Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.672
20 de julio de 1988

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

# LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR: UN ANALISIS DE OFERTA Y DEMANDA Y LINEAMIENTOS DE POLITICA PARA SU DESARROLLO */

*/ Este documento fue preparado por el señor Francisco J. Prieto, Consultor de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, financiado con fondos del Proyecto PNUD/UNCTAD/CEPAL - RLA/87/019 "Asistencia para el desarrollo del comercio y negociaciones comerciales". Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

88-7-979

# INDICE

Página

## NOTA DE AGRADECIMIENTO

El autor desea agradecer los valiosos comentarios y aportes que los señores Robert T. Brown y Johannes Heirman hicieron a las versiones preliminares de este trabajo. Por cierto, que el contenido y posibles errores en el documento final son de la entera responsabilidad de su autor.

## PRESENTACION

Existe un gran vacío en la capacidad de la teoría económica convencional para interpretar algunos de los fenómenos que confrontan las sociedades contemporáneas. La dinámica de las transformaciones que sufren las relaciones básicas de producción, el impacto de las nuevas tecnologías, los acelerados cambios en los procesos de producción y la continua aparición de nuevas y complejas necesidades en los mercados consumidores, alteran constantemente el escenario en que se desenvuelven los distintos agentes económicos. Es más, las modificaciones que tienen lugar al interior de las economías nacionales provocan alteraciones cada vez más profundas e inmediatas en el relacionamiento internacional de las economías. Pese a ello, la capacidad de lectura analítica e interpretativa de estos fenómenos muestra un rezago evidente respecto de la marcha de los acontecimientos reales.

Uno de los vacíos teóricos más inquietantes de los últimos años parece situarse en el terreno de los servicios. Este heterogéneo conjunto de actividades rara vez ha sido objeto de análisis por parte de los economistas. Así y todo, presenciamos atónitos como ese sector evidencia una expansión acelerada, a la vez que experimenta una verdadera revolución en sus modalidades de prestación y en las formas en que se inserta en las estructuras económicas globales.

Este hecho, tan simple pero tan evidente, debiera ser razón de más para estimular el interés de los economistas. Se hace imprescindible esclarecer tanto los orígenes de esa revolución, como anticipar las consecuencias económicas, políticas y sociales que de ellas puedan sobrevenir.

La tarea apenas ha comenzado. Lo que hace sólo un lustro no era más que la preocupación de algunos pocos iniciados hoy inquieta cada vez más a empresarios, académicos y funcionarios responsables de la política económica y comercial de los países.

El presente trabajo no tiene otra pretensión que subrayar esa necesidad, a la vez que hacer un modesto aporte dirigido a rellenar parte del inmenso vacío teórico que acompaña la actual expansión de los servicios en las economías nacionales y en el comercio internacional.

## I. LOS SERVICIOS: UN GIGANTE INADVERTIDO

En su búsqueda de formas para estimular el desarrollo de los países, por largo tiempo los economistas se han preocupado de estudiar el comportamiento de la agricultura y la industria. Como una constante, los capítulos sobre la dinamización del proceso de industrialización constituyen un eje central en casi todos los planes de desarrollo. Esta focalización de la atención académica y política en los sectores productores de bienes parece haber impedido la adecuada valoración de otro sector que progresivamente se ha convertido en el más importante contribuyente del producto interno bruto (PIB) y del empleo en casi todos los países.

Rara vez se ha tomado conciencia del verdadero impacto que deriva del hecho de que los servicios contribuyen con un aporte mayoritario y rápidamente creciente al producto total. Tampoco se advierte con frecuencia que ese crecimiento ocurre pari-passu con una pérdida en la importancia relativa de la manufactura y, en mucho mayor medida, de la agricultura. Es más, mientras estos últimos sectores proveen cada vez menos puestos de trabajo, son los servicios los que con mayor dinamismo absorben a los nuevos contingentes laborales. Para algunos, la contribución económica real de los servicios es todavía más importante que la que registran las cifras de la contabilidad nacional, en razón de las múltiples interconexiones de éstos con los sectores productivos. De tal manera que hoy los servicios constituyen una suerte de gigante que, inadvertido por los analistas, comienza a desbordar los modelos convencionales del análisis económico.

La evolución económica de los últimos años nos enfrenta no sólo a una extraordinaria expansión de los servicios en las economías; también somos testigos de sustanciales transformaciones estructurales en el interior de ese sector terciario. Ciertas categorías de servicios al consumidor experimentan un crecimiento sin precedente —servicios médicos, transporte aéreo, servicios de esparcimiento—, mientras que al mismo tiempo aparecen nuevos y variados servicios al productor que también se expanden con gran celeridad —servicios de datos, computer assisted design (CAD) y computer assisted management (CAM), nuevos servicios financieros y en general los llamados servicios a las empresas—. En verdad, estos últimos servicios se hacen cada vez más

especializados, más eficientes y más fácilmente disponibles a las empresas, contribuyendo así —de modo cada vez más determinante— a su desempeño exitoso.

Muchos de los cambios y transformaciones que están ocurriendo en los servicios, al parecer contribuyen a modificar profundamente la estructura y formas de producción en los sectores productores de bienes. Hay quienes señalan a la naturaleza y disponibilidad de ciertos servicios como el elemento determinante en las transformaciones del producto final a que dan origen las industrias. Al parecer, en una buena parte de la industria manufacturera se estaría llegando al ocaso de los modos de producción de bienes masivos y estandarizados, para dar paso a nuevos sistemas capaces de generar una compleja gama de bienes altamente diferenciados. Los servicios permitirían a las empresas enfrentar mercados que demandan bienes y servicios cada vez más "a la medida", lo que exige renovar enteramente las formas de vinculación entre los productores y el mercado.

Sin embargo, la lectura académica —así como la interpretación de todos estos fenómenos— se ha visto grandemente dificultada por la naturaleza misma de los servicios. La extrema heterogeneidad de las actividades que componen el sector, así como la prolífera y constante aparición de nuevos servicios, hacen muy engorrosa toda posibilidad de abstracción analítica. Es más, los mencionados cambios en los procesos productivos toman cada vez más difusas las fronteras intersectoriales. La agricultura y la industria se "terciarizan", mientras los servicios se "industrializan".

Pese a ello, algo se ha avanzado desde que la cuestión de los servicios comenzó a ser abordada por diversos analistas. Las presiones para desreglamentarlos en el plano doméstico de las economías industrializadas, y las iniciativas orientadas a facilitar su internacionalización, han servido para focalizar la atención de gobiernos, empresarios y académicos en este sector que raramente examinaron en el pasado.

Los desarrollos ocurridos en el plano doméstico y en el entorno internacional, han obligado a establecer ciertas categorías analíticas en la compleja realidad de los servicios. Todos estos esfuerzos evidencian que son preferentemente los servicios al productor los que surgirían como el nudo vital sobre el cual parecen desencadenarse los grandes intereses en juego.

Aparentemente, son estos servicios los que no sólo están en el centro del debate internacional, sino que también son precisamente los que posibilitan y dinamizan las grandes transformaciones en los procesos productivos que están ocurriendo al interior de las economías desarrolladas. Así, la Europa de 1992 aspira a crear un mercado común de servicios preferentemente para los servicios al productor. De la misma manera, la desreglamentación implementada en el Reino Unido, Japón y los Estados Unidos, opera principalmente en el campo de los servicios al productor. Como corolario de las ventajas asociadas a estos desarrollos, también se plantea la desreglamentación y liberalización de otros servicios no asociados tan directamente a los procesos productivos.

Si bien la abundante literatura reciente sobre servicios enfatiza grandemente estos hechos, continuamos sabiendo muy poco sobre la naturaleza de los mercados en que se intercambian los servicios al productor. Poco o nada conocemos sobre cuales son las principales variables que inciden tanto en la oferta como en la demanda de dichos servicios. La incapacidad de aproximarnos --aunque sea de manera rudimentaria-- a un modelo analítico dificulta enormemente nuestra habilidad para interpretar los fenómenos asociados con ese mercado. Este hecho redunda también en la carencia de elementos objetivos que permitan evaluar alternativas de política para orientar ese sector hacia los fines de desarrollo deseados por los países.

En las páginas siguientes, se propone un modelo de análisis que contribuya a la superación de algunas de estas dificultades.

# II. INTRODUCCION A UN MODELO ANALITICO

## A. ¿QUE FUNCION CUMPLEN LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR?

### 1. Caracterización

La primera tarea importante para delimitar el mercado de "servicios al productor" es definir que se entiende por tales. Si bien cada vez se intuye mejor la función básica de los servicios al productor, los conceptos y metodologías apropiadas están aún en estado incipiente.

Un servicio ha sido definido como un cambio en la condición de una persona o bien perteneciente a determinada unidad económica, que ocurre como resultado de una actividad desarrollada por alguna otra unidad económica.

Los servicios al productor se pueden definir como insumos en los procesos productivos y de comercialización, que cumplen funciones esenciales en estos procesos, sin estar encargados de la transformación física propiamente tal.

Se sabe que los servicios al productor contribuyen a elevar la productividad, a generar mayor valor agregado y a reforzar la competitividad internacional en los mercados de bienes primarios, industriales e incluso de otros servicios. También se sabe que actúan como una interfase entre la infraestructura, la tecnología y los bienes finales. Gracias a ellos se difunden hacia los sectores productivos las externalidades positivas que emanan de la infraestructura y del avance tecnológico. Su función primaria se asemeja mucho a la de otros insumos del proceso productivo y a la de los factores de producción. En síntesis, tales servicios aumentan la eficiencia y el nivel de utilización de las infraestructuras y de las tecnologías.

De acuerdo al momento en que los servicios al productor se incorporan al proceso productivo, éstos pueden ser agrupados en: i) servicios de "pre-producción" (up-stream); ii) servicios "durante la producción" (on-stream); y iii) servicios paralelos o de "post-producción". Ejemplos para estas categorías son: i) estudios de mercado, diseño de productos, CAD, adaptación de estándares, estudios de factibilidad; ii) licencias sobre procesos productivos, ingeniería de producción, sistemas organizacionales, capacitación, trabajo temporal, leasing de equipos, servicios de datos;

iii) publicidad, auditoría, ventas, servicios jurídicos, seguros, transporte, etc. Existen, otros criterios para agrupar los servicios al productor, pero para los fines de este trabajo, ésta parece la clasificación más apropiada.

El punto en común de toda esta amplia gama de actividades es que todos ellos son esencialmente insumos en los procesos productivos de bienes o servicios finales. A partir de esta característica, además de ciertos elementos comunes en relación a las principales variables que afectan la oferta y demanda de tales servicios, es posible diseñar un modelo analítico simple. La validez de tal modelo estaría determinada por el grado de aplicabilidad del mismo al universo de servicios al productor.

Los servicios al productor inciden grandemente en la eficiencia, rapidez y competitividad de la producción. Así, los servicios devienen una herramienta vital en la competitividad de las empresas. La posición competitiva de las grandes corporaciones depende en buena medida de su capacidad para manejar y aprovechar productivamente la información mundial acerca de proveedores, nuevas tecnologías, tipos de cambio y fluctuaciones en los mercados. Servicios tales como telemercados, terminales de video interactivos localizados en bancos, aeropuertos, hoteles, aviones y centros comerciales, permiten que las empresas accedan a nuevos clientes en situaciones en que éstos son más propensos a comprar. Asimismo, una rápida retroalimentación desde los mercados permite una mejor adaptación de productos "a la medida" de los clientes y una más ágil, expedita y oportuna entrega de productos en los mercados de consumo.

## 2. Su papel en la generación del valor agregado y en el proceso de desarrollo

Pero los servicios al productor no sólo son un instrumento de flexibilización y de mejora en la competitividad del aparato industrial. Son el vehículo privilegiado para la generación de valor agregado. Se ha estimado que 75% del valor agregado por la industria manufacturera es generado por ellos. Desde el momento que el valor del producto final se logra mediante la adición de innumerables servicios que contribuyen a incrementarlo, éstos devienen los ejes fundamentales del progreso económico en las economías. No puede concebirse una mejora en la posición relativa en esta área de un país sin

realizar un esfuerzo deliberado para que en él se genere una parte creciente de ese valor agregado. El mayor desarrollo económico de los países se asocia a la capacidad que muestren sus agentes de producción para generar y retener un valor agregado considerablemente mayor, a través de la utilización de los recursos físicos, humanos y tecnológicos de que dispone.

No debiera sorprendernos, entonces, que trás las diferencias en el tamaño económico de los países encontremos también profundas diferencias en la situación particular de los servicios al productor. Mientras los países más prósperos poseen mercados de servicios al productor caracterizados por un gran dinamismo y un notable ritmo de expansión, los países en desarrollo exhiben, por el contrario, grandes carencias y desajustes en los suyos. Tal vez la consecuencia más evidente de estas diferencias estructurales se manifiesta en los resultados de balanza de pagos que alcanzan uno y otro grupo de países. Mientras los desarrollados obtienen crecientes excedentes en su comercio internacional de servicios —y muy particularmente en el comercio de servicios al productor—, los países en desarrollo muestran una creciente dependencia de servicios importados desde los países centrales.

Esta situación reviste una gravedad que va mucho más allá de las escuetas cifras de la balanza de pagos. Ya se ha señalado que los servicios al productor son una fuente priviligiada de generación de valor agregado. Es más, estos servicios <u>son esencialmente</u> valor agregado. Una pérdida gradual en la capacidad de un país para apropiarse de una parte sustancial de ese valor agregado no puede tener otro horizonte que el de un progresivo empobrecimiento de éste en relación al resto del mundo. Bajo la actual asimetría de los mercados de servicios al productor, sólo puede anticiparse una profundización de la brecha que separa las condiciones de vida de la población de los países periféricos de las de los países centrales.

No podría, en consecuencia, concebirse un plantemiento de desarrollo que no explicite un rol protagónico para los servicios al productor en el logro de dicha meta.

## B. LA DECISION DE EXTERNALIZAR

### 1. Las transformaciones en los procesos productivos

La principal particularidad de los servicios al productor —y una importante fuente de su dinamismo— tiene su origen en la decisión de los empresarios por "externalizar" funciones que primitivamente eran realizadas al interior de sus propias unidades productivas. También pueden surgir nuevas funciones que no se realizaban antes y que darían origen a nuevos servicios en el mercado. Esta característica revela una condición muy especial de los servicios al productor, ya que su existencia en el mercado depende antes que nada de que o la función se externalice o continúe en el interior de la empresa.

Diversos cambios tecnológicos, así como exigencias impuestas por una mayor competitividad en los mercados de bienes, han llevado a trasladar al exterior de la empresa una serie de actividades que tradicionalmente formaban parte de los procesos productivos industriales, agropecuarios e incluso de otros servicios.

Aunque parece no ser la única variable que incide en la decisión de externalizar, la comparación entre los costos de las funciones internalizadas versus los precios de servicios externalizados que cumplen esa misma función juega un rol fundamental en tal decisión. Una empresa externalizará más, en la medida que los precios relativos de los servicios externalizados se abaraten respecto del costo de llevar a cabo esas mismas funciones al interior de la empresa. El factor de externalización se incrementará a medida que el cuociente precios externos/costos internos se haga menor.

Sin duda, los empresarios —como en toda decisión de subcontratación— tendrán en cuenta factores adicionales. La confiabilidad de las fuentes externas versus los servicios internalizados, el aporte en "imagen" de recurrir a un servicio externalizado, la mayor flexibilidad de depender de proveedores exteriores, el menor potencial de conflictos laborales, riesgos de externalizar ciertas tareas estratégicas, etc. En resumen, en la decisión de externalizar o no, pesan consideraciones asociadas no sólo con la estructura y necesidades propias de las empresas, sino también otras vinculadas con el mercado de dichos servicios.

Si bien los costos relativos entre servicios externalizados e internalizados influyen grandemente en la decisión de externalizar o no, el grado de respuesta en el factor de externalización ante cambios en los precios relativos dependerá también de la facilidad con que puedan sustituirse servicios internos por servicios externos. Así, una empresa agroindustrial que puede decidir fácilmente entre hacer las tareas de seguridad con su propio personal o recurrir a una empresa independiente, tomará la decisión en favor de externalizar ante la menor ventaja de costos asociada a esta última opción. Sin embargo, le resultará más difícil externalizar las funciones asociadas con decisiones de inversión o de búsqueda de mercados, ya que ventajas de costos en el corto plazo pueden ser opacadas por consideraciones estratégicas o de costos esperados en el largo plazo.

## 2. Externalización de servicios y capacidad de gestión

Hay un factor adicional que incide en la decisión de externalizar ciertos servicios y que se vincula con la capacidad empresarial de que dispone una unidad productiva. La externalización de los servicios puede ser descrita como una etapa más avanzada de otros fenómenos que han marcado la evolución de los procesos industriales. Estos sufrieron una de sus más fundamentales transformaciones como resultado de la introducción de la "producción en línea". A su vez, ella se vio posibilitada por la utilización en dichos procesos de una mejor adaptación de la división del trabajo y la especialización de funciones. Un ingrediente determinante de esos desarrollos se atribuye a la capacidad de gestión y a los conocimientos de los procesos productivos que pudieron desarrollar empresarios pioneros como Henry Ford. El talento organizacional permitió incrementar exponencialmente la productividad de los factores de la producción, gracias a una división interna de las tareas productivas que facilitó una gran especialización de la mano de obra.

La externalización de los servicios sigue una lógica muy próxima a los procesos descritos. Dichos procesos también posibilitan una especialización que tiene como resultado un marcado crecimiento en la productividad de los factores de producción asignados a la prestación de tales funciones.

Sin embargo, la materialización de las ganancias derivadas del proceso de externalización exige una capacidad empresarial distinta y mucho más sofisticada que aquella que se requiere cuando tales funciones caen al interior de las unidades productivas que son usuarias de esos servicios. El manejo coordinado y armónico de funciones sobre las que existiría una menor capacidad de control exige un talento para enfrentar las mayores complejidades gerenciales vinculadas con la desentralización de funciones (similar también a la subcontratación de tareas).

Así, mientras esa mayor capacidad empresarial sería relativamente abundante en los países desarrollados, en los países en desarrollo la escasez de ese talento estaría frenando todavía el incremento en la demanda de servicios externalizados. El caso de la industria de confección de prendas de vestir puede ilustrar este punto.

La empresa italiana Benetton, que ha alcanzado un notable éxito en el rubro de ropa deportiva en los mercados internacionales, comenzó siendo una empresa de confecciones similar a muchas otras. Gracias al talento gerencial de que dispone, fue modificando sus estructuras y procesos productivos para convertirse gradualmente en un gran centro coordinador de servicios y procesos industriales, muchos de los cuales han sido en gran medida externalizados. Tal es así, que hoy Benetton no está directamente envuelta en la confección de prendas. Su acción se orienta a organizar distintos agentes productivos independientes para elaborar el producto que llega con tanto éxito a los mercados internacionales. Prácticamente todas las funciones claves, particularmente los procesos productivos, han sido externalizadas, alcanzándose grandes mejoras en la productividad de las mismas y en la rebaja de los costos de producción. A su vez, la casa Benetton retiene funciones tan esenciales como el diseño de las prendas y la organización de la red de comercialización, funciones estratégicas que suelen capturar gran parte del valor final del producto.

La situación de la confección en América Latina muestra una situación enteramente distinta. Estudios de casos que se están llevando a cabo en varios países latinoamericanos demuestran que la mayoría de las funciones y

tareas aún se realizan en el interior de la unidad básica de producción.*/ Al parecer, ello podría asociarse a la limitada capacidad gerencial para manejar la compleja combinación de actividades que exige el proceso productivo con un alto grado de externalización. La experiencia del sector textil señala que muchos servicios son provistos directamente por el importador de esos bienes, con la consiguiente pérdida para el país exportador.

---

*/ La CEPAL está auspiciando estudios sobre los servicios al productor en la industria textil de Argentina, Brasil, México y Chile.

# III. EL MERCADO DE SERVICIOS AL PRODUCTOR

Una vez definido el factor de externalización, surge entonces un espacio para intercambiar, entre proveedores y usuarios, los servicios al productor. La naturaleza y estructura de ese mercado es el objeto de los párrafos siguientes.

## A. LA DEMANDA DE SERVICIOS AL PRODUCTOR

### 1. La demanda de la empresa

Para poder diseñar una función de demanda de servicios al productor, es necesario realizar un ejercicio de abstracción que identifique las principales variables de las que va a depender la cantidad de servicios al productor que requiere una firma. Así, una analogía puede establecerse entre los servicios al productor y el mercado de otros insumos. En particular, de los servicios derivados de la utilización de los factores de la producción.

Por lo tanto, la primera relación que aparece como determinante es aquélla que vincularía el factor de externalización con lo que podría denominarse el valor del producto marginal del servicio (VPMS).

El VPMS externalizado estaría dado por el aumento en el valor y calidad de la producción de la empresa que se deriva de la utilización de una unidad adicional de ese servicio (hora/hombre o alguna otra unidad de medida). Se entiende que, dado que el servicio al productor es insumido por una unidad productiva con dotación fija de factores de producción —capital y trabajo—, el VPMS sería decreciente. También debería tenerse en cuenta que todo servicio tiene un valor para la empresa que estará en directa relación con la apreciación que dicha unidad haga de la combinación precio/calidad asociada a ese servicio.

Así, puede establecerse la siguiente generalización "una firma aumentará la cantidad demandada de servicios al productor siempre que el valor del producto marginal del servicio sea superior al precio del mismo y reducirá su utilización cuando el VPMS sea inferior al precio de éste. El punto de equilibrio será aquel en que el VPMS iguale al precio del servicio".

A su vez, el VPMS podrá variar por cambios tecnológicos que —generalmente— permitan desplazar la curva VPMS hacia arriba y a la derecha. Así, una misma cantidad de servicios podrá generar una cantidad mayor de bienes finales. Como el precio de estos últimos no ha variado, el desplazamiento del VPMS se produciría por la mayor productividad de los servicios incorporados.

## 2. La demanda de la industria

Hasta aquí hemos intentado dar una racionalidad a la situación de demanda desde la perspectiva de la empresa individual. A continuación examinamos la situación de la demanda para el conjunto de las empresas que conforman una industria determinada.

Dado que los servicios al productor son insumos de procesos productivos más amplios, la demanda de éstos es en el fondo una demanda derivada. De manera que la demanda de los servicios al productor no dependería únicamente del VPMS de ese servicio, sino también de los cambios que ocurran en los precios de los bienes finales a los cuales el servicio contribuye a producir: Un aumento en la utilización de servicios al productor —consecuencia de una baja en el precio de esos mismos servicios— debería acarrear un incremento en la producción total de bienes finales. Al desplazarse la curva de oferta de esos bienes finales, sin que ocurran cambios en su demanda, el precio de éstos tenderá a decrecer. Si el precio del bien final desciende, la curva VPMS se desplazará también en dirección descendente, dando origen a una nueva curva VPMS. Con ello se crea otro punto de equilibrio, asociado al nuevo precio del bien final. La unión de estos nuevos puntos de equilibrio, que corresponden a cada pareja de precios —de servicios y de bienes finales— daría origen, entonces, a la curva de demanda de servicios al productor por parte de la industria. Dicha curva tomaría en cuenta los efectos de una mayor externalización de servicios en los precios de los bienes finales y su retro-impacto en el valor del producto marginal del servicio.

Esta doble relación enfatiza el carácter derivado de la demanda de servicios al productor. Tal demanda existe sólo porque hay demanda por los bienes para cuya producción se insumen esos servicios. A su vez, esto indica

que las condiciones de competitividad en los mercados de bienes finales también son determinantes en la gestación de la demanda de servicios al productor. Por tanto, resulta esencial poner atención sobre dichos mercados al analizar los servicios al productor.

### 3. Otros factores determinantes de la demanda

Como toda función de demanda, en el caso de los servicios al productor también existen otros factores, no directamente vinculados con los costos y la productividad, que explican el comportamiento de ésta, aparte de los ya mencionados. Entre los más importantes, cabría tener en cuenta los siguientes:

#### i) Regulaciones del Estado

La función de demanda puede verse modificada por efecto de acciones específicas por parte del Estado. En particular, por las regulaciones y normas que éste pudiera dictar respecto de la utilización de ciertos servicios. Por ejemplo, durante los años 30 el Gobierno de los Estados Unidos exigió que las empresas de determinadas características debían recurrir a servicios de auditoría que fueran provistos por empresas independientes. Tal regulación provocó una fuerte expansión en la demanda por tales servicios. Iguales efectos pueden asociarse a las exigencias estatales en cuanto a la denominación de origen (Apellation Controlée) en los vinos de una determinada región y la demanda para utilizar servicios de control de calidad.

#### ii) Efectos no cuantitativos sobre la preferencia de servicios al productor

La valoración cuantitativa de los servicios al productor no es siempre fácil. En ocasiones, el aporte de ciertos servicios es más bien intangible y está asociado al prestigio y reputación de una marca. Por ejemplo, una empresa recurre a determinada firma de auditoría, en función del aporte que ésta puede hacer para fortalecer su imagen de solvencia. Cambios en la apreciación de los mercados sobre tales valoraciones también provocarán desplazamientos en la demanda de servicios al productor. Consideraciones

estratégicas —u otras vinculadas al "secreto industrial"— pueden desaconsejar la externalización de ciertos servicios, incluso en situaciones de gran desventaja desde el punto de vista de costos.

iii) Expectativas: miopía del mercado de servicios

La relación precio/calidad de ciertos servicios en el corto plazo no necesariamente dice relación con el nivel que ésta mantendrá en un período más largo. Cuando se anticipa que un nivel dado en esa combinación no podrá sostenerse en el tiempo, una empresa puede decidir mantener ciertos servicios internalizados para protegerse frente a cambios bruscos en las condiciones del mercado.

Como se verá más adelante, las rigideces de oferta en muchos servicios pueden hacer que momentáneamente ciertos servicios aparezcan como "muy baratos". Es posible que ello sea el resultado de un momentáneo "exceso de oferta" en dicho mercado o bien de una práctica de "subsidio cruzado", relacionado con otros bienes o servicios vinculados al servicio en cuestión. En consecuencia, el desmontar funciones capaces de prestar eficientemente ese servicio al interior de la empresa por consideraciones de corto plazo, puede llevar a que la firma dependa en el futuro de servicios externalizados que a la larga se encarezcan y se deterioren en calidad.

Así, el mercado para un servicio que enfrenta una oferta muy inelástica, —producto, por ejemplo, de la dotación relativa que se dispone de personal calificado para su prestación—, unido a una determinada situación de demanda, posiblemente arroje, en el corto plazo, precios muy diferentes de aquellos correspondientes al largo plazo. Ciertas categorías de servicios de alta especialización pueden alcanzar precios muy bajos en situaciones de una demanda muy deprimida. Desplazamientos en la oferta que se originen en cambios en la disponibilidad de profesionales calificados, pueden inducir a alteraciones en el precio final del servicio. Obviamente, el impacto último en los precios dependerá tanto de la magnitud de los desplazamientos de la oferta, como de lo que esté ocurriendo con la demanda y con la elasticidad de esta última.

Por ejemplo, los servicios de ingeniería, cuya oferta está caracterizada por una gran rigidez y sus costos fijos son relativamente altos, pueden

exhibir precios muy bajos en el corto plazo en razón de una demanda doméstica muy deprimida. Los mismos servicios se encarecerán progresivamente en la medida que se recupere la demanda.

Inversamente, el mercado a corto plazo para algunos servicios puede mostrar precios desusadamente altos como resultado de una oferta insuficiente. Remediándose algunas de las circunstancias que inflexibilizan dicha oferta, ésta podrá acrecentarse con el consiguiente efecto reductor sobre los precios de los servicios.

Tener una buena comprensión de las variables que explican las discrepancias entre los precios en el corto y largo plazos, constituye un dato esencial para la adopción de políticas coherentes relativas a los servicios al productor.

iv) Tamaño de mercados y eficiencia de los servicios

Intimamente vinculado con lo anterior está la relación entre el tamaño de los mercados y la calidad y eficiencia que se alcance en la prestación de muchos servicios. Amplios mercados permiten una mayor competitividad, lo que favorece el desarrollo de más altos niveles de eficiencia. Asimismo, se posibilita el efecto acumulativo que genera la adquisición de conocimientos y la experiencia en su prestación. La combinación de todos estos efectos ayuda a difundir la utilización de los servicios mediante una percepción mejorada de cual es el nivel del producto marginal aportado por los servicios.

Ya se ha señalado que los servicios al productor son esencialmente insumos en los procesos productivos. Ello nos lleva a subrayar la naturaleza derivada de la demanda por esos servicios. Así, las limitaciones, desajustes e inflexibilidades que afecten las estructuras de los mercados para los bienes o servicios finales, tenderán a repercutir y a reflejarse en la situación de demanda de los servicios al productor.

Por lo tanto, es necesario percibir con claridad la situación real y las perspectivas de los mercados de bienes y servicios que son usuarios de determinados servicios al productor. Mercados poco competitivos, oligopólicos o altamente protegidos —como son comunes en muchos países en desarrollo— tenderán a deprimir el proceso de externalización de muchos servicios y a aminorar la demanda por otros nuevos. Una mayor

competitividad, producto de la entrada de nuevas firmas al mercado o de la penetración en mercados externos pueden favorecer la demanda. También será necesario examinar la situación de competitividad entre los oferentes donde pueden presentarse imperfecciones que dañen el comportamiento del mercado.

## B. LA OFERTA DE SERVICIOS AL PRODUCTOR

Tal como la demanda de servicios al productor presenta particularidades muy especiales, la oferta de éstos muestra características que deben ser individualizadas correctamente para fines analíticos. Para ello intentaremos identificar las principales determinantes de la oferta.

### 1. Oferta de servicios y costos

Al igual que lo que ocurre con los bienes y otros servicios, la oferta de servicios al productor depende en primer término de los costos que implica generarlos. Precios altos "favorecerán una mayor cantidad ofrecida de servicios" y precios bajos estarán asociados a menores cantidades ofrecidas.

Pero tal relación no dice gran cosa. Interesa mucho más comprender el grado de sensibilidad con que puede reaccionar la oferta de servicios a cambios en los precios y cuáles son los factores que inciden en dicha sensibilidad. Sabiendo que los servicios al productor tienen una sustituto muy próximo —los servicios internalizados—, será necesario saber a partir de qué punto la oferta tiene sentido económico para determinar el rango probable de precios que hace factible tal oferta de servicios. En dicha decisión pesarán en forma importante las funciones de costos que enfrentan las empresas de servicios.

Estos últimos son relativamente altos —particularmente en virtud del peso proporcionalmente grande de los costos fijos—. Normalmente, dichas funciones están determinadas por los costos de oportunidad, asociados con el trabajo de profesionales y con una infraestructura física necesaria para la puesta en marcha de las operaciones. Bajo condiciones de demanda insuficiente, tales costos pueden no llegar a ser cubiertos en razón del menguado volumen de operaciones.

## 2. Oferta de servicios e infraestructura

La literatura sobre desarrollo económico está llena de ejemplos sobre las limitaciones que imponen las carencias infraestructurales de los países en desarrollo para un adecuado desempeño de diversas actividades productivas. Los servicios al productor no son una excepción. Por el contrario, son usuarios directos y su desarrollo depende fuertemente de la disponibilidad de una infraestructura física y social eficiente, adecuada y abundante.

Tal vez en forma más acentuada que en el resto del sector servicios, su oferta depende estrechamente de la disponibilidad y de la distribución espacial de ciertos servicios infraestructurales. Entre los de infraestructura física, los asociados con las telecomunicaciones son los determinantes en relación a la oferta de servicios al productor. En efecto, servicios tales como bancos de datos, diseño asistido por computadoras, servicios de información comercial, gestión asistida por computación, etc., son extraordinariamente dependientes para su distribución de la existencia de una red de telecomunicación adecuada en cuanto a su calidad, costos y disponibilidad geográfica.

La infraestructura social, en particular la dotación de mano de obra con adecuados niveles de calificación, están en la base de la oferta de diversos servicios. Entre ellos se encuentran la creación de software a la medida, los servicios legales, la auditoría, la publicidad, los servicios financieros, el control de calidad y otros.

La oferta de muchos servicios no podrá expandirse fácilmente más allá de los límites que imponga la disponibilidad de personal con calificación apropiada —como es el caso de ciertas ingenierías especializadas— o bien de las infraestructuras físicas básicas exigidas para su comercialización. Por ejemplo, muchos servicios al productor dependen para su prestación de la infraestructura de telecomunicaciones y del parque de equipos computacionales. Insuficiencias en el tamaño o en la distribución territorial de esa infraestructura impedirán la posibilidad de brindar ciertos servicios en todos aquellos puntos en que es requerido. Tal es el caso evidente de diversos servicios de datos y de otros asociados con el manejo de la información.

Ellos no podrían ser comercializados en regiones carentes de la infraestructura básica de apoyo. Esta carencia no sólo limita aún más el tamaño de los mercados, sino también impide que dichos servicios efectúen su necesaria contribución al desarrollo de esos territorios.

### 3. Oferta de servicios y tamaño de mercado

Una segunda determinante de la oferta de servicios al productor parece depender del tamaño absoluto del mercado o más bien de la demanda de esos mismos servicios. Bajos niveles de demanda para servicios al productor no permiten precios capaces de estimular la externalización de ciertas funciones. En general, bajos niveles de demanda obligarían a ciertas empresas de servicios a trabajar con niveles de actividad que serían insuficientes para cubrir los costos fijos de operación. De manera que por debajo de un tamaño mínimo de mercado, la oferta de servicios al productor sería inexistente o nula. Si bien muchas empresas de servicios pueden constituirse a una escala relativamente pequeña o mediana, su viabilidad como unidad productiva independiente exige un mercado de tamaño mínimo a partir del cual se logran cubrir los costos. Mercados más amplios permitirán reducir significativamente el impacto de los costos fijos por unidad de servicio. Ello contribuirá a abaratar sus precios y a mejorar la relación entre los precios de los servicios externalizados y los costos de servicios generados internamente. Así, el tamaño reducido de muchos mercados de servicios difícilmente justifica, en el corto plazo al menos, la presencia de empresas independientes y cuya orientación exclusiva sea hacia el mercado local.

La ausencia de mercados suficientemente amplios no permite generar todos estos efectos. Por lo tanto, muchos servicios devienen, en el mejor de los casos, una suerte de monopolios naturales. En tal contexto, estimular la aparición de nuevas empresas de servicios puede acarrear un despilfarro mayor de recursos que el que se da en situaciones originales. El reducido tamaño de los mercados de los países en desarrollo es, por tanto, otro factor que afecta negativamente la oferta de servicios al productor.

Estos tres factores —infraestructura, relación de costos externalizados versus internalizados y tamaño de los mercados— también pueden estar en el origen de los desplazamientos en la curva de oferta de servicios al productor.

De tal manera, una expansión de la oferta de tales servicios puede resultar de cambios en las funciones de costos que hagan más baratos los servicios infraestructurales. Un descenso en el precio y la ampliación de la cobertura geográfica de ciertos servicios de telecomunicaciones —telefonía internacional, telefax, télex, etc.— puede permitir ampliar la oferta de aquellos servicios al productor que requieren de tales infraestructuras para su prestación. Por ejemplo, la información procesada proveniente de bancos de datos situados en el exterior sólo puede estar disponible en distintos mercados, en función de las infraestructuras de telecomunicaciones existentes.

De igual manera, un cambio en la relación de costos entre servicios internalizados y externalizados asociado a determinadas leyes laborales o normas tributarias que impliquen encarecer los primeros, tenderá a promover una expansión en la oferta de los servicios al productor.

Finalmente, la expansión que surja de la apertura de mercados en otros sectores o regiones puede hacer viable la existencia de nuevas firmas proveedoras de servicios, incrementando así la oferta de servicios de esa industria. Por ejemplo, el transporte aéreo de cabotaje o bien las actividades de reaseguros dependen de un mercado de tamaño mínimo para hacer económicamente viable la existencia de las empresas proveedoras de esos servicios.

## 4. Oferta de servicios y regulaciones

Suele admitirse que los servicios están más ampliamente regulados en los países desarrollados que en los en desarrollo. Ello resultaría de una mayor funcionalidad económica en la acción del Estado para la protección de los intereses de los usuarios de muchos servicios. Con todo, el mayor desarrollo de tales industrias en esos países también ha dado origen a diversas iniciativas tendientes a desregular dichas actividades.

El efecto de estas normas y regulaciones ha sido muy diverso. Por una parte, las regulaciones han contribuido a mejorar la calidad en la prestación

de muchos servicios y a disminuir los riesgos asociados con una "mala práctica" en servicios profesionales, o con el no cumplimiento de normas de seguridad industrial o con prácticas financieras que contravienen los intereses de los ahorrantes, etc. A su vez, el establecimiento de dichas normas ha permitido mejorar y hacer más homogénea la calidad de los productos que requieren de esos servicios. También esta normas pueden haber dificultado la entrada de nuevas empresas en ciertas industrias, lo que ha redundado en precios más altos que los que sería deseable.

No hay duda que todas estas acciones del Estado y de las asociaciones gremiales afectan tanto a la oferta como a la demanda de los servicios. Algunas tienen efectos positivos en la eficiencia global de la economía, mientras otras más bien han entorpecido el buen desarrollo de muchos servicios. Este último caso suele asociarse con el llamado "efecto de captura", bajo el cual los productores logran "capturar" al órgano regulador para el establecimiento de normas que les beneficien, lo cual puede contravenir el interés de los usuarios.

Hay un gran debate aún no resuelto sobre la validez de las regulaciones. Su reducción puede acarrear beneficios, pero también pérdida de bienestar para algunos sectores económicos. La desreglamentación del tráfico aéreo doméstico de los Estados Unidos parece haber inducido a rebajas en las tarifas aéreas, pero se han mermado las condiciones de seguridad y confort para los pasajeros aéreos. Asimismo, se han eliminado rutas o reducido frecuencias de vuelo con la consiguientes dificultades para los usuarios.

Una regulación adecuada exige un conocimiento muy actualizado de la situación presente y futura tanto de la oferta como de la demanda de servicios. Regulaciones inflexibles e inadecuadas pueden provocar serios cuellos de botella o excesos de competencia que deterioren la calidad de los servicios o encarezcan innecesariamente los bienes y servicios finales.

## C. GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS DE SERVICIOS

Circunstancias análogas a las que motivaron la externalización de funciones desde el interior de la empresa para crear nuevos servicios intercambiados en los mercados, están traduciéndose también en un creciente desborde de los

servicios hacia el mercado internacional. Servicios que hasta hace poco sólo podían prestarse al interior de las economías nacionales —y, a veces, tan sólo dentro de ciudades o regiones— hoy fluyen hacia otras economías con gran rapidez. Acelerados cambios en las modalidades de "transportar" los servicios permiten que muchas actividades hayan devenido "transables". Paralelamente, también se multiplican nuevas formas de internacionalizar la prestación de servicios.

En un comienzo, la internacionalización de servicios tuvo como motor la transnacionalización de la producción de bienes, de manera que los primeros siguieron a los últimos. Hoy, la internacionalización adquiere una dinámica propia al percibirse con mayor claridad las enormes oportunidades comerciales que existen en mercados foráneos.

La expresión más visible de este fenómeno se ha dado en los servicios financieros, especialmente banca y seguros. Pero junto a ellos, el fenómeno ha ocurrido en actividades tan dispares como la venta de hamburguesas, el leasing de equipos, el alquiler de automóviles, el control de calidad, los servicios legales, médicos y educacionales, el franchising y las marcas registradas, los servicios de ingeniería, arquitectura y consultoría, servicios de datos, etc.

La posibilidad de operar globalmente ha permitido a las empresas de servicios multiplicar la variedad de servicios ofrecidos, aprovechando economías de escala de insospechada magnitud. El eje que ha sostenido todo este proceso parece radicarse en el perfeccionamiento de las redes de telecomunicaciones y la posibilidad de fundir las infraestructuras de procesamiento y manejo de datos con aquellas encargadas de transportar dichos datos a través de las fronteras nacionales. De allí surgen servicios tales como las tarjetas de crédito internacionales, la banca internacional de 24 horas, la globalización de los usuarios de bancos de datos en línea, el mejor aprovechamiento de gigantescas redes de valor agregado (VAN's), todo lo cual ha ido acrecentando el tamaño de los mercados y la variedad de productos y servicios.

Lejos de agotarse, estos desarrollos parecen continuar cada vez en forma más acelerada, sorteando todo tipo de normas y controles. Mientras que la Comunidad Económica Europea se apresta a derogar todas las restricciones a los

movimientos de capital —con vistas a crear una moneda y un Banco Central comunes—, el Grupo de los 10 y el Banco Internacional de Pagos se preocupan de diseñar nuevos mecanismos que incentiven la aplicación de normas comunes a nivel global de los servicios financieros.

No hay duda que la creciente globalización de los servicios ha sobrepasado largamente la capacidad de control y de manejo de las economías nacionales. Es más, la rapidez con que ocurren los cambios atingentes a ese fenómeno dificulta el diseño de fórmulas de regulación que puedan tener vigencia una vez que sean implementadas.

Si bien esta globalización alcanza tanto a los países centrales como a los periféricos, el control y la gestión de estas nuevas empresas globales se radica en los primeros.

## D. CONCLUSIONES QUE SE DERIVAN DEL ANALISIS DEL MERCADO DE LOS SERVICIOS

El hecho que los servicios al productor sean esencialmente valor agregado en el producto total de un país y que su vinculación con el aparato productivo resulte análoga a la de otros factores de la producción, permite inferir algunas conclusiones de interés.

La mayoría de los países suele plantearse estrategias de desarrollo de largo plazo que tienden a reducir su dependencia en el uso de factores de producción de origen externo. No es fácil concebir una economía nacional que deba recurrir en forma permanente al capital, a la mano de obra o a la tecnología extranjeras. Los esfuerzos de desarrollo generalmente intentan establecer bases mínimas para la promoción autónoma de esos recursos. Dado el rol particular de los servicios al productor, puede sostenerse que éstos deberán inscribirse en las estrategias de desarrollo en forma similar a aquella de los demás factores de producción.

Las carencias de personal especializado pueden justificar la utilización de ingenieros y expertos extranjeros en el período de gestación de determinadas actividades económicas. No obstante, la exigencia de largo plazo será formar cuadros entre la población local.

Visto desde esta óptica, es obvio que el mejor aprovechamiento de la internacionalización de servicios en aquellos países con actividades

incipientes en esas áreas, es una necesidad de corto plazo. También es cierto que ningún país puede pretender ser autosuficiente en todos y cada uno de los factores de producción e insumos que utiliza.

Si bien es claro que el progreso económico y la mejora relativa de un país discurren por su mayor capacidad para generar valor agregado, ello no es independiente de los factores que determinan "quien" provee los servicios al productor. Así como muchos países pueden encontrar superfluo destinar recursos para entrenar astronautas, otros consideran que tal calificación es esencial para el logro de determinadas metas estratégicas. Igualmente, habrá servicios al productor para los cuales resultaría demasiado costoso desarrollar una capacidad de oferta que descanse enteramente en recursos productivos domésticos. Pero ciertamente la política de desarrollo debiera propender a retener en el país la mayor parte posible del valor agregado por el conjunto de dichos servicios. El no hacerlo reducirá el nivel de riqueza y bienestar del país. También implicará una presión cada vez más grande, por el lado de la balanza de pagos, al tener que trasladar al exterior una parte creciente del producto generado en el país.

Entendido desde esta perspectiva, el problema de los servicios al productor revela una dimensión muy particular de los mismos y del papel que puede jugar el proveedor externo de servicios. Las carencias domésticas en ciertos servicios pueden, en el corto plazo, ser complementadas por el aporte externo. Sin embargo, así como ningún país sostiene que deba sustituirse en forma permanente la mano de obra extranjera más barata a fin de incrementar la competitividad de sus industrias, tampoco un país puede resignarse a confiar enteramente la prestación de servicios a fuentes extranacionales en forma permanente. Sostener tal argumento se asemejaría a defender que para rescatar la capacidad competitiva de la industria automotriz o la del acero en países desarrollados, debe sustituirse al trabajador del país por trabajadores extranjeros dispuestos a percibir un salario más bajo.

## IV. ALGUNOS LINEAMIENTOS PARA DESARROLLAR LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR

### 1. Selectividad en las actividades

Pese a que se ha podido subdividir a los servicios en categorías analíticas, al interior de los servicios al productor, persiste una gran heterogeneidad respecto al peso económico de las actividades que los componen. Obviamente no todos tienen la misma importancia en el proceso de desarrollo. Esta característica permite ejercer una cierta selectividad en la focalización de la política económica sobre servicios. Aquí se proponen cuatro criterios que pueden ayudar a ejercer esa selectividad.

a) Aporte al producto interno bruto y al empleo

Hay actividades de servicios cuyo impacto en esos dos agregados macroeconómicos es de gran significación. Su importancia relativa mayor en la generación de valor agregado y en el empleo obliga a analizar con más detalle las características de ese mercado y a adoptar políticas apropiadas para su correcto funcionamiento.

b) Impacto en la balanza de pagos

Ya hemos señalado que no todos los servicios son "transables". Sin embargo, aquellos que sí lo son abren un camino para la captación externa del valor agregado por esas actividades. Desde el punto de vista de quien los "exporta", ello les permite apropiarse del valor agregado en otras economías. Desde el punto de vista de quien los importa, significa que ese valor es remitido al exterior. La importancia relativa del impacto en el PIB, así como las tendencias de crecimiento de la actividad, señalarán la magnitud y la tendencia de esos flujos.

A medida que el valor adicionado por los servicios es creciente y que éstos se comercializan más frecuentemente en los mercados internacionales, se transforman en un elemento de mayor importancia en la evolución de los precios relativos entre aquellos bienes con alto componente de servicios y aquellos de menor contenido. La mayor importancia relativa de los servicios produce un deterioro en la relación de precios entre ellos y los bienes

físicos. Países que más bien exportan el componente material del comercio perderán posiciones frente a aquellos que se apropian del valor agregado por los intangibles.

c) Dinamismo previsto para la actividad

El proceso de terciarización acelerado es relativamente nuevo. Es lógico pensar que la importancia relativa de muchos servicios tenderá a crecer, merced a su mayor difusión en el conjunto de las actividades económicas. Las magnitudes relativas presentes son, por tanto, un antecedente incompleto para establecer los criterios de selectividad. Esto exige un ejercicio de prospectiva que permita identificar el ritmo de crecimiento futuro de las actividades. Obviamente que la atención de la autoridad debiera concentrarse en aquellas actividades con mayores posibilidades de expansión.

d) Servicios y avance tecnológico

Los servicios al productor son usuarios, pero también agentes difusores privilegiados del avance tecnológico. Sin embargo, sus capacidades relativas en este terreno son desiguales. Aquellos servicios más intensivos en conocimiento e información aportarán más al desarrollo económico global. Este factor también debiera tenerse en cuenta en la determinación de las actividades prioritarias. Son precisamente estos servicios los que facilitarán un cambio en las estructuras económicas que sea conducente hacia mayores niveles de bienestar.

## 2. Algunas notas de cautela

Las características particulares del mercado, así como las formas de inserción de los servicios al productor, permiten señalar algunas precauciones que será necesario adoptar en las decisiones de política. Acá describimos cuatro aspectos que debieran ser tomados en cuenta.

a) Cambios tecnológicos y flexibilidad de la norma

La rapidez con que ocurren los cambios tecnológicos en el área de los servicios demanda un ágil y flexible proceso de evaluación continua en el

aparato regulador. Las normas debieran tener la flexibilidad suficiente para adaptarse en forma armónica y rápida a las nuevas situaciones del mercado. Atrasos en el proceso de adaptación de tales regulaciones pueden provocar costosos desequilibrios que entorpezcan el desarrollo de sectores claves en la economía. Para garantizar esa flexibilidad será necesario un monitoreo permanente de los efectos que está provocando dicha norma y una evaluación de las alternativas de cambio que serán requeridas.

b) Minimización del "efecto captura"

Los mercados de servicios al productor suelen caracterizarse por contar con proveedores relativamente bien organizados y coherentes que enfrentan usuarios muy dispersos y con baja capacidad de cohesión. Tal situación entraba una percepción adecuada de los intereses de estos últimos y bloquea sus posibilidades de influir en el órgano regulador. La situación de los productores, por el contrario, favorece sus posibilidades de captación del poder regulador. Tal situación suele conllevar el desarrollo de aparatos reguladores que refuerzan la dictación de normas que beneficien los intereses compartidos por los funcionarios reguladores y por las empresas de servicios. Ello no sólo tiene un alto costo en términos del aparato burocrático que pone en marcha la maquinaria de regulación, sino que puede perjudicar fuertemente los intereses de los usuarios y de la comunidad en general.

c) Más, no siempre es mejor

La dificultad para evaluar cuantitativamente la productividad de los servicios puede hacer difícil para la autoridad decidir cuál es el nivel deseado de externalización de ciertos servicios y qué tamaño de actividad es compatible con las necesidades reales de la economía. En ocasiones, la conducción económica de algunos países ha llevado a sobredimensionar el tamaño de algunos servicios. Este fenómeno ha ocurrido reiteradamente a nivel de los servicios de comercialización de productos agrícolas en muchos países en desarrollo. El resultado ha encarecido indebidamente dichos productos a nivel del consumidor final, a la vez que ha reducido los precios percibidos por los productos agrícolas. Situaciones análogas se han observado en el sector financiero en que la expansión del mismo no ha guardado relación con la

evolución real de la economía. El costo de tales procesos ha repercutido en tasas reales de interés desusadamente altas y en un incremento en los factores desestabilizadores del sistema financiero. No es fácil determinar el tamaño óptimo de ciertos servicios, pero ciertamente puede recurrirse a promedios internacionales que sirvan como pauta de referencia para ponderar distintas situaciones.

d) Internacionalización de servicios: ni liberalismo ni proteccionismo extremos

La posibilidad de importar ciertos servicios ofrece una valiosa alternativa para superar desajustes en los mercados nacionales de servicios. Sin embargo, la decisión sobre el papel de los servicios importados debería fundarse en una evaluación basada en un gran pragmatismo respecto de sus ventajas y desventajas. Resoluciones adoptadas sobre la base de simplificaciones teóricas de limitado valor práctico, pueden llevar a situaciones incompatibles con los objetivos de desarrollo del país. En estos últimos años se ha producido una avalancha de argumentos que favorecen una liberalización a ultranza del mercado de servicios. La mayoría de estos artículos no hace más que superponer el modelo de comercio internacional de bienes al de los servicios. Las ideas desarrolladas acá muestran que un análisis tan simplificado puede resultar insuficiente para describir un mercado de tal complejidad. Esos análisis suelen basarse en una mirada "corto placista" de la situación de los mercados e ignoran sistemáticamente el rol particular de los servicios en la generación de valor agregado y en el proceso de desarrollo.