12.0	34.9	37.7	21.3	23.6	52.6	50.2	100.0	100.0
El Salvador	16.4	12.8	25.7	29.3	21.3	24.3	57.8	57.8	100.0	100.0
Guatemala	23.0	20.2	15.2	14.1	12.5	11.0	61.8	65.7	100.0	100.0
Haití	33.9	28.4	22.5	22.5	16.1	7.8	43.6	49.1	100.0	100.0
Honduras	21.4	19.0	25.0	26.0	17.8	18.8	53.7	55.0	100.0	100.0
México	5.3	4.5	26.4	27.6	20.3	22.0	68.3	68.0	100.0	100.0
Nicaragua	30.8	36.0	20.0	21.7	16.9	14.4	49.1	42.4	100.0	100.0
Panamá	8.9	7.0	9.9	12.1	8.6	7.0	81.2	80.9	100.0	100.0
Paraguay	25.6	25.6	23.0	22.0	16.9	15.3	51.3	52.4	100.0	100.0
Perú	9.0	10.2	26.4	28.2	16.7	16.1	64.6	61.6	100.0	100.0
Rep. Dominicana	13.4	11.1	30.0	32.0	18.1	17.2	56.6	56.9	100.0	100.0
Uruguay	7.4	7.2	27.4	22.3	23.3	17.1	65.1	70.5	100.0	100.0
Venezuela	5.7	5.5	34.4	37.8	17.0	15.9	59.9	56.7	100.0	100.0
Subtotal	8.1	7.7	29.7	29.2	20.6	20.0	62.2	63.1	100.0	100.0
Antigua y Barbuda	4.0	3.2	14.6	15.1	2.9	2.1	81.4	81.7	100.0	100.0
Barbados ^b	6.8	5.5	13.0	12.7	6.6	6.0	80.2	81.8	100.0	100.0
Belice	18.6	21.5	20.8	20.8	13.2	13.4	60.6	57.7	100.0	100.0
Dominica	20.4	14.6	13.3	13.5	6.2	6.1	66.3	71.9	100.0	100.0
Granada	11.7	7.0	14.1	17.7	5.8	7.6	74.3	75.3	100.0	100.0
Guyana ^b	40.8	49.1	25.1	26.0	3.7	3.7	34.1	24.9	100.0	100.0
Jamaica ^b	7.0	7.6	39.4	16.5	19.4	7.1	53.6	75.9	100.0	100.0
San Kitts y Nevis	5.6	3.8	24.1	26.6	11.7	10.8	70.3	69.6	100.0	100.0
San Vicente y las Gran.	18.3	10.1	18.2	15.1	8.3	5.5	63.5	74.9	100.0	100.0
Santa Lucía	14.8	7.7	16.7	16.4	9.5	6.7	68.5	75.9	100.0	100.0
Suriname ^b	13.5	11.6	29.6	35.3	19.8	14.1	56.9	53.1	100.0	100.0
Trinidad y Tobago ^b	1.8	1.5	41.3	42.7	15.1	21.0	56.9	55.8	100.0	100.0
Países del Caribe	7.1	10.4	33.4	17.9	14.6	7.6	59.6	71.8	100.0	100.0
América Latina	8.1	7.7	29.8	29.1	20.6	20.0	62.2	63.1	100.0	100.0

Fuente: Autores, sobre la base de información proporcionada por la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL.

^a Incluye minas y canteras, construcción e industria manufacturera ^b Datos por columna 2000, corresponden a 1999.

Cuadro A.3

PAÍSES DE LA OCDE: PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS EN EL VALOR AGREGADO (VA), 1990 Y 2000
(en porcentajes)

Países / Sectores	Comercio, restaurantes y hoteles		Transporte ^a y comunicaciones		Servicios financieros ^b y servicios a empresas		Administración pública y defensa		Educación, salud, servicios social y otros	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Australia	13.7	13.3	8.6	8.5	25.7	29.4	4.4	3.9	14.6	15.2
Austria	18.7	17.8	8.1	7.2	19.2	23.3	6.7	6.8	14.9	14.7
Bélgica	22.1	14.0		7.1	23.8	29.4		8.2	23.6	16.2
Canadá	14.8	14.2	7.3	7.4	23.0	26.2	7.0	6.0	14.8	14.7
Rep. Checa	12.6	16.9	3.8	7.7	16.8	17.1	3.9		8.5	16.6
Dinamarca	14.7	14.7	8.0	8.9	24.0	23.4	7.1	7.0	20.0	19.4
Finlandia	13.4	11.5	9.2	10.5	18.0	21.6	5.3	4.8	17.4	16.3
Francia	14.2	19.1	6.7		28.0	30.4	8.2		14.0	24.2
Alemania	18.1	12.2		6.1	24.7	30.9		6.3	20.5	15.5
Grecia	26.4	22.5		8.8	18.0	23.4		7.3	19.2	13.4
Hungría	25.8	13.0		9.8	15.9	21.3		7.3	19.0	12.6
Islandia	14.8	14.0	8.1	8.2	18.7	21.0	13.2	14.8	7.6	7.7
Irlanda	15.2	13.4	5.7	5.8	15.4	20.0	5.9	3.8	13.2	12.1
Italia	17.7	17.4	7.4	7.5	22.1	27.2	6.2	5.6	14.4	14.3
Japón	13.3	14.0	6.6	6.5	16.5	19.4	4.5	5.4	20.9	25.9
Corea	14.0	12.4	7.0	6.7	15.2	19.8	4.4	4.4	9.4	11.4
Luxemburgo	15.4	13.5	9.8	10.9	42.9	43.5	7.1	6.0	13.1	12.0
Holanda	24.7	20.0	9.1	11.2	16.0	19.0	2.9	3.6	12.2	14.1
Nueva Zelanda	23.0	23.1			20.5	27.2			24.2	23.3
Noruega	16.8	15.7	8.6	8.4	26.5	28.0	6.1	4.9	11.3	12.2
Polonia	24.4	20.6			19.2	16.4			22.7	21.0
Portugal	14.2	22.1	6.4	6.8	7.3	14.8	6.3	5.3	15.1	12.2
Rep. Eslovaca	19.4	25.3	6.7		19.8	18.8			20.5	268.0
España	22.8	28.2	8.5		14.8	18.3	5.3		8.7	15.6
Suecia	25.8	28.9			19.5	19.8			20.2	21.2
Suiza	20.2	20.6			22.0	25.5			27.3	26.6
Turquía		15.7		6.2		29.9		13.6		7.0
Reino Unido	19.7	35.5	12.2		6.8	8.9			12.8	14.6
Estados Unidos	14.1	15.7	8.3	8.2	22.7	28.2	6.8	5.1	14.6	17.5

Fuente: Autores, sobre la base de *OECD in Figures, 2002. Statistics on the Member countries*, OECD observer; pp 30-31

^a Incluye almacenamiento ^b Incluye seguros y propiedades.

Cuadro A.4

**PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS
EN EL VALOR AGREGADO (VA), 1990 Y 2000**

(en porcentajes)

	Comercio, restaurantes y hoteles		Transporte, almacenamiento y comunicaciones		Servicios financieros, seguros, propiedades y servicios a empresas		Administración pública y defensa		Educación, salud, servicios social y otros	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Argentina	17.1	16.8	7.1	8.9	21.7	22.7	...	5.6	23.1	19.6
Bolivia	12.9	12.0	10.5	12.0	10.6	13.1	13.3	11.5	18.2	16.5
Brasil	7.6	8.0	3.7	6.0	19.1	17.6	16.0	15.2	27.1	25.7
Chile	11.9	14.1	6.1	8.6	16.6	15.2	4.7	3.1	18.6	14.3
Colombia	12.7	11.4	7.2	8.2	17.0	17.5	11.7	0.0	17.3	21.7
Costa Rica	18.0	18.2	7.2	9.3	13.0	12.2	4.8	3.2	20.5	17.0
Cuba	25.9	21.6	4.3	4.1	1.9	2.3	0.0	0.0	13.9	16.6
Ecuador	21.0	20.4	8.8	9.7	9.2	9.4	7.7	5.1	13.8	10.4
El Salvador a/	17.4	19.8	7.1	8.8	16.5	15.8	7.8	6.1	14.4	12.0
Guatemala	25.4	25.7	8.9	10.7	9.8	10.0	7.0	7.5	16.8	17.0
Haití	18.1	14.5	2.3	2.7	6.3	8.7	12.4	17.1	16.3	22.4
Honduras	11.9	11.9	5.1	5.0	13.7	15.5	7.5	5.7	18.6	16.2
México	21.4	21.3	8.8	11.1	18.4	17.7	19.3	16.6
Nicaragua	23.5	23.3	3.5	3.3	5.6	5.0	9.4	4.7	15.4	9.6
Panamá	19.2	18.7	15.7	17.1	22.4	24.4	15.1	11.1	21.3	16.2
Paraguay	29.8	23.7	3.6	4.5	2.1	2.3	3.9	5.5	13.3	16.0
Perú	20.1	19.5	8.1	8.4	14.3	13.8	9.5	7.7	21.1	17.5
Rep. Dominicana	16.0	19.9	8.3	12.6	12.1	8.0	9.6	7.2	18.8	14.3
Uruguay	11.6	14.1	4.7	7.9	25.1	26.0	20.5	18.2
Venezuela	19.9	15.9	8.1	10.0	17.5	15.2	5.7	5.0	14.0	13.6
Subtotal	14.4	14.5	6.1	8.3	18.1	17.5	8.2	7.4	22.3	20.4
Antigua y Barbuda	22.4	20.1	17.0	18.9	14.1	15.9	7.0	6.7	24.2	22.5
Barbados ^c	31.2	31.2	8.0	9.1	16.8	...	38.1	37.7
Belice	17.6	18.3	8.5	9.1	12.5	12.9	13.0	9.3	19.3	14.7
Domínica	10.1	11.6	12.0	15.2	12.6	12.2	16.0	15.0	30.2	28.8
Granada	16.9	17.9	18.9	24.8	11.7	12.4	20.7	12.6	23.4	15.3
Guyana ^c	5.0	4.0	5.9	5.1	8.7	6.8	12.9	7.5	14.6	9.0
Jamaica ^c	21.9	23.2	7.9	12.9	10.3	11.8	9.6	8.2	12.3	10.3
San Kitts y Nevis	21.8	19.5	12.6	14.1	11.9	14.7	19.2	16.0	23.2	19.4
San Vic. y Granadinas	13.4	18.2	19.6	23.4	9.6	10.8	15.2	15.6	16.8	17.2
Santa Lucía	17.9	17.6	19.2	22.5	10.0	11.7	18.1	17.0	18.0	18.2
Suriname ^c	17.3	16.6	6.7	7.7	12.3	8.1	16.0	12.8	14.3	11.5
Trinidad y Tabago ^c	17.7	21.3	8.5	9.0	12.4	10.9	12.1	8.5	17.8	13.2
Países del Caribe	20.4	18.0	9.0	17.6	10.1	13.2	12.3	12.2	18.5	18.9
América Latina	14.5	14.5	6.2	8.3	18.0	17.5	8.2	7.4	22.3	20.4

Fuente: Autores, sobre la base de información proporcionada por la División de Estadísticas y Proyecciones Económicas de la CEPAL

^a Incluye almacenamiento ^b Incluye seguros y propiedades ^c Datos por columna 2000, corresponden a 1999.

Anexo A.5

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS ACUMULADOS DE IED,
1981-2000

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Sector/Años	1981-1990		1991-1995		1996-2000		1981-2000	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Primario	6 853	12.3	15 933	15.7	70 438	17.7	77 291	17.0
Agricultura	511	0.9	637	0.6	3 218	0.8	3 729	0.8
Explotación minas y canteras	5 212	9.3	8 145	8.0	20 955	5.3	26 167	5.8
Producto.petróleo crudo y gas nat.	663	1.2	6 756	6.6	45 836	11.5	46 499	10.2
Otros sectores primarios	467	0.8	395	0.4	430	0.1	897	0.2
Manufacturas	30 281	54.1	33 912	33.3	103 900	26.1	134 181	29.6
Alimento, bebida y tabaco	2 037	3.6	6 962	6.8	20 890	5.3	22 927	5.1
Textiles, cuero y vestuario	462	0.8	406	0.4	525	0.1	987	0.2
Madera y Muebles	8	0.0	244	0.2	377	0.1	385	0.1
Papel y derivados	784	1.4	419	0.4	2 194	0.6	2 978	0.7
Productos químicos y derivados	4 009	7.2	6 310	6.2	21 369	5.4	25 379	5.6
Carbón y productos petroleros	614	1.1	- 139	-0.1	-128	0.0	486	0.1
Productos de caucho y plástico	1 043	1.9	- 445	-0.4	-276	-0.1	767	0.2
Productos minerales no metálicos	531	0.9	548	0.5	2 642	0.7	3 174	0.7
Metales	1 933	3.5	1 932	1.9	4 821	1.2	6 754	1.5
Equip.mecánicos no eléctricos	2 476	4.4	5 241	5.1	21 348	5.4	23 824	5.3
Equipos eléctricos	1 794	3.2	548	0.5	1 218	0.3	3 012	0.7
Vehículos motorizados	974	1.7	3 142	3.1	8 563	2.2	9 537	2.1
Otros equipos de transporte	489	0.9	418	0.4	418	0.1	907	0.2
Otras manufacturas	13 125	23.5	8 325	8.2	19 939	5.0	33 064	7.3
Servicios	18 896	33.8	50 533	49.6	212 111	53.3	231 008	50.9
Construcción	168	0.3	610	0.6	2 293	0.6	2 461	0.5
Comercio	2 822	5.0	6 748	6.6	25 667	6.5	28 489	6.3
Transporte, almacenamiento	39	0.1	1 908	1.9	1 141	0.3	1 180	0.3
Telecomunicaciones	300	0.5	4 544	4.5	38 172	9.6	38 472	8.5
Electricidad, gas y agua	1	0.0	6 460	6.3	39 594	10.0	39 595	8.7
Finanzas y Seguro	3 200	5.7	5 422	5.3	52 180	13.1	55 380	12.2
Inmuebles	152	0.3	2 097	2.1	2 882	0.7	3 034	0.7
Otros servicios	12 215	21.8	22 743	22.3	50 180	12.6	62 396	13.8
Actividades no bien especificadas	- 88	-0.2	1 418	1.4	11 336	2.8	11 248	2.5
Total Anual	55 942	100.0	101 795	100.0	397 786	100.0	453 728	100.0

Fuente: Autores, en base a fuentes nacionales de 10 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Costa Rica, México, Perú y Venezuela.



C E P A L

Serie

comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de Venta: S.99.II.G.45 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R.. Paasman (LC/L1143-P), Sales N°: E.99.II.G.63 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P) N° de Venta: S.99.II.G.62 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N°: E.99.II.G.20 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P) Sales N°: E.00.II.G.23 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 6 Cooperative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P) Sales N°: E.99.II.G.21 (US\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P) N° de Venta: S.00.II.G.65 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam/ Valéry Onffroy de Várez, (LC/L1419-P) N° de Venta: S.00.II.G.91 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia – Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P) Sales N°: E.00.II.G.100 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P) N° de Venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.0), 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P) N° de venta: S.01.II.G.94 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr./Carla Macario and Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P) Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P) Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P) N° de Venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 15 El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P) N° de Venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los Servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678-P), N° de Venta S.01.II.G.217 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: a survey of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 18 Las tendencias principales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de Venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de Venta: S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de Venta: S.01.II.G.219. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira, (LC/L. 1682-P), N° de Venta: S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: a research note, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683-P), Sales N° E.01.II.G.221 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L. 1684-P), N° de Venta: S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 24 Legal and economic interfaces between antidumping and competition policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L. 1685-P), Sales N°: E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillos, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Mattar, Esteban Perez., (LC/L. 1780-P), N° de Venta: S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth becomes a complex system? Vivianne Ventura-Dias (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta: S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo de 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencias, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 31 Rules of Original and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America, Miguel Izam (LC/L1945-P) Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00), August 2003. [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta: S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre de 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, , (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)

-
- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. Correo electrónico publications@eclac.cl.

www: Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: