

Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México

Jorge Mario Martínez

Ramón Padilla

Claudia Schatan

Unidad de Comercio Internacional e Industria

México, D. F., marzo de 2008



NACIONES UNIDAS



SESENTA AÑOS CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Este documento fue preparado por Jorge Mario Martínez, Ramón Padilla y Claudia Schatan, funcionarios y Jefa de la Unidad de Comercio Internacional e Industria, respectivamente, con la colaboración de Enrique Lora, Asistente de Investigación.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1680-8800 ISSN versión electrónica 1684-0364

ISBN: 978-92-1-323182-1

LC/L.2882-P

LC/MEX/L.842/Rev.1

N° de venta: S.08.II.G.20

Copyright © Naciones Unidas, marzo de 2008. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

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	7
Introducción	9
I. Tendencias mundiales del comercio de servicios	13
1. Servicios con mayor crecimiento.....	17
2. El crecimiento del comercio de servicios: de la maquila a los servicios	21
3. Más allá de la deslocalización: oportunidades para los países en desarrollo.....	28
4. Exportaciones de servicios y capital humano.....	31
II. Tendencias del comercio internacional de servicios en Costa Rica y México	35
1. Metodología y fuentes	35
2. Tendencias generales del comercio de servicios	37
3. Tendencias específicas: México	43
4. Tendencias específicas: Costa Rica	49
III. Ventajas y obstáculos para la exportación de servicios en Costa Rica y México	55
1. Tecnologías de la información y fuerza de trabajo en Costa Rica y México.....	56
2. Iniciativas públicas para el fomento de las exportaciones de servicios en Costa Rica y México	61
IV. Conclusiones	73
Bibliografía	77
Sitios Internet	81
Anexo: Estadísticas sobre el comercio internacional de servicios	83
Serie Estudios y perspectivas, México: números publicados	89

Índice de cuadros

Cuadro 1	PIB mundial: Composición por sector, 1970-2005.....	14
Cuadro 2	Exportación de servicios, 1980-2005.....	16
Cuadro 3	Contribución de las exportaciones de servicios al total de exportaciones, 1990-2006.....	17
Cuadro 4	Exportaciones de servicios a nivel mundial, 1985-2005.....	18
Cuadro 5	Crecimiento promedio de las exportaciones de “otros servicios”, 1980-2005.....	21
Cuadro 6	Estados Unidos: Importaciones de servicios por tipo y país de origen, 2005.....	38
Cuadro 7	Costa Rica y México: Ingresos netos de inversión extranjera directa, por sector de destino, 2000-2005.....	40
Cuadro 8	Costa Rica y México: Exportaciones de servicios por tipo de servicio, 1980-2005.....	41
Cuadro 9	Costa Rica y México: Exportación de otros servicios, composición, 1980-2005.....	42
Cuadro 10	Importaciones de servicios de Estados Unidos desde México, 1986-2006.....	43
Cuadro 11	Importaciones de Estados Unidos desde México de servicios de negocios, técnicos y profesionales, 1991-2006.....	45
Cuadro 12	Estados Unidos: Crecimiento promedio de importaciones de servicios desde México, 1986-2006.....	46
Cuadro 13	México: Personal ocupado en las actividades económicas, 1998 y 2003.....	48
Cuadro 14	México: Sueldos y salarios mensuales promedio por persona y productividad en las actividades económicas, 1998 y 2003.....	49
Cuadro 15	Costa Rica: Salarios promedio de las empresas en zonas francas, 1997-2005.....	51
Cuadro 16	Costa Rica y México: Aspectos considerados para emprender procesos de deslocalización de servicios.....	59
Cuadro 17	Indicadores cualitativos de las condiciones del país.....	61
Cuadro 18	Costa Rica y México: Acuerdos comerciales con capítulos sobre comercio de servicios.....	63
Cuadro 19	Costa Rica y México: Relación de acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones.....	64
Cuadro 20	IMCINE: Fondos de apoyo.....	70

Índice de recuadros

Recuadro 1	“Otros servicios”: Clasificación de servicios del Buró de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos.....	20
Recuadro 2	Reestructuración manufacturera y acceso al mercado de Estados Unidos.....	24
Recuadro 3	Deslocalización de servicios: Acuerdos entre Procter & Gamble (P&G) y Hewlett Packard.....	25
Recuadro 4	Aprovechando y creando capacidades.....	60
Recuadro 5	Necesidades de fomento público a las exportaciones de servicios en Costa Rica y México.....	68

Índice de gráficos

Gráfico 1	Exportaciones mundiales de servicios y mercancías, 1980-2006.....	15
Gráfico 2	Crecimiento de las exportaciones de servicios. Países seleccionados, 1980-2006.....	18
Gráfico 3	Composición de las exportaciones de servicios en países seleccionados, 1980-2005.....	19
Gráfico 4	Estados Unidos: Exportaciones e importaciones de servicios privados, 1986-2006.....	27
Gráfico 5	Costa Rica: Balance en cuenta corriente, 1980-2006.....	38
Gráfico 6	México: Balance en cuenta corriente, 1980-2006.....	39

Gráfico 7	Costa Rica y México: Crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, 1980-2006	40
Gráfico 8	Costa Rica y México: Crecimiento de las exportaciones de servicios de viajes y otros servicios, 1980-2006.....	42
Gráfico 9	Importaciones de “otros servicios privados” de Estados Unidos desde México, 1986-2006	44
Gráfico 10	Estados Unidos: Importaciones de otros servicios privados desde México, 1991-2006	44
Gráfico 11	Costa Rica: Empleo por sectores en zonas francas, 1997-2005	50
Gráfico 12	Costa Rica: Empleo y salarios de las empresas de “otros servicios”	53

Índice de figuras

Figura 1	Servicios de acuerdo con la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.....	14
Figura 2	Diferencias entre el enfoque del TLCAN y el enfoque del GATS	29
Figura 3	Servicios empresariales deslocalizados por grado de especialización y complejidad	30

Resumen

En años recientes se ha verificado una importante transformación en la producción del sector servicios a nivel mundial. Un proceso similar al de la desincorporación de ciertos eslabones en la cadena productiva de la manufactura se registra crecientemente en el sector servicios en las economías desarrolladas. El traslado de estas actividades a países en desarrollo hubiera sido impensable sin el enorme avance en múltiples medios de comunicación y de información. Este cambio aún no ha sido tan profundo como el experimentado por la manufactura, pero avanza rápidamente y es prometedor, ya que está aportando a los países mayor preparación de la mano de obra y mejores salarios que la actividad maquiladora y, en general, mayor valor agregado. El segmento de mayor expansión en materia de exportaciones en el período reciente ha sido el de los servicios empresariales, y es en este sector donde se concentra principalmente este estudio, específicamente en los casos de Costa Rica y México.

Introducción

El propósito de este estudio es explorar el potencial que existe en los países latinoamericanos, específicamente en los casos de Costa Rica y México a fin de diversificar sus exportaciones hacia el sector servicios, que ha emergido como un área prometedora para generar empleos de mejor calidad que los provistos por la industria de ensamblaje, la más dinámica en los últimos años por su capacidad de generar más de la mitad de las exportaciones en los países mencionados.

Una de las transformaciones más importantes en la producción manufacturera en las tres últimas décadas del siglo XX, impulsada especialmente por Estados Unidos, fue su segmentación y traslado de algunas etapas de fabricación a economías en desarrollo. China ha sido el centro más importante de esta actividad y México incursionó temprano en esta experiencia —desde fines de los años sesenta—, mientras que Centroamérica y el Caribe se convirtieron en importantes sitios de ensamblaje durante los últimos 20 años. A comienzos del siglo XXI se presenta una nueva revolución en las actividades productivas a nivel mundial que, aunque ya se gestaba en décadas anteriores, se generalizó muy recientemente: se trata de la producción de servicios y su transformación de actividades “no-comerciables” a nivel internacional, a “comerciables”.

En el caso de la manufactura, la segmentación de la producción a nivel internacional ha tenido como propósito alcanzar una mayor competitividad por medio de la reducción de costos. La revolución en el transporte internacional y de las telecomunicaciones favoreció este proceso. La actividad de ensamblaje (“*shared production*” o producción compartida) en México, Centroamérica y el Caribe es en buena medida un resultado del fenómeno descrito.

Además de los elementos tecnológicos que favorecieron esta nueva forma de manufactura, las preferencias arancelarias unilaterales ofrecidas por Estados Unidos a la “producción compartida” por conducto de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe también ayudaron a expandir la actividad de ensamblaje en la región de México, Centroamérica y el Caribe. De acuerdo con estas preferencias, las importaciones realizadas por empresas manufactureras de Estados Unidos de productos ensamblados en el extranjero debían pagar arancel sólo sobre el valor agregado en el extranjero. Este tipo de producción “maquilada” también fue apoyada por los países en desarrollo mediante los incentivos arancelarios y tributarios con el fin de atraer inversión extranjera directa (IED) a sus zonas francas, o por medio de regímenes especiales. Esta actividad ayudó a expandir sobre todo el empleo y las divisas para los países, aunque las empresas dedicadas a esta actividad se mantuvieron básicamente en forma de enclave, es decir, sin mayores encadenamientos con la producción nacional. Si bien algunas maquiladoras pudieron escalar tecnológicamente, este fenómeno ha sido más una excepción que una regla.

La actividad de ensamblaje favoreció a la industria textilera de Estados Unidos, que peligraba debido a la declinación de la manufactura de la confección en ese país y su menor competitividad internacional. Las reglas de origen exigidas por los programas preferenciales unilaterales ofrecieron, por tanto, un mercado seguro a las textileras de Estados Unidos.

La desincorporación de segmentos de la producción también ocurrió en otras ramas, especialmente las dinámicas industrias automovilísticas y la electrónica, en las cuales la competencia internacional se volvió muy intensa y los grandes productores de estos bienes tuvieron que buscar formas de reducir costos.

La internacionalización del proceso de la manufactura fue acompañada por un importante cambio en la estructura y dinámica de la producción en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en los que destaca su creciente especialización en la producción de servicios. Este cambio aún no ha alcanzado una transformación tan profunda como la experimentada por la manufactura. En 2005, el sector servicios cubría aproximadamente 70% del empleo y del valor agregado de los países de la OCDE y daba cuenta de casi todo el crecimiento del empleo en esa región (OCDE, 2005). Pero el porcentaje de participación de las exportaciones mundiales de servicios en el total de exportaciones era sólo de 18,6% en 2006. Sin embargo, la innovación tecnológica acelerada, la horizontalización del uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) prácticamente en todas las actividades productivas de bienes y servicios augura una fuerte expansión de este sector en los próximos años. Al no tener la limitación material como la que enfrenta la manufactura para su expansión, el desarrollo de los servicios puede alcanzar niveles inimaginables. Los servicios más dinámicos en la OCDE en 2002 eran las telecomunicaciones, el transporte, las ventas al mayoreo y minorista, finanzas, seguros y servicios empresariales. Todos ellos son muy intensivos en tecnología y telecomunicaciones, lo que favorece su productividad.

En el sector servicios se percibe desde fines de la década de 1990 un proceso de globalización muy similar al experimentado por la manufactura antes descrito. Un mayor progreso tecnológico que el requerido por la desterritorialización de procesos productivos de manufactura fue necesario para volver factible la globalización de la producción de servicios. Es necesario un mayor desarrollo de las telecomunicaciones, las comunicaciones vía satélite, la disponibilidad de banda ancha, un mayor avance en informática, entre otros.

También la apertura en el comercio internacional de servicios facilitada por el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés),¹ junto con las reformas regulatorias que disminuyeron considerablemente las barreras de entrada y ayudaron a que hubiera

¹ Éste fue uno de 15 acuerdos adoptados durante la Ronda Uruguay, que concluyó en 1994, en la que también se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC).

más competencia en algunos de estos mercados, impulsaron el mayor esfuerzo por parte de este sector por ser competitivo y se intensificó el intercambio de servicios a nivel internacional.

De acuerdo con el GATS existen cuatro modalidades para la provisión de servicios en el comercio internacional:

a) Modalidad 1. Comercio trasfronterizo. Un país proporciona a otro país un servicio. El usuario del servicio importado puede recibirlo por medio de su sistema de telecomunicaciones o por correo. Ello puede incluir una variedad de servicios, tales como consultorías o estudio de mercados, asesoría médica, capacitación a distancia, diseños arquitectónicos o de otro tipo, y otros.

b) Modalidad 2. El consumo de un servicio se hace en un país extranjero por sus ciudadanos, por ejemplo, mediante el turismo, educación, consultas médicas, y otros.

c) Modalidad 3. El servicio se compra localmente, pero a una empresa extranjera establecida en el país. Por ejemplo, servicios financieros provistos por un banco extranjero establecido por medio de una filial en el país, por una cadena internacional de hoteles que tiene hoteles en el país; compañías constructoras, y otros.

d) Modalidad 4. El servicio lo provee un consultor extranjero en territorio del país como proveedor independiente de algún servicio (de empresa consultora en el extranjero, por ejemplo servicio de consultorías sobre medio ambiente, sobre seguridad, sobre salud, y otros).

La modalidad 1 de comercio se ha intensificado mucho. Se ha abierto una amplia gama de posibilidades para ofrecer servicios empresariales y de otro tipo desde cualquier parte del mundo. También se ha registrado una gran expansión del turismo, por ejemplo (modalidad 2), y cuantiosas IED en la creación de filiales de empresas extranjeras (modalidad 3). La modalidad 4 puede estar ligada a otras de las anteriores modalidades o ser independiente. Será de especial interés para este estudio centrarnos en la modalidad 1, que es aquella en la que se están insertando más los países estudiados en la cadena de producción de servicios a nivel internacional. Sin embargo, la categoría 4, que se vincula mucho con la 1 —incluye consultores, gerentes de empresas, capacitadores, y otros—, es indispensable para que puedan operar las actividades que prestan servicios empresariales en el extranjero.

El mercado de servicios empresariales (incluidos en la modalidad 1), que se ha desarrollado o está en proceso de hacerlo en los países en desarrollo, incluye: a) servicios que se han desincorporado de la cadena productiva de manufactura; por ejemplo, servicios de asistencia al consumidor, cobranzas, asistencia técnica, realizados por medio de “*call centres*”; diseño de productos y empaquetados; logística de transporte de productos, entre otros; b) servicios que se desincorporan de segmentos de producción de otros servicios como los bancarios, que incluyen procesamiento y almacenamiento de datos; gestión de tarjetas de crédito; cobranza, y c) mercadotecnia; diseño y administración de sitios web; producción de publicidad, y otros. (Piña, 2005).

Inicialmente, los servicios desincorporados de las empresas grandes con frecuencia fueron los más sencillos e intensivos en mano de obra con el fin de bajar costos y luego ser reexportados digitalmente a la empresa matriz. Éste es el caso, por ejemplo, de servicios bancarios de procesamiento básico de la información, que luego regresan al banco para formar parte de su base de datos, o bien de los servicios de viaje, que luego se envían a las aerolíneas y con ello pueden completarse los procesos de programación de la empresa. Sin embargo, también tienden a desconcentrarse servicios más sofisticados que se atienden a través de telecomunicaciones y de servicios de programas de computación u otros apoyos tecnológicos, como la orientación a inversionistas en el sector financiero, que se realiza por teléfono desde cualquier parte del mundo, pero requiere de un capital humano muy capacitado, además de tener que ser bi o trilingüe. O bien

se trataría de apoyo a redes computacionales que efectúan ingenieros en computación y que operan dentro de *call centres*.

En la medida en que los países desarrollados tienden a especializarse en la producción de servicios más sofisticados y de mayor valor agregado, los países en desarrollo acogen la producción de servicios que también se van sofisticando. Pero hasta qué punto se puede llegar a esta innovación depende mucho de la capacidad del capital humano para escalar en la complejidad del servicio en dichos países.

Una ventaja con la que ha contado este nuevo proceso de fragmentación de la producción, que sería parte de la modalidad 1, es que las importaciones de servicios no necesitan pasar por aduanas ni ser transportados físicamente, ni deben cumplir con medidas sanitarias y fitosanitarias u otras normas internacionales tradicionales (en las modalidades en las que se transportan personas para ofrecer el servicio, tienen que pasar por inmigración y aduanas, y eso puede resultar más complejo). Esto significa, al mismo tiempo, que es difícil que se erijan barreras al comercio del tipo tradicional, de manera que el flujo de comercio es muy expedito. No obstante, ello no les exime de tener que cumplir con normas y certificaciones, como requisitos de calidad exigidos en los mercados de destino.

Este sector, sin embargo, no está exento de problemas. Uno de ellos es que, al considerarse originalmente como no comerciables, los servicios no disponen de una clasificación como sí la tienen los bienes, incluso a un gran nivel de desagregación. En los últimos años la OMC ha trabajado en este sentido para crear una clasificación adecuada para los servicios que se comercian internacionalmente, pero es un proceso lento, pues debe hacerse con base en las propuestas formuladas por países o grupos de países para dichas clasificaciones.²

Otro problema relacionado con el intercambio de los servicios internacionales es que resulta muy difícil registrar este tipo de transacción, ya que escapan a muchos controles, y por lo tanto existen condiciones para que este comercio ocurra en un mercado informal, sin que sus operaciones se asienten en los bancos, ministerios de hacienda o finanzas. Ello es, aun más, el caso en los países donde no han sido normadas cabalmente estas transacciones. En México, por ejemplo, la importación y exportación de *software* a través de Internet aún no está regulada, por lo que es muy difícil exigir pago de impuestos o aplicar sanciones a infracciones (que por lo demás no están tipificadas).³ Otro ejemplo es Estados Unidos, que sólo muy recientemente definió las medidas que regulan los servicios transfronterizos que involucran apuestas de dinero WT/DS285/R (10 de noviembre de 2004). Vale la pena mencionar que este reglamento afectó los servicios que se habían instalado en Costa Rica como parte de las empresas de Estados Unidos que manejaban estas actividades transnacionalmente.

En lo que sigue de este documento, en el capítulo I, se presentan las tendencias del comercio de servicios a nivel internacional; en el capítulo II se analizan las tendencias del comercio internacional de servicios en Costa Rica y México, con especial énfasis en los servicios empresariales; en el tercer capítulo se abordan las ventajas y los obstáculos que enfrenta la exportación de servicios, especialmente los empresariales, en Costa Rica y México, y en el capítulo IV se presentan las conclusiones.

² Por ejemplo, en febrero de 2005, un grupo de países (Australia, Canadá, Chile, las Comunidades Europeas, Japón, República de Corea, Nueva Zelandia, Singapur, Suiza, la provincia china de Taiwán, Estados Unidos, entre otros) hicieron una declaración conjunta sobre cómo clasificar los servicios legales. Sin embargo, esto debe ser consensuado. Esta propuesta de clasificación incluye: servicios de asesoría legal; servicios de representación legal; servicios de arbitraje legal y conciliación/mediación; servicios legales (OMC, 2005).

³ Consulta realizada al Departamento de Administración de Aduanas.

I. Tendencias mundiales del comercio de servicios

De acuerdo con la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2007c), en el período 1990-2005 en los países desarrollados el sector de servicios incrementó su participación en el producto interno bruto (PIB) de 65% a 73%, y de 49% a 52% en los países en desarrollo, lo que confirma su importancia en la economía actual. De la misma manera, la UNCTAD (2007c) señala que la importancia del desempeño económico de este sector, así como las tendencias en su comercio, radican en su contribución a la generación de empleo: 70% y 35% en los países desarrollados y en desarrollo, respectivamente (véase el cuadro 1).

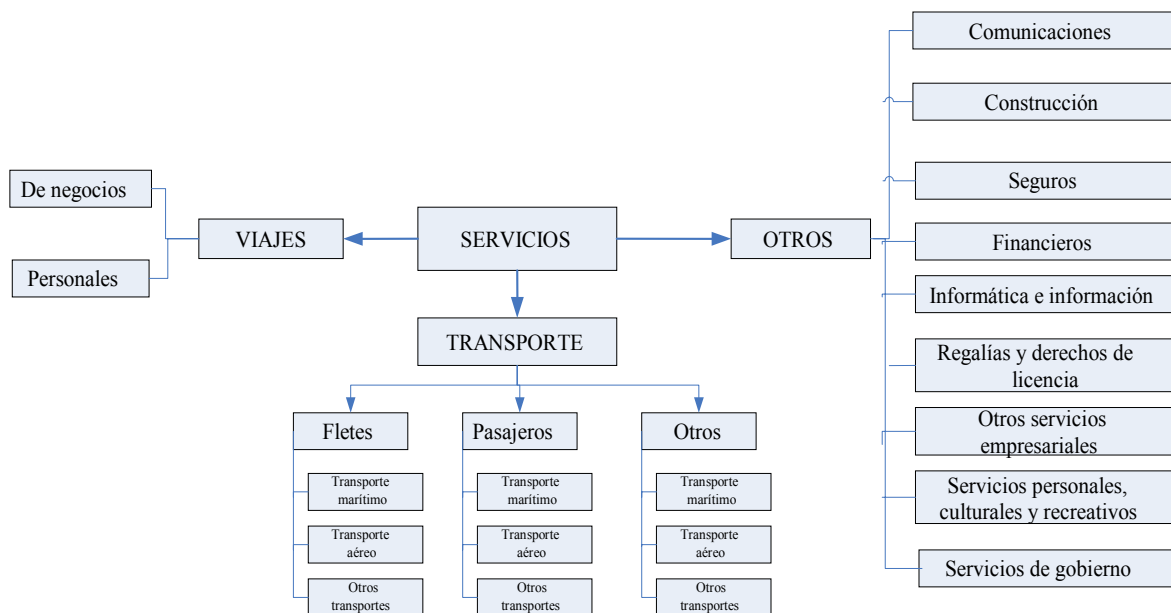
La quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI) establece una clasificación del comercio transfronterizo de servicios, vigente en la mayoría de los estudios y estadísticas que existen al respecto, incluyendo las estadísticas de los bancos centrales y de organismos internacionales como la UNCTAD. Tanto Costa Rica como México están efectuando aún adecuaciones para actualizar su sistema de balanza de pagos de acuerdo con las recomendaciones del mencionado manual del FMI. Los servicios que las estadísticas generales incluyen son: viajes, transporte y otros (véase la figura 1). Sin embargo, el análisis del comercio internacional de servicios requiere mayor detalle en cuanto a la clasificación de este rubro. Más adelante se explica la propuesta metodológica para llevar a cabo la desagregación necesaria que permita este análisis.

CUADRO 1
PIB MUNDIAL: COMPOSICIÓN POR SECTOR, 1970-2005
(Porcentajes del PIB)

Economía	Sector	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Mundo	Agricultura	12,09	9,94	7,69	7,32	5,98	4,37	3,82	3,88
	Industria	36,29	36,79	37,69	34,49	33,49	30,65	29,11	28,34
	Servicios	51,62	53,27	54,62	58,20	60,53	64,99	67,07	67,77
Economías desarrolladas	Agricultura	4,82	4,75	3,70	3,10	2,74	2,18	1,82	1,58
	Industria	38,94	37,04	36,80	34,10	31,83	29,23	26,92	24,95
	Servicios	56,24	58,21	59,50	62,80	65,42	68,59	71,26	73,47
Economías en desarrollo	Agricultura	28,46	21,52	16,96	17,70	14,88	12,79	10,81	10,47
	Industria	30,69	38,40	43,10	37,83	35,90	35,92	36,74	37,81
	Servicios	40,85	40,09	39,94	44,47	49,22	51,29	52,45	51,72

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD (2007b).

FIGURA 1
SERVICIOS DE ACUERDO CON LA QUINTA EDICIÓN DEL MANUAL DE BALANZA DE PAGOS DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

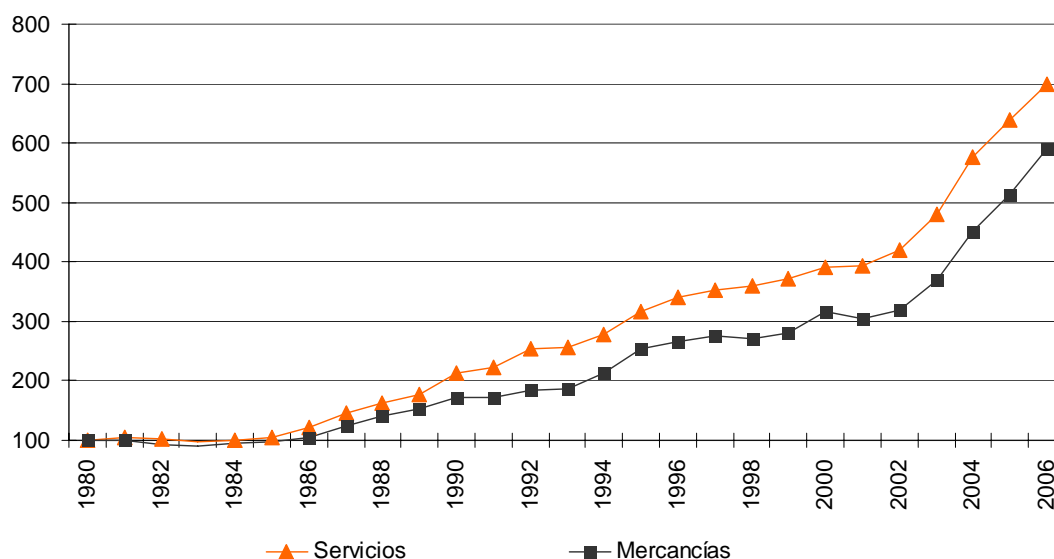


Fuente: Elaboración propia con base en Fondo Monetario Internacional (2004).

El dinamismo de las exportaciones del sector servicios es superior al de las exportaciones de mercancías, sobre todo a partir de 2000 (véase el gráfico 1). Estas exportaciones han experimentado un crecimiento sostenido durante las décadas de 1980 y 1990, de 5,8% y 5,7% promedio anual, respectivamente. A partir del año 2000, el crecimiento es aún mayor y ha alcanzado en promedio para el período 2000-2006 una tasa de 10,1%, lo que coincide con el período de expansión e innovación de las tecnologías de información en el mundo, con la fragmentación de la producción y de las actividades de servicios, y con la separación de algunos servicios de su provisión monopolística.

A partir de 1990 la participación de las exportaciones mundiales de servicios en el total de exportaciones mundiales ha ido en aumento, de manera que en 2006 representó 18,6% del total de las exportaciones. Con todo, existen diferencias relevantes entre regiones que se reflejan en un crecimiento desigual de este sector. Nayyar (1988) señaló que durante las décadas de 1970 y 1980 el comercio mundial de servicios se concentró en unos pocos países industrializados, tendencia que persistió en la siguiente década. En efecto, en ese lapso, 75% del comercio de servicios se concentró en el grupo de países desarrollados y Asia, mientras que regiones como África y América Latina sólo aportaron 10% y 15% de este comercio, respectivamente (UNCTAD, 2007c).

GRÁFICO 1
EXPORTACIONES MUNDIALES DE SERVICIOS Y MERCANCÍAS, 1980-2006
(Índices 1980 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

Dos tercios de las exportaciones de servicios en los años setenta provenían de ocho países: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Japón, Bélgica, Países Bajos e Italia (Nayyar, 1988). Únicamente las exportaciones de Estados Unidos y Reino Unido representaban 30% de las exportaciones mundiales de servicios. A principios de la década de 1990 el origen de estas exportaciones se había diversificado, pero aun más del 50% de las exportaciones de servicios provenían de seis países desarrollados: Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Japón (UNCTAD, 2007c). A partir de 2000 tanto China como India se constituyeron como economías importantes en el mercado internacional de servicios. La participación de la región latinoamericana en el comercio mundial de servicios todavía es “modesta” (Prieto, 2003) y contrasta con el desempeño individual de algunas economías como China, que en 2005 superó las exportaciones de servicios de América Latina. Dentro del panorama latinoamericano es necesario destacar el desempeño individual de algunos países que han logrado incrementar su participación en el comercio internacional de servicios (véase el cuadro 2).

La región de América Latina en su conjunto no sólo tiene un peso muy limitado en el total de exportaciones de servicios en el plano mundial, sino que además sus exportaciones han tendido a contraer su participación. Así, la participación de América Latina en el comercio internacional de servicios del mundo pasó de 3,8% en 1980 a 2,6% en 2005 (cuadro 2). Asimismo, el valor de las exportaciones de servicios de América Latina en 2005 representó 12% del valor de las

exportaciones de mercancías, relación que se encuentra por debajo del promedio mundial de 23%. Esta divergencia entre la tendencia mundial del comercio de servicios y el patrón de América Latina muestra un rezago importante que puede tener costos en términos de desarrollo económico. Las tendencias descritas reflejan que la región de América Latina tiende a especializarse en la producción de bienes manufacturados, mientras que los países desarrollados desincorporan este tipo de actividad desde sus economías. Aun así, a partir del año 2000 se aprecia una oportunidad para las economías en desarrollo de incorporarse a la producción de servicios.

CUADRO 2
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS, 1980-2005

(Porcentajes con respecto al total de exportaciones de servicios mundiales)

Economía	1980	1985	1990	1995	2000	2005
América Latina	3,86	3,62	2,89	2,80	3,04	2,61
Centroamérica y Caribe ^a	0,61	0,80	0,65	0,75	0,94	0,78
Costa Rica	0,05	0,07	0,07	0,08	0,13	0,10
México	1,17	1,18	0,97	0,79	0,90	0,65
América del Sur ^b	1,83	1,44	1,14	1,19	1,11	0,94
Argentina	0,48	0,41	0,29	0,31	0,32	0,25
Brasil	0,44	0,51	0,45	0,50	0,62	0,65
Chile	0,32	0,17	0,22	0,27	0,27	0,29
Países seleccionados						
Estados Unidos	12,16	17,95	17,63	17,55	19,35	15,10
Reino Unido	9,32	7,69	6,79	6,44	7,87	8,14
Alemania	8,39	7,46	7,54	6,48	5,44	6,21
Japón	5,18	5,32	4,98	5,27	4,53	4,25
Francia	11,12	8,73	9,20	6,79	5,29	4,15
Italia	4,91	4,87	5,98	4,98	3,70	3,80
China	..	0,75	0,70	1,54	1,99	2,98
India ^c	0,76	0,83	0,56	0,55	1,09	1,30
Mundo	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

^a Excluye México y Puerto Rico.

^b Excluye Brasil.

^c Se adoptó el dato reportado para 2004 debido a la disponibilidad de información.

El panorama en América Latina es bastante heterogéneo y dentro del conjunto destaca la importancia de las exportaciones de servicios de Centroamérica y el Caribe, al haber alcanzado 26% y 34% del total de sus exportaciones para 1990 y 2005, respectivamente (véase el cuadro 3). En estos mismos años la relación entre el valor de sus exportaciones de servicios y el valor de sus exportaciones de mercancías se incrementó de 45% a 75%, y se registró un mayor crecimiento del sector exportador de servicios con relación al sector exportador de mercancías. Costa Rica destaca de manera específica, ya que la participación de las exportaciones de servicios con respecto al total de sus exportaciones se elevó de 16% a 26% entre 1980 y 2005; esta proporción se asemeja a la de Estados Unidos (29%), Reino Unido (30%) e India (27%). Cabe señalar que Brasil, por su parte, también aumentó la proporción de servicios en el total de exportaciones, de 10% a 12% entre 1990 y 2005, respectivamente, similar a la proporción de Alemania (16%) y Francia (13%).

CUADRO 3
CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
AL TOTAL DE EXPORTACIONES, 1990-2006

(Proporción del total de exportaciones del país)

Economía	1990	1995	2000	2005	2006
América Latina	14,93	13,29	11,61	10,50	10,04
Centroamérica y Caribe ^a	26,45	28,88	32,19	34,46	42,70
Costa Rica	31,02	21,77	24,99	26,93	-
México	16,58	10,95	7,65	7,00	6,12
América del Sur ^b	14,28	14,78	13,19	10,64	9,46
Argentina	16,53	15,31	15,78	13,46	12,92
Brasil	10,70	11,65	14,71	11,98	12,70
Chile	18,08	17,22	17,53	15,02	11,24
Estados Unidos	27,36	27,36	27,64	29,55	-
Reino Unido	25,83	23,47	25,75	30,76	32,34
Alemania	12,79	13,21	13,09	16,26	15,29
Japón	26,79	23,18	21,34	20,89	-
Francia	13,23	13,29	13,27	13,75	12,63
Italia	22,58	20,84	19,04	19,44	20,21
China	10,20	12,99	10,89	8,89	8,18
India ^c	20,19	17,82	27,84	27,61	-
Mundo	20,02	19,62	19,50	19,66	21,90

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

^a Excluye México y Puerto Rico.

^b Excluye Brasil.

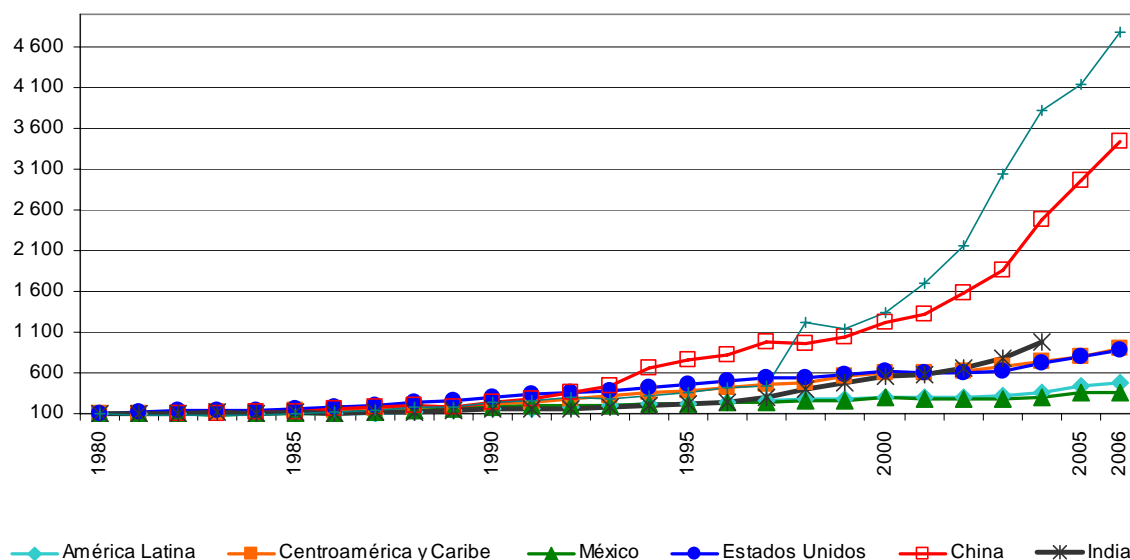
^c Se adoptó el dato reportado para el 2004 debido a la disponibilidad de información.

A nivel mundial resalta el desempeño del sector exportador de servicios de economías como China, India e Irlanda, que en los años noventa mostraron un crecimiento promedio anual del 16%, 12% y 16%, respectivamente (UNCTAD, 2007b), es decir, una variación por encima del promedio del crecimiento mundial de exportaciones (5%) en el mismo período. En el lapso 2000-2005, China, India e Irlanda mantuvieron su posición como países con el mayor crecimiento del sector exportador de servicios, por encima del promedio mundial, a un ritmo de 18%, 15% y 23%, respectivamente. América Latina alcanzó un crecimiento del 7%, mayor que en los años noventa, gracias, principalmente, al desempeño de Brasil y Chile (véase el gráfico 2).

1. Servicios con mayor crecimiento

Si bien el comercio internacional de servicios en el período reciente presenta un dinamismo superior al del comercio de mercancías, existen en aquel sector algunos servicios que son más dinámicos que otros. Como se observa en el cuadro 4, el rubro de “otros servicios” ha crecido constantemente hasta representar en 2005 el 50% del total del comercio de servicios.

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2006
(Índices 1980=100)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

CUADRO 4
EXPORTACIONES DE SERVICIOS A NIVEL MUNDIAL, 1980-2005
(Porcentaje del total de exportaciones, 1985-2005)

Sector	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Total	100	100	100	100	100	100
Transporte	33	28	25	24	23	22
Viajes	26	29	33	32	31	28
Otros servicios	40	42	42	43	47	50

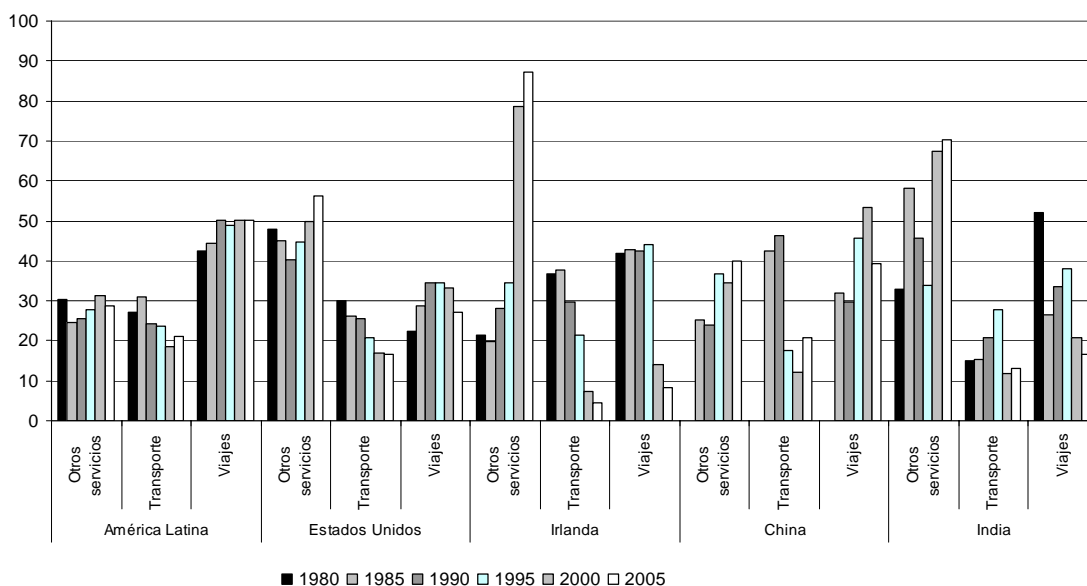
Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

El análisis del comercio de servicios, como se presenta en la balanza de pagos actualmente, revela que en la región latinoamericana existe una creciente relevancia de los servicios de viaje, asociados a turismo principalmente, con 42% y 50% de las exportaciones de servicios de esta región en 1980 y 2005, respectivamente. Por otra parte, a pesar de que las exportaciones de “otros servicios” en el total de exportaciones de servicios de la región ha pasado de 24% a 28% entre 1985 y 2005, esta proporción continúa siendo menor que la de 1980, año en que significó 30% del total de exportaciones de servicios de la región.

El crecimiento del sector “otros servicios” en América Latina contrasta con el de este tipo de servicios en países como Irlanda e India, economías en las que en 1980 las exportaciones de “otros servicios” representaban 21% y 32% del total de sus exportaciones de servicios, proporción que se incrementó a 87% y 70%, respectivamente, en 2005 (véase el gráfico 3). Esto refleja la diferencia en las ventajas comparativas que tienen estos países para la provisión de diferentes servicios en el rubro “otros servicios”.

El subsector “otros servicios” es el que presenta el mayor dinamismo en el comercio mundial. En el rubro “otros servicios” se encuentran los servicios de educación, financieros, seguros, telecomunicaciones, negocios, profesionales y técnicos, entre otros. A su vez, el subsector de “negocios, profesionales y técnicos” encierra un número grande de servicios, los cuales son desagregados en 20 servicios distintos de acuerdo con el Buró de Análisis Económico (BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos (véase el recuadro 1).

GRÁFICO 3
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN
PAÍSES SELECCIONADOS, 1980-2005
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPAL (2007a).

Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Japón, y Francia seguían acaparando en 2005 el mercado de los “otros servicios”, con una generación de 47% de las exportaciones a nivel mundial. Destacan también por el crecimiento del volumen de estas exportaciones economías como Irlanda, que incrementó su participación de 0,2% a 4,3% en el total de exportaciones de otros servicios del mundo; al igual que China, de 0,4% a 2,5%, e India de 0,6% a 1,7% entre 1980 y 2005, respectivamente. En la región de América Latina disminuyó la participación en la exportación de otros servicios de 3,7% en 1980 a 1,9% en 2005. El crecimiento promedio de las exportaciones de otros servicios para el caso de Irlanda, China e India fue, respectivamente, de 28%, 21% y 16% en los años noventa, y 27%, 23% y 13% en el período 2000-2005, respectivamente, mientras que en América Latina el crecimiento promedio fue de 6% en los años noventa y 4% en el período 2000-2005 (véase el cuadro 5).

RECUADRO 1**“OTROS SERVICIOS”: CLASIFICACIÓN DE SERVICIOS DEL BURÓ DE ANÁLISIS ECONÓMICO (BEA) DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS**

El BEA clasifica 30 diferentes tipos de servicios dentro de la categoría de “otros servicios”:

La clasificación de otros servicios privados (serie 1986-2005) comprende los siguientes:

- Educación
- Servicios financieros
- Seguros
- Telecomunicaciones
- Servicios de negocios, profesionales y técnicos
- Otros servicios

A su vez, la subcategoría de “servicios de negocios, profesionales y técnicos” comprende los siguientes tipos de servicios:

- Contabilidad y auditoría
- Publicidad
- Servicios de agricultura
- Servicios de procesamiento de datos y computación
- Construcción, arquitectura y minería
- Servicios de información y de bases de datos
- Ingeniería industrial
- Instalación, mantenimiento y reparación de equipo
- Servicios legales
- Arte comercial, correos y reproducción
- Cuidado de la salud
- Servicios de gerencia, consultoría y relaciones públicas
- Servicios médicos
- Diversos desembolsos (que incluyen desembolsos para cubrir los costos de recolectar noticias, para la producción de películas y transmisión de otro material distinto a las noticias, para mantener oficinas de promoción de turismo y negocio, promoción de ventas y representaciones, y para participar en eventos de comercio internacional)
- *Operational leasing*
- Servicios personales
- Servicios de investigación, desarrollo y pruebas
- Deportes y representación de arte
- Servicios de entrenamiento
- Otros servicios de negocios, profesionales y técnicos.

Fuente: Elaboración propia con base en BEA, *International Services Statistics* (2007).

Países como Estados Unidos, India, China e Irlanda registran una importante diversificación exportadora de sus servicios; en general, presentan un importante crecimiento de los servicios que componen la categoría de otros servicios, y en particular destacan los servicios de negocios y empresariales. Las exportaciones de servicios de la región latinoamericana se concentran en la categoría de turismo (CEPAL, 2003); es decir, que a diferencia de las tendencias mundiales, existe una escasa diversificación de las exportaciones hacia otro tipo de servicios. Aun así, existen desempeños individuales como el de Brasil, donde los servicios empresariales aportaron 78,5% del total de servicios exportados en el año 2000; en una situación similar se encuentran países como Uruguay, Paraguay, Chile, Nicaragua y Guatemala.

CUADRO 5
CRECIMIENTO PROMEDIO DE LAS EXPORTACIONES
DE “OTROS SERVICIOS”, 1980-2005
(Porcentajes)

País/región	1980	1990	2000-2005
América Latina	2,18	6,94	4,51
Estados Unidos	8,68	9,35	7,48
Irlanda	8,42	28,38	27,97
China ^a	13,66	21,30	23,03
India ^b	6,58	16,44	13,51

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

^a La tasa de crecimiento de los años ochenta considera el período 1982-1989.

^b La tasa de crecimiento del último período cubre sólo 2000-2003 debido a la falta de información.

2. El crecimiento del comercio de servicios: de la maquila a los servicios

Aunque las causas del crecimiento actual del comercio de servicios, y en especial el de los servicios empresariales, son diversas, se sustentan en un aspecto fundamental: el proceso de globalización. La competencia en los mercados internacionales ha determinado que las empresas busquen la reducción de costos a partir de la subcontratación de terceros más eficientes en la ejecución de procesos productivos o en su prestación de servicios. A esta búsqueda empresarial por mantener o mejorar su competitividad se unen otros elementos como la disminución de los costos de transporte, y el desarrollo de tecnologías de información que han permitido el surgimiento de estrategias empresariales que trascienden la proximidad entre productor y consumidor (CEPAL, 2007c).

a) Deslocalización de procesos productivos

El desarrollo del comercio internacional en general, y más recientemente el de servicios, tiene un importante impulso en las estrategias empresariales, que en busca de mayor competitividad han iniciado procesos de deslocalización (*offshoring*) de su producción.

Algunos sectores manufactureros empezaron un proceso de deslocalización de procesos completos de producción al finalizar la segunda guerra mundial. En general, se trató de procesos en los que el acceso al mercado extranjero requería que la producción de *commodities* tuviera lugar en el mismo lugar de destino, o bien casos en los que la extracción de recursos naturales, que son insumos para una empresa, supone la presencia de la IED en el sitio de la extracción. Sin embargo, los procesos de liberalización comercial han disminuido los costos del transporte y facilitado la integración de diversos procesos productivos deslocalizados en distintos puntos geográficos. Por esta razón es que a partir de mediados de la década de 1980 se inicia lo que se conoce actualmente como *offshoring*, por el cual un número sin precedente de empresas comienzan a deslocalizar partes de sus procesos productivos.

La deslocalización u *offshoring* es un término asociado al concepto de “subcontratación” u *outsourcing*, el cual hace referencia al uso de bienes y servicios producidos fuera de la empresa. El *outsourcing* puede darse dentro del mismo país en el que la empresa está ubicada, lo que sería un caso de una subcontratación doméstica; o puede darse hacia el extranjero, en cuyo caso sería una subcontratación extranjera o deslocalización (*offshoring*). En este documento se define la

deslocalización como sinónimo de *offshoring*, es decir, el proceso por el cual una empresa produce bienes o servicios fuera del país donde estaba originalmente ubicada.

El proceso de deslocalización conlleva el reemplazo de actividades productivas en un país por importaciones de bienes o servicios.

La deslocalización puede darse de dos formas:⁴

i) Producción de bienes y servicios en el extranjero, pero dentro del mismo grupo de empresas. Esta forma implica que la empresa matriz transfiera todas o algunas de sus actividades productivas a sus filiales extranjeras o a empresas nuevas creadas por ella, por medio de un movimiento de inversión extranjera directa (*offshoring in-house outsourcing*, también llamada *intra-firm offshoring* o *captive offshoring*, en UNCTAD, 2004).

ii) Producción de bienes y servicios en el extranjero, pero en una empresa no filial, en cuyo caso no hay un proceso de inversión extranjera directa. Un elemento importante es que la firma abastecedora debe adherirse estrictamente a los estándares técnicos o comerciales de los productos o servicios de la empresa compradora (*offshoring outsourcing*).

En ambos casos de deslocalización se generan exportaciones de servicios.

Procesos de deslocalización de manufacturas

Los procesos de deslocalización de manufacturas, como es de esperarse, forman parte de la estrategia de las empresas para mejorar su competitividad mundial, ya sea al reducir costos o bien al tener acceso directo a mercados a los cuales se trasladan. La gran cantidad de IED atraída por China responde a que ese país ofrece ambas ventajas. Se trata de estrategias para afrontar la creciente competencia internacional y mejorar su posición competitiva en un mundo cada vez más abierto al comercio internacional.

La deslocalización de la producción de manufacturas se inició tras el fin de la segunda guerra mundial. Sin embargo, las barreras al comercio internacional para entonces eran aún lo suficientemente altas como para desalentar la integración vertical de la producción a nivel mundial y las facilidades tecnológicas para hacerlo no existían. Los masivos procesos de deslocalización recientes han ido de la mano de diversos procesos de desmantelamiento de los obstáculos a la integración de la economía mundial: las diversas rondas sobre aranceles en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), acuerdos comerciales regionales, los sistemas de preferencias (Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Sistema Generalizado de Preferencias, países ACP) y otros. Estos procesos, unidos a los cambios que la tecnología y las nuevas infraestructuras posibilitan, han generado una reestructuración profunda de las actividades productivas, entre las que destacan la delegación de actividades accesorias a terceros y la producción en regiones distintas a las tradicionales, con miras a reducir costos y concentrar los recursos estratégicos, en lo que las empresas definen como el núcleo de sus negocios (*core business*).

En México y Centroamérica, las actividades de manufactura de exportación bajo regímenes fiscales de fomento, como las zonas francas o la maquila, surgen en las décadas de 1960 y 1970. Estas actividades constituían una excepción al modelo de sustitución de importaciones y sus objetivos principales eran la generación de empleo y de divisas. En un inicio los regímenes fiscales contenían fuertes restricciones para la venta en el mercado local y para la instalación fuera de las áreas geográficas designadas. Con el cambio de modelo económico, caracterizado por apertura comercial y liberalización económica, la manufactura de exportación se convirtió en un elemento

⁴ La literatura no tiene una categorización estricta de los procesos de deslocalización. En este estudio se adoptan sólo dos grandes categorías. Aunque algunos autores también hablan del *nearshoring* como una categoría de deslocalización (cercana al país de origen de la empresa deslocalizada, sea por cercanía geográfica o de horario), en realidad se trata de un subgrupo de la deslocalización y así se usa en este trabajo.

central del modelo, y se flexibilizaron significativamente las restricciones mencionadas (Buitelaar y Padilla, 2000; Padilla, Cordero, Hernández y Romero, 2007).

En México y en Centroamérica se inició un proceso de apertura unilateral, se facilitó el movimiento de capitales, se crearon mecanismos e instrumentos de promoción de las exportaciones, lo cual, unido a los incentivos generados por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y posteriormente los diversos acuerdos de libre comercio, redundaron en condiciones propicias para que las empresas transnacionales deslocalizaran algunos tramos de su cadena de producción hacia esta región.

Como se expone en el recuadro 2, la ICC es una iniciativa de preferencias arancelarias que llegó a transformar la estructura productiva de los países de la región. No se trató de un modelo de desarrollo diseñado en la región, sino que ésta se ajustó a decisiones de Estados Unidos. Ante esa oportunidad se respondió con instrumentos para sacar provecho de ésta y se desarrolló un tipo de inserción internacional fuertemente basada en el ensamblaje. Algo similar sucede actualmente con la deslocalización de los servicios, como se verá más adelante.

La deslocalización de funciones se ha convertido en una fuente importante de inversión extranjera directa y de generación de empleos en los países en desarrollo, aunque no ha estado exenta de un gran debate en los países desarrollados, a los cuales les preocupa perder empleos e incluso temen transferir conocimientos vitales para su competitividad. En Estados Unidos, especialmente, se han dado iniciativas para restringir el *offshoring* de ciertos servicios; algo menos intenso ha sido el debate en el Reino Unido (UNCTAD, 2004).

Los procesos de deslocalización de la producción manufacturera permitieron que algunas industrias, sobre todo las intensivas en mano de obra, reconocieran el beneficio, los costos y la eficiencia de países como México, Indonesia y Tailandia. A comienzos de la década 1990, la maquila mexicana era tan importante para Estados Unidos que se convirtió en un grupo de cabildero indispensable a favor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN marcó un cambio importante en las relaciones comerciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo. El énfasis sobre esta situación se pone en la producción global que realizan los países en desarrollo de bienes y servicios que se consumen en el mundo entero. Esto comenzó a llevarse a cabo en gran parte a través de subcontratos y de la deslocalización de la producción.

El nuevo esquema de producción se consolidó rápidamente y avanzó hacia nuevos sectores, entre los cuales los servicios representan el estadio más reciente de este proceso.

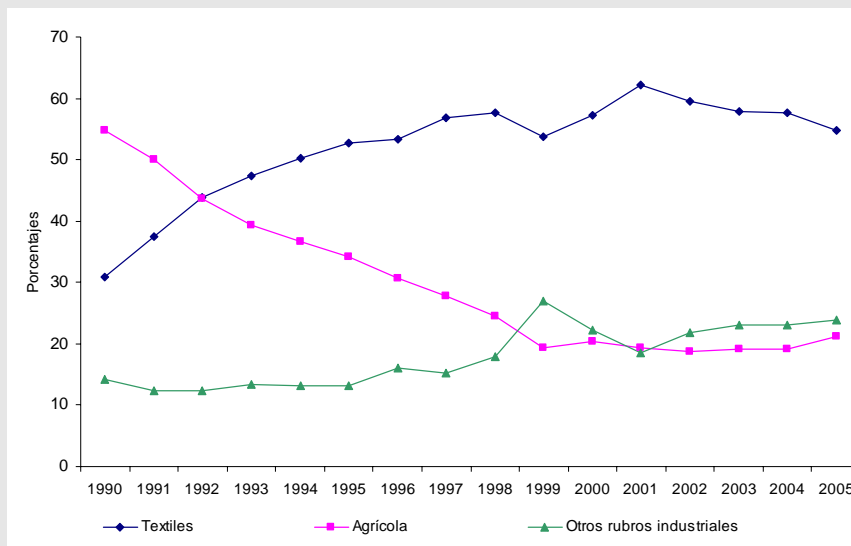
Procesos de deslocalización de servicios empresariales

La deslocalización de servicios empresariales consiste en la transferencia a terceros países de actividades o tareas que antes se hacían en el interior de las empresas. Estas actividades pueden ser rutinarias o bien procesos cada vez más complejos: servicios de apoyo logístico, administración de personal, planillas, servicios al cliente o servicios posventa, diseño, investigación, entre otros.

Al igual que en los procesos de deslocalización de actividades manufactureras, el *offshoring* de servicios comienza como un esfuerzo empresarial para concentrarse en los procesos productivos esenciales (*core business*) y desincorporar las funciones no esenciales. El objetivo principal de transferir hacia otro país algunas de las actividades accesorias era reducir costos y profundizar la especialización productiva. Con el paso del tiempo, la deslocalización de servicios empresariales también ha llegado a actividades crecientemente complejas y con mayor valor agregado que buscan explotar recursos especializados como capital humano de alto nivel o la presencia de centros de investigación y desarrollo.

RECUADRO 2 REESTRUCTURACIÓN MANUFACTURERA Y ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

En 1984 se aprobó en Estados Unidos la Ley de recuperación económica de la Cuenca del Caribe (*Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA*), conocida como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Esta ley dio acceso privilegiado al mercado de ese país a un importante número de productos, entre los que destacan los de confección. Sin embargo, la condición de acceso exigía un componente importante de insumos de Estados Unidos para acogerse a esos beneficios. Los países beneficiarios hicieron esfuerzos por aprovechar de la mejor manera posible esta oportunidad: se crearon leyes y zonas especiales para recibir la inversión extranjera enmarcada en dicha ley, se modernizaron aduanas, se mejoraron los puertos, entre otras reformas. Quince años después de la aprobación de la ICC las exportaciones industriales de la maquila representaban más del 55% del total de las exportaciones de Centroamérica hacia Estados Unidos. La estructura de las exportaciones de la región cambió sustancialmente, convirtiéndose en una región netamente exportadora de bienes manufacturados (confección, principalmente).



El impacto de la ICC en la región centroamericana ha sido significativo, sobre todo en cuanto al crecimiento del sector exportador —en especial la maquila de confección—, la diversificación de las exportaciones regionales —hasta entonces concentradas en productos agrícolas tradicionales— y la profundización de las relaciones comerciales con Estados Unidos. En 2007, 35% de las exportaciones de Centroamérica se dirigían a Estados Unidos y las exportaciones industriales de la maquila representaban más del 55% del total de las exportaciones de la región a ese país.

Productos como el banano y el café, que juntos representaban 31% del total de exportaciones regionales a Estados Unidos en 1990, disminuyeron su porcentaje en el total de las exportaciones regionales hasta sólo 9% de éstas en 2004. Por el contrario, las exportaciones de camisetas y abrigos (códigos 6109 y 807) aumentaron su contribución al total de exportaciones de un escaso 2,5% a 24% del total de las exportaciones centroamericanas, en ese mismo período.

Mediante la firma del TLCAN, México mejoró sus condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos, lo que suscitó el reclamo de los demás miembros de la ICC, pues consideraron que ello provocaría desviación de comercio e inversión hacia México. Aunque en mayo de 2000 se dio una ampliación de la ICC mediante la aprobación de la Ley de asociación comercial Estados Unidos–Cuenca del Caribe (*U.S.–Caribbean Basin Trade Partnership Act–CBTPA*), ésta no otorgó una paridad total con el TLCAN.

Fuente: Elaboración propia con datos de MAGIC Plus, ICC, CBTPA y fuentes oficiales.

Impulsado por la conversión de los servicios en *commodities*, muchas empresas han reconfigurado su producción de servicios interfronterizos, en lo que parece ser un nuevo escenario en la evolución de la división internacional del trabajo. Las nuevas posibilidades que ofrecieron las tecnologías de la comunicación, a partir de finales de la década de 1990, aceleró el proceso de deslocalización de operaciones empresariales, naciendo así un gran mercado internacional de servicios.

La deslocalización de los servicios empresariales puede darse por dos vías, como antes se señaló: producidos dentro del mismo grupo de empresas o transferidos a una empresa no filial. En el primer caso (*in-house outsourcing*, o comercio de servicios intrafirma), los centros de servicios deslocalizados también son conocidos como “centros de servicios compartidos” (*shared services*) o “centros de costos”,⁵ debido a que inicialmente su función exclusiva consistía en disminuir los costos administrativos de las empresas multinacionales. En el segundo caso, los servicios empresariales son suministrados por un proveedor externo cuyo único vínculo es un contrato de servicios con empresas especializadas (comercio de servicios transfronterizo, según la terminología BEA, como es el caso ilustrativo del convenio entre P&G y Hewlett Packard (véase el recuadro 3).

RECUADRO 3 DESLOCALIZACIÓN DE SERVICIOS: ACUERDOS ENTRE PROCTER & GAMBLE (P&G) Y HEWLETT PACKARD

En 1999, P&G efectuó una reorganización y creó una unidad global de negocios (Global Business Services Unit). Además, deslocalizó la mayoría de sus procesos transaccionales financieros y de contabilidad (*finance and accounting transactional processes*) hacia un centro de servicios compartidos, con lo que buscaba subcontratar los procesos transaccionales de sus cuentas por cobrar en todo el mundo.

En 2003, P&G efectuó alianzas estratégicas con Hewlett Packard e IBM, los cuales se establecieron en Costa Rica, donde P&G tenía su centro de servicios compartidos. IBM se encarga de dar servicios a empleados y de efectuar los servicios de viajes, mientras que Hewlett Packard lleva a cabo servicios relacionados con tecnologías de la información y las comunicaciones de P&G. Costa Rica se convierte así en una *hot spot* para los servicios de estas empresas. Alrededor de 60% de los servicios para P&G se realizan en Costa Rica.

El acuerdo de P&G con Hewlett Packard alcanzado en 2003 significa que esta última daría servicios de administración de tecnologías de la información y comunicaciones a P&G durante 10 años. El acuerdo es por un monto de 3.000 millones de dólares.

En 2004 Hewlett Packard y P&G acordaron, además, que la primera administraría todas las operaciones transaccionales de cuentas por cobrar de la corporación P&G. Este acuerdo expandió el contrato de 3.000 millones de dólares firmado en 2003 sobre tecnologías de la información.

Actualmente, Hewlett Packard administra la infraestructura de tecnologías de la información de P&G, procesamiento y almacenamiento de datos de operación, apoyo a empleados y usuarios finales, administración de redes y el desarrollo y mantenimiento de algunas aplicaciones para las operaciones globales de P&G. Esto significó que en Costa Rica, donde se encuentra la unidad global de negocios de P&G, más de 600 empleados de P&G pasaron a las filas de IBM y de Hewlett Packard. Esta última cuenta ahora con cerca de 5.000 empleados en ese país.

El acuerdo que Hewlett Packard firmó con P&G forma parte de otros contratos de administración de servicios que Hewlett Packard tiene con empresas como Bank of Ireland, Bank of India, y China Development Bank. Hewlett Packard ha anunciado que seguirá buscando acuerdos de BPO (*business process outsourcing*) a nivel global.

Fuente: Elaboración propia con datos de los sitios web de P&G, HP y entrevistas.

De acuerdo con los estudios efectuados por el BEA (2006), el principal canal de importación y exportación de servicios de esta economía es el comercio intrafirma. En 1986 las ventas en el extranjero de empresas filiales de las empresas estadounidenses eran de 60.500 millones de dólares, mientras que en 2005 éstas alcanzaron el valor de 528.500 millones de dólares, es decir, tuvieron un crecimiento promedio anual de 12,1%. Las exportaciones de servicios de Estados Unidos vía comercio transfronterizo —venta de servicios a empresas ubicadas en el extranjero, pero que no constituyen comercio intrafirma— entre 1986 y 2006 fue de 77.500 y 404.300 millones de dólares respectivamente, es decir, un crecimiento promedio anual de 8,6%. Esto significa que a mediados de 1980 el comercio de servicios intrafirma era menor que el comercio transfronterizo de servicios, situación que se invirtió dos décadas más tarde.

⁵ El concepto de “centro de costos” de servicios difiere del que se usa en la industria de manufactura. En el primer caso se refiere exclusivamente a su función de reducción de costos de operación a diferencia del segundo caso, en el que se refiere a operaciones intrafirma, a las que no se les asigna valor contable.

Un panorama similar ocurre con respecto a las importaciones de servicios por parte de Estados Unidos por conducto de filiales de empresas extranjeras. Las ventas rebasaron en valor a las importaciones por medio del comercio transfronterizo a fines de la década de 1980 (62.600 y 389.000 millones de dólares en 1987 y 2005, respectivamente); es decir, un crecimiento promedio de 10,7%, mientras que las importaciones por medio del comercio transfronterizo crecieron 8,1% en promedio entre 1986 y 2006 (véase el gráfico 4).

Los servicios deslocalizados se han expandido con rapidez. Actualmente sería incorrecto decir que sólo las actividades rutinarias, complementarias y que no requieren personal altamente calificado son las que se deslocalizan. Las experiencias exitosas de la mayoría de las empresas ha conducido a que éstas trasladen al exterior actividades cada vez más complejas que requieren de mano de obra profesional altamente calificada. De hecho, en muchos casos las compañías que deslocalizan servicios lo hacen para mejorar su calidad, consolidar actividades en busca de economías de escala y reducir costos por medio de salarios más bajos, pero también para acceder a ciertas habilidades o mercados, o sea, como lo indica UNCTAD (2004), para cosechar los beneficios de la nueva división internacional del trabajo que se está creando.

Los servicios empresariales transfronterizos incluyen, entre otros, los siguientes:⁶

- 1) Procesamiento y almacenamiento de datos
- 2) Diseño y administración de sitios web
- 3) Centros de llamadas (*call centers*)
- 4) Servicios de oficina (*BPO: business process outsourcing*)
- 5) Gestión de tarjetas de crédito
- 6) Diseño de productos y empaquetados
- 7) Gestión logística
- 8) Asistencia al consumidor
- 9) Cobranzas

Sin embargo, como lo indica el BEA (2006), el principal canal de deslocalización de actividades hacia los países en desarrollo es la modalidad de “centros de servicios compartidos” (*in-house outsourcing*, o comercio intrafirma) o la subcontratación de proveedores de servicios de países desarrollados (como es el caso del acuerdo entre P&G y Hewlett Packard), los cuales garantizan los estándares que requieren las empresas multinacionales.

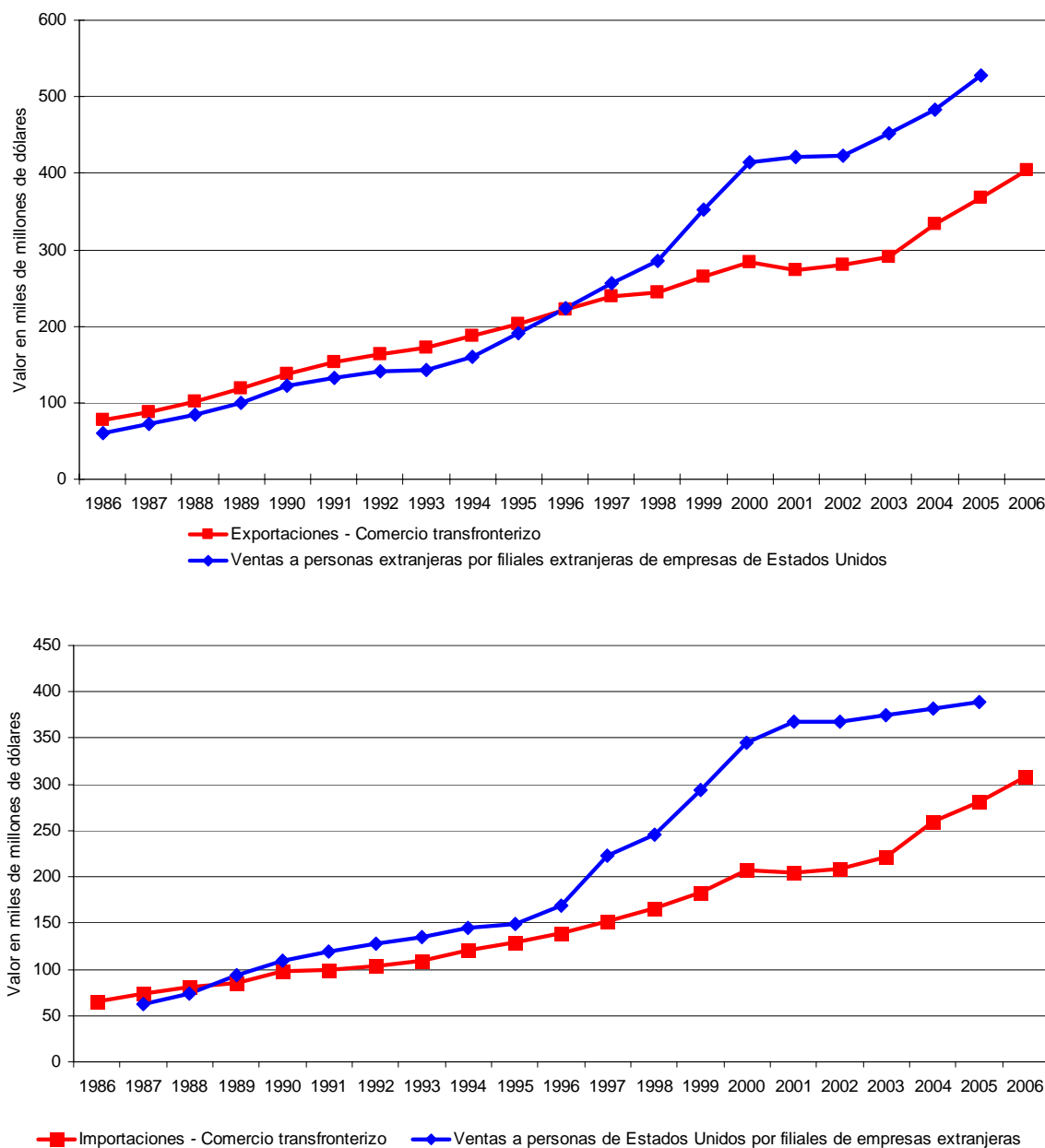
A causa de estas operaciones suele afirmarse que es deseable que los países exportadores de servicios empresariales transiten desde el modelo de “centros de servicio” a *offshoring outsourcing*, de manera que ello les permita moverse hacia actividades más complejas, a brindar servicios a varias empresas y a no depender de las decisiones de una casa matriz, así como a construir capacidades para que los servicios los brinden empresas nacionales.

b) Acuerdos comerciales

Los países latinoamericanos han promovido profundos cambios en la forma de insertarse en la economía mundial desde que en la década de 1980 acometieron el proceso de apertura de sus economías. Entonces los países no contaban con acuerdos internacionales sobre el comercio de servicios, pero el proceso de apertura llevó a abrir a la competencia internacional sectores que por décadas estuvieron cerrados al comercio e incluso en manos del Estado.

⁶ Se sigue aquí la lista que presenta Joaquín Piña en su trabajo (Piña, 2005).

GRÁFICO 4
ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE SERVICIOS PRIVADOS, 1986-2006



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Bureau of Economic Analysis (2007), US International Services.

En la década de 1990 los países de la región se adhirieron al Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS y GATS, por sus siglas en inglés) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) e incorporaron disciplinas que afectan los servicios a través de múltiples acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Más aún, las distintas iniciativas e innovaciones efectuadas con respecto al marco de los acuerdos comerciales en América se perciben a menudo a nivel mundial como una experiencia importante en la construcción de reglas y acuerdos desde distintos enfoques para la liberalización de los servicios.

GATS es el único tratado multilateral sobre servicios a nivel mundial. Este acuerdo cubre cuatro modalidades de servicios: la primera es la oferta de servicios por medio de la presencia comercial, definido como cualquier clase de negocio o establecimiento profesional, incluyendo la constitución, adquisición o mantenimiento de una persona jurídica o la creación o mantenimiento de una filial o una oficina de representación en el territorio de un miembro, con el fin de dar un servicio. Las otras tres modalidades son comercio transfronterizo, consumo en el extranjero y presencia de personas naturales. Es importante indicar que en el contexto de GATS, los principios de acceso a mercado y trato nacional sólo aplican a los sectores con los que un miembro ha hecho un compromiso específico. En otras palabras, el GATS tiene un diseño de lista positiva: sólo lo que está en el tratado queda liberalizado y sujeto al compromiso específico que el país ha indicado. Al establecer sus compromisos, los países pueden poner limitaciones, condiciones y listar las industrias y formas de servicios que se cubren en el tratado.

Contrario al GATS, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés), que entró en vigor en 1994, está diseñado con base en el enfoque de lista negativa (véase la figura 2). Esto significa que se liberalizaron todos los servicios, excepto aquellos no incluidos expresamente en la lista de medidas disconformes. La importancia del TLCAN es que constituye el primer acuerdo que contiene una sección relativa al libre comercio de servicios entre países desarrollados y países en desarrollo, y que su diseño fue adoptado en otros acuerdos bilaterales. Éste es el caso del acuerdo de Estados Unidos y Chile y del Tratado de Libre Comercio de República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés).

Los acuerdos comerciales han contribuido al aumento del comercio de servicios, sobre todo al incluir en sus obligaciones los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y la exclusión del requisito de presencia local para proveer servicios.

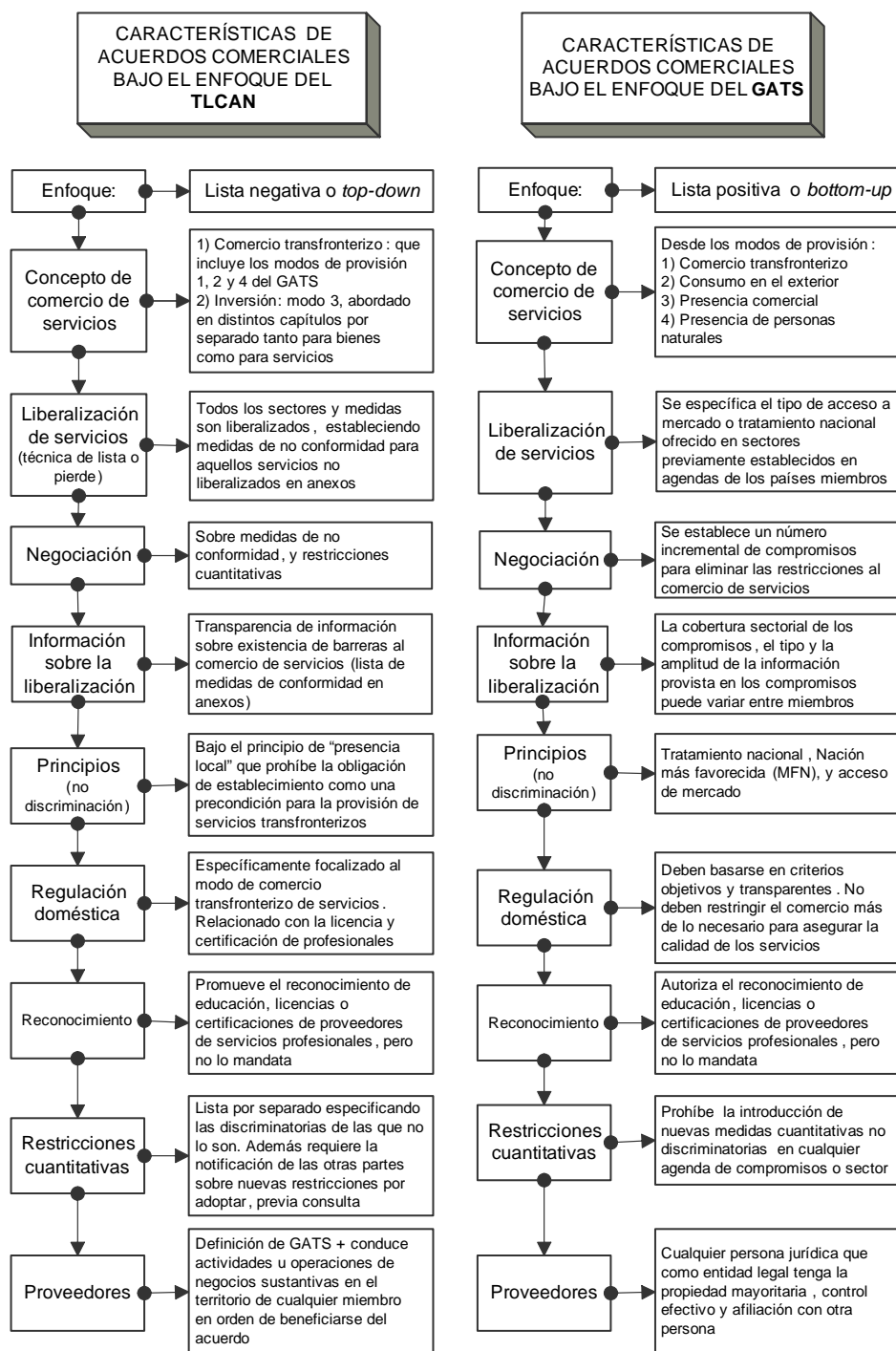
El principio de trato nacional obliga a las partes a otorgar a los proveedores de servicios un trato no menos favorable que el brindado a sus propios proveedores. El principio de trato de nación más favorecida obliga a las partes a otorgar a los proveedores de servicios un trato no menos favorable que el concedido a los proveedores de servicios de cualquier otro país que no sea parte del acuerdo. Y por último, la obligación sobre presencia local prohíbe exigir a un proveedor de servicios que establezca o mantenga oficina de representación u otro tipo de empresa en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

3. Más allá de la deslocalización: oportunidades para los países en desarrollo

Cada vez hay un mayor número de empresas cuya forma de trabajar se fundamenta en una estrategia global, tanto desde el punto de vista de acceso a mercados (aumentar sus ventas), como desde el punto de vista de su administración (eficiencia y costos). Esta nueva forma de producción está generando nuevas oportunidades de negocios, los más recientes en el terreno de la asistencia empresarial, que brindan servicios de muy diversa índole a empresas domésticas y extranjeras.

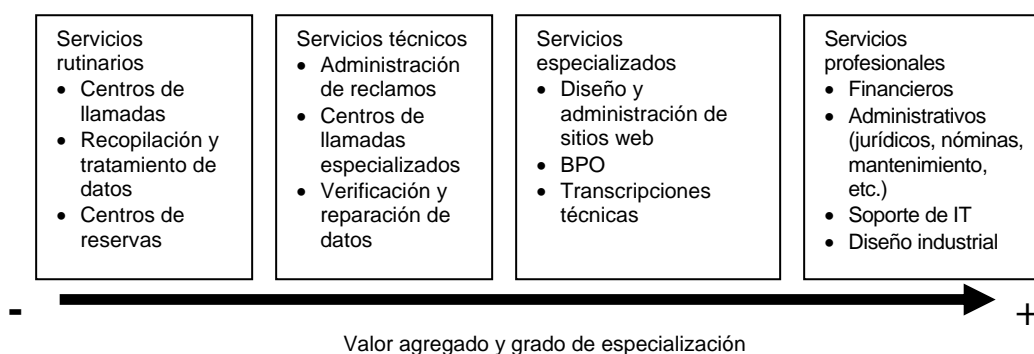
Como se mencionó, los servicios empresariales deslocalizados han ido evolucionando desde actividades rutinarias y meramente complementarias, hasta procesos especializados que requieren capacidades particulares, muchas veces transferidas directamente por el comprador. Por medio de la IED y con el desarrollo de capacidades locales, los países en desarrollo pueden transitar rápidamente de un tipo de servicios complementarios a otros más especializados. En la figura 3 se muestran esquemáticamente los diversos servicios y sus grados de complejidad, analizados por su valor agregado. Conviene destacar que la figura simplifica la realidad con miras a permitir su graficación, pero la realidad es más compleja, de manera que algunos servicios que en la figura aparecen como de bajo valor agregado, en casos específicos pueden ser sofisticados y con alto valor agregado.

FIGURA 2
DIFERENCIAS ENTRE EL ENFOQUE DEL TLCAN Y EL ENFOQUE DEL GATS



Fuente: Elaboración propia con base en Stephenson y Prieto (2002).

FIGURA 3
SERVICIOS EMPRESARIALES DESLOCALIZADOS POR GRADO DE ESPECIALIZACIÓN Y COMPLEJIDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de Piña (2005).

Si bien por conducto de la IED los países en desarrollo pueden insertarse rápidamente al comercio internacional de servicios empresariales, el gran reto se encuentra en consolidar una base nacional de servicios empresariales. La importancia de transitar hacia la prestación de servicios empresariales por medio de empresas locales radica en la consolidación de relaciones de interdependencia más estables y de largo plazo. No es extraño observar que firmas nacionales en India o Polonia sean contratadas para realizar auditorías, diseño, interpretaciones de resultados médicos, lo que posiciona a estos países en un nivel de especialización alto en el comercio mundial de servicios.

Los beneficios que los países esperan obtener de la exportación de servicios, además de los que son comunes con la exportación de mercancías como el ingreso de divisas, mejora en la balanza de pagos, entre otros, y se encuentran especialmente ligados a la creación de empleos de mayor calidad y al desarrollo de nuevas capacidades en la fuerza de trabajo nacional.

La industria exportadora de servicios necesita menores inversiones de capital físico y su principal determinante de la productividad es el capital humano especializado y la disponibilidad de servicios locales relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación. Debido a la especialización de la mano de obra, las exportaciones de servicios generan mayor valor agregado que la industria ensambladora de manufacturas.

Otro elemento positivo se relaciona con la capacitación de la mano de obra. Los servicios empresariales a distancia transmiten conocimientos tecnológicos y administrativos de las empresas compradoras a las proveedoras de los servicios; de ahí la importancia de moverse hacia la creación de empresas nacionales capaces de proveer servicios empresariales con estándares internacionales. Todo esto redundará en una mayor eficiencia de los servicios a nivel nacional, y por lo tanto en la competitividad en general.

Fomento del sector servicios

En América Latina en general se ha desarrollado una valiosa experiencia en la promoción de exportaciones de mercancías, experiencia que no ha tenido su reflejo en la promoción de exportaciones de servicios nacionales. La reciente evolución de los servicios deslocalizados abre una ventana de oportunidad para insertarse en la cadena de producción de los servicios globales (venta de servicios empresariales a empresas en el extranjero, en lugar de ser únicamente receptores de IED relacionada con la deslocalización) que, sin embargo, está siendo aún poco explorada.

Los países latinoamericanos han fortalecido su capacidad exportadora de mercancías mediante diversos instrumentos de política pública: créditos, subsidios, programas de encadenamientos productivos, certificaciones sanitarias, certificaciones de calidad, estrategias de mercadeo basadas en marca país o marcas especiales, entre otros. Muchos de estos instrumentos han probado ser efectivos en la promoción de exportaciones de mercancías y los países en general han desarrollado capacidades en esta área. Igualmente, se han reconocido debilidades en este modelo y en algunos de sus instrumentos, sobre todo por lo que se refiere a la capacidad de los países exportadores de aumentar el valor agregado de sus exportaciones y en los débiles encadenamientos que se han generado entre el sector exportador y el resto de la economía nacional.

A pesar de la experiencia acumulada en la promoción de exportaciones de mercancías, no se puede decir lo mismo con respecto al fortalecimiento y promoción de las exportaciones de servicios. El desarrollo reciente de muchas de las exportaciones de servicios en la región latinoamericana ha venido de la mano de la inversión extranjera directa, aumentando así la presencia de los centros de servicios y de las empresas transnacionales que brindan servicios especializados a otras grandes empresas en el extranjero. Sin embargo, es posible aprovechar aún más el terreno abierto por los acuerdos comerciales para una mayor participación de diversos sectores de servicios en el comercio internacional, y un elemento importante al respecto es que las reglas de la OMC permiten instrumentos para la promoción de esta actividad, como los subsidios, que están prohibidos para el resto las exportaciones.

En este sentido, aún deben explorarse, adaptarse e implementarse iniciativas públicas exitosas en la promoción de exportaciones de mercancías, que permitan una mayor internacionalización de servicios. Prieto (2003) ha identificado que las principales acciones públicas de promoción del comercio internacional de servicios deben estar orientadas a la reducción de costos de transacción y al mejoramiento del acceso a mercados de exportación mediante: i) la liberalización progresiva de servicios en negociaciones comerciales; ii) medidas fiscales y financieras, principalmente constituidas por apoyos tributarios y acceso a financiamientos especiales; iii) medidas de apoyo logístico, constituidas por la facilitación de acceso a información; iv) apoyo para la participación en eventos internacionales, y v) la certificación internacional de la calidad de los servicios susceptibles de exportación.

Además, al igual que sucede con la industria de mercancías, es importante diseñar políticas que permitan mover la producción nacional hacia eslabones más altos y sofisticados en la cadena del valor. Esto permitiría aumentar su valor agregado, particularmente si se especializan en servicios profesionales, servicios de I+D y servicios de diseño, los cuales generan mayores ingresos que otros servicios simples y que requieren del desarrollo de capacidades sofisticadas. Por esta razón, las acciones públicas relacionadas con la mejora de las capacidades del capital humano son de gran importancia: entrenamiento, bilingüismo, especializaciones universitarias, entre otras.

4. Exportaciones de servicios y capital humano

Los recursos humanos son de gran importancia en la industria de servicios debido a que su aprovisionamiento requiere de mucha interacción con los clientes (OCDE, 2005); asimismo, a pesar de los avances tecnológicos recientes, los servicios tienen como principal factor de producción al capital humano.⁷

En la relación entre la comercialización de servicios y el capital humano se identifican aquí dos líneas distintas de análisis: por una parte, el impacto que el comercio de servicios puede tener

⁷ Éste se construye principalmente por medio de la educación formal y el entrenamiento posterior a ésta (incluida la capacitación en el trabajo), pero también es producto de otras inversiones como salud y difusión cultural (Becker, 1964).

para la economía exportadora y, por otra, el desarrollo de capital humano como condición central para una exitosa producción de servicios.

Como se mencionó, gran parte de la plataforma de servicios de exportación en México y Costa Rica ha sido creada por empresas multinacionales que encuentran ventajas de establecer subsidiarias en estos países. El tipo de beneficios que la IED tiene en el área de servicios en las economías huéspedes no difiere significativamente del que posee en actividades de manufactura: creación de empleo, generación de divisas, encadenamientos productivos con el resto de la economía local (aunque generalmente hay menor espacio en las actividades de servicios) y transferencia de tecnología, entre otros (UNCTAD, 2004; OMC, 2005b).⁸

Respecto de la transferencia de tecnología, el impacto positivo más importante probablemente sea la capacitación de los empleados locales. Para asegurarse de que los servicios son ofrecidos de acuerdo con los estándares de las multinacionales, estas empresas ofrecen capacitación en el trabajo, cursos formales en salones o cursos en línea. Los temas varían dependiendo de las actividades a realizar y van desde el entrenamiento en funciones básicas asociadas con las tareas diarias y el trato al cliente, a la actualización continua en nuevas prácticas de la industria y nuevas tecnologías.

Las características de la capacitación al personal local, así como la capacidad de éste para absorber los nuevos conocimientos, dependen de diversos factores (UNCTAD, 2004). En primer lugar, está condicionada por las actividades que realizan las empresas multinacionales. Como se mencionó, en la comercialización de servicios hay actividades con distinta intensidad en el uso de tecnologías y conocimientos. Las actividades con mayor intensidad en el uso de estos factores son las que tienen un mayor potencial de transferir conocimientos especializados y avanzados a los recursos humanos locales (OCDE, 2007a). En segundo lugar, las empresas multinacionales tienen distintas políticas de transferencia de tecnología y de capacitación de sus recursos humanos. Estas políticas determinan si los conocimientos y habilidades necesarios para exportar los servicios son desarrollados en el interior de la subsidiaria, si son adquiridos por medio de la contratación de personal local o si se transfieren personal de otras subsidiarias extranjeras (expatriados). En tercer lugar, la calidad del sistema educativo, y por lo tanto del capital humano, previo a la llegada de la multinacional es central para la absorción y buen aprovechamiento de los conocimientos transferidos.

En cuanto a la segunda línea de análisis, el desarrollo de capital humano es un factor central para la exportación de servicios, sobre todo aquellos intensivos en conocimientos como planos de arquitectura, desarrollo de *software* e investigación y desarrollo. El crecimiento de la industria de exportación de servicios en la subregión requiere cambios significativos en la oferta de capital humano, debido a que las empresas demandan una mayor cantidad y calidad de profesionistas de la que actualmente se dispone. Incluso actividades como los centros de llamadas y la captura de datos, clasificadas en el peldaño inferior de intensidad en conocimientos, requieren competencia en el idioma inglés y un manejo básico de computadoras (OCDE, 2005). Como consecuencia, ante la fuerte contracción de la industria de exportación de prendas de vestir en Centroamérica,⁹ la transferencia de los empleados de esta industria a la exportación de servicios requiere de grandes esfuerzos de capacitación.

Una de las principales ventajas comparativas de China e India respecto de América Latina y el Caribe para el desarrollo de la industria de exportación de servicios es la disponibilidad de recursos humanos calificados. En la India se han creado universidades e institutos tecnológicos de excelencia que gradúan aproximadamente 200.000 profesionistas por año (75.000 de ellos en tecnologías de la información). De manera similar, en China se gradúan aproximadamente 50.000

⁸ Véase Hobday (1995); Blomström y Kokko (1998); Radosevic (1999); Romo Murillo (2005) para un análisis más detallado de la transferencia de tecnología a través de IED.

⁹ Véase Padilla, Cordero, Romero y Hernández (2007).

profesionistas en informática por año (CEPAL, 2007c). En contraste, la empresa de consultoría internacional, A. T. Kearney reporta que la principal debilidad de Costa Rica para atraer más IED en servicios es la disponibilidad de recursos humanos calificados (Kearney, 2007b), debido a que las empresas existentes han absorbido la oferta disponible.

Existe una estrecha relación entre las dos líneas de análisis arriba expuestas, pues son complementarias y su fortalecimiento puede llevar a la creación de un círculo virtuoso. Al incrementar los esfuerzos de formación de capital humano calificado, se generan mayores incentivos para que empresas multinacionales transfieran actividades de exportación de servicios más intensivas en conocimientos, al mismo tiempo que el personal local desarrolla mayores habilidades para absorber los conocimientos transferidos. Por otra parte, esta transferencia fortalece la capacidad de la economía local para el desarrollo de capital humano, creando así un círculo virtuoso. Entonces, existe un importante papel que deben desempeñar los gobiernos para establecer políticas públicas de educación como estrategia de progreso en materia de desarrollo del capital humano y por lo tanto del potencial exportador de servicios más sofisticados.

Por último, surge como línea de investigación futura el posible impacto que tiene la exportación de servicios por medio de empresas multinacionales en la disponibilidad de capital humano para las empresas de capital nacional. Debido a los mayores recursos económicos y las mejores perspectivas de desarrollo profesional, las empresas multinacionales se encuentran en clara ventaja para atraer los mejores recursos humanos en un mercado laboral que está próximo al pleno empleo, tanto en Costa Rica como México, en este nicho específico, lo que se podría denominar como “fuga de cerebros interna”.

II. Tendencias del comercio internacional de servicios en Costa Rica y México

1. Metodología y fuentes

El análisis del comercio internacional de servicios ha encontrado grandes obstáculos por la falta de información consistente. Las principales limitaciones de la estadística sobre el comercio de servicios se relacionan con la escasez de métodos e instrumentos para rastrear las diferentes tendencias de las industrias de servicios, de su comercio, así como de sus insumos y productos. (MIT, 2006). Asimismo, existe una importante proporción de servicios que están incorporados en la producción de bienes y que, por lo tanto, no se registran en las estadísticas del comercio internacional de servicios.

Existe un subregistro estadístico del volumen y composición del comercio internacional de servicios, asociado principalmente a su característica intangible. Lo anterior, aunado a la innovación experimentada en el ámbito de las tecnologías de la información, determina una mayor posibilidad de exportación de servicios sin que éstos pasen por algún tipo de control como las aduanas, y por lo tanto no se registran. Incluso en el traslado físico de personas que prestan un servicio en el extranjero, éste no queda registrado, además de existir la posibilidad de que el viaje se realice bajo la modalidad de turista y no como un viaje de negocios. "... la ausencia de tarifas sobre los servicios, y su carácter no físico, determinan que un trabajador que

ofrece un servicio, que se traslada entre fronteras, no llene un formato aduanal, y por lo tanto no existe ningún registro de la transacción” (MIT, 2006). A diferencia del comercio de bienes, la debilidad de contabilizar “en frontera” el comercio internacional de servicios conlleva a desarrollar encuestas para la recolección de esta información.

Las diferentes iniciativas públicas de medición del volumen y composición del comercio de servicios en el mundo a partir de encuestas a las empresas tienen ventajas, pero también ciertas limitaciones. La capacidad de las encuestas para capturar las ventas y compras asociadas al comercio internacional de servicios, independientemente del canal por el que son realizadas, es su principal ventaja. Sin embargo, las limitaciones provienen de la precisión de la información que recolectan, pues en algunos casos se limitan a transacciones mayores de servicios por su valor, y en otros enfrentan problemas en el envío y recolección de las encuestas a las empresas. Asimismo, a pesar de que estas encuestas permiten incorporar en la clasificación de servicios una mayor desagregación, el grado de desarrollo de estas clasificaciones distan mucho de las existentes para los productos comerciados (por ejemplo, en Estados Unidos un detalle de 30 categorías de servicios reportados contrastan con más de 16.000 categorías de productos).

Estas dificultades y diversas características de las economías de México y Costa Rica pueden explicar en parte las diferencias observadas en el análisis estadístico del patrón del comercio internacional de servicios de ambas economías.

Costa Rica ha desarrollado un sistema de zonas francas que ha sido aprovechado por distintas empresas multinacionales a partir del *offshore* de servicios, lo cual facilita el registro y la precisión del volumen de sus exportaciones. La medición del Banco Central de Costa Rica se realiza con base en el monitoreo trimestral a 600 empresas que están clasificadas como empresas de servicios. Sin embargo, el emprendimiento de nuevas empresas de servicios es muy dinámico, y por lo tanto es bastante probable que esta cifra esté subestimada. Actualmente, el Ministerio de Comercio Exterior, la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER) y el Banco Central de Costa Rica realizan un ejercicio de revisión de la medición de las exportaciones de servicios, que incluye, por ejemplo, el monitoreo a las empresas de *software*; sin embargo, la muestra aún es reducida. En este trabajo, la mayoría de los datos sobre exportación de servicios de Costa Rica se tomaron de fuentes oficiales de ese país, sobre todo de PROCOMER y del Banco Central de Costa Rica. La información del BEA¹⁰ para Costa Rica se encuentra agregada regionalmente en la categoría de “Otros países de Centro y Sur América”, y de acuerdo con la consulta que se efectuó a los funcionarios responsables de la elaboración de esta información en el BEA,¹¹ no se cuenta con un mayor grado de desagregación por país para este tipo de estadística.

En México, diversos factores dificultan la medición del comercio de sus servicios: el grado de informalidad de la economía, su estructura fiscal, la falta de incentivos directos a las empresas exportadoras de servicios, así como la cercanía geográfica con Estados Unidos (que facilita el comercio de servicios a menor escala), además de actividades (bienes raíces, construcción, envío de documentos) que son realizadas entre la población migrante y sus familiares en México. Tanto en Costa Rica como en México son incipientes las iniciativas públicas por mejorar la calidad de la información relacionada con el volumen y composición de los servicios exportados.

Con base en estas limitaciones y el subregistro existente de la información sobre el comercio internacional de servicios, existe la posibilidad de una pérdida en la calidad de la estadística recolectada. El subregistro puede explicar las diferencias que se observan en el patrón de las estadísticas de exportaciones de servicios de Costa Rica y México. El análisis cuantitativo que se hace en este capítulo debe tomarse como indicativo, no como datos definitivos, y debe sopesarse en función de las limitaciones mencionadas.

¹⁰ www.bea.gov.

¹¹ Michael Mann, Chief, Current Account Services Branch (Michael.Mann@bea.gov).

En este trabajo se emplean datos del BEA para analizar con mayor detenimiento la exportación de los servicios no tradicionales de México. El BEA tiene la ventaja de contener estadísticas detalladas para el caso de México por ser un país desde donde Estados Unidos importa una proporción considerable de servicios. Esta fuente se complementa con diferentes fuentes de información cualitativa.

Para Costa Rica no existen datos estadísticos que provean la desagregación del comercio exterior de servicios como lo presenta el BEA. Este organismo cuenta con un registro a nivel regional de los servicios que importa de otros países de “Centro y Sur América”.¹² De ahí que con el objetivo de conocer un panorama sobre el tipo de servicios que exporta Costa Rica se utilice la información que presenta PROCOMER (las exportaciones de las empresas en zonas francas representaron en 2005 53% de las exportaciones totales de Costa Rica; PROCOMER y COMEX, 2006), así como la información recabada por medio de entrevistas y de otras fuentes no oficiales.

2. Tendencias generales del comercio de servicios

Como se observó en el capítulo I, las exportaciones e importaciones de servicios desempeñan un papel fundamental y dinámico en la economía mundial. A pesar del modesto desempeño de la región latinoamericana, existen casos individuales que sobresalen por el dinamismo y la importancia que ha cobrado el comercio internacional de servicios. Así, Costa Rica presenta un importante crecimiento de sus exportaciones de servicios, a un ritmo de 12% anual, en promedio, entre 1985 y 2005. Por otra parte, México se posiciona como la quinta economía más importante en cuanto al origen de las importaciones de servicios de Estados Unidos, que es el principal importador de servicios a nivel mundial (véase el cuadro 6). En este sentido, y aunque ha perdido dinamismo en los últimos años (CEPAL, 2007c), México continúa siendo el mayor exportador de servicios de América Latina hacia el mundo.

El comportamiento del comercio de servicios, en los casos de Costa Rica y México, sigue distintos patrones. Por una parte, en Costa Rica el dinamismo de las exportaciones de servicios determina el saldo favorable en la cuenta de servicios, y en buena medida el balance de la cuenta corriente de su balanza de pagos. A su vez, en México, a pesar del importante volumen de sus exportaciones, el saldo en cuenta corriente de servicios se ha mantenido negativo, y este país califica como importador neto de servicios (véanse los gráficos 5 y 6).

Asimismo, las diferencias en el desempeño del sector exportador de servicios en Costa Rica y México están vinculadas con las causas que determinan los patrones mundiales y el dinamismo del comercio internacional de servicios.

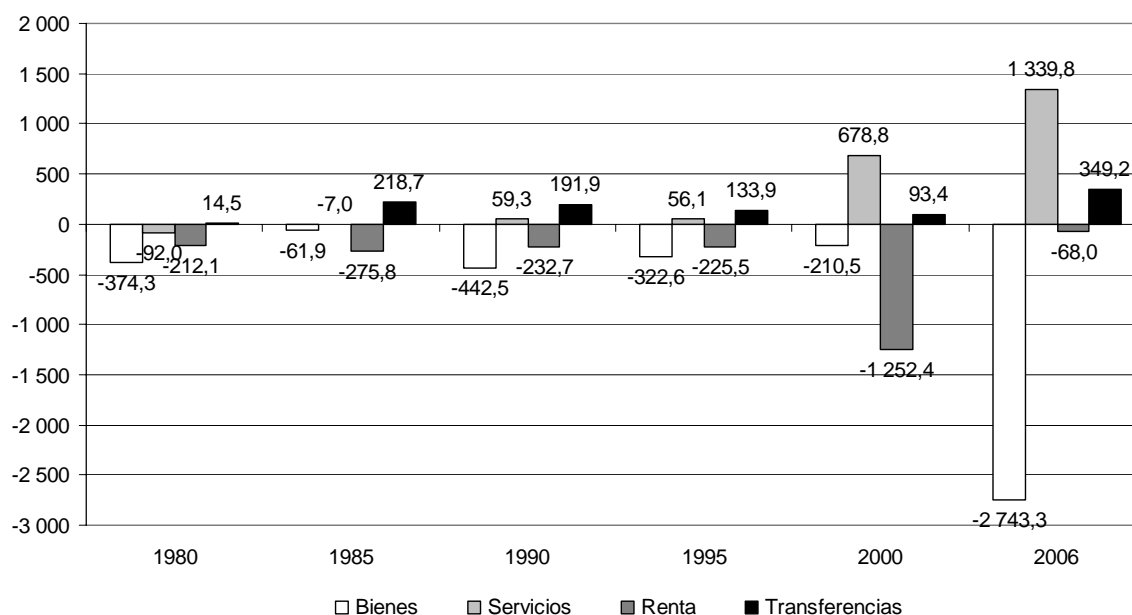
¹² La fuente no especifica qué países se toman en cuenta en esta clasificación; sin embargo, sí indica que no se incluyen Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela.

CUADRO 6
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE SERVICIOS POR TIPO Y PAÍS DE ORIGEN, 2005

País de origen	Total servicios privados		Viajes		Transporte de pasajeros		Otro transporte		Licencias y royalties		Otros servicios privados	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
Total	280 563	100	69 175	100	26 066	100	62 107	100	24 501	100	98 714	100
Reino Unido	35 454	12,6	7 133	10,3	4 481	17,2	4 357	7,0	1 567	6,4	17 916	18,1
Japón	22 287	7,9	2 788	4,0	1 260	4,8	6 585	10,6	6 956	28,4	4 698	4,8
Canadá	22 022	7,8	7 002	10,1	348	1,3	4 387	7,1	816	3,3	9 469	9,6
Alemania	18 661	6,7	2 591	3,7	2 424	9,3	4 492	7,2	2 477	10,1	6 677	6,8
México	14 674	5,2	10 240	14,8	973	3,7	948	1,5	137	0,6	2 376	2,4
Bermudas	14 115	5,0	240	0,3	0	0,0	1 683	2,7	1 268	5,2	10 924	11,1
Francia	12 508	4,5	2 937	4,2	1 641	6,3	1 900	3,1	2 307	9,4	3 723	3,8
Suiza	11 449	4,1	411	0,6	420	1,6	968	1,6	3 018	12,3	6 632	6,7
Países Bajos	7 759	2,8	982	1,4	837	3,2	1 956	3,1	1 830	7,5	2 154	2,2
China	6 505	2,3	2 104	3,0	487	1,9	3 036	4,9	63	0,3	815	0,8
Otros países	115 129	41,0	32 747	47,3	13 195	50,6	31 795	51,2	4 062	16,6	33 330	33,8

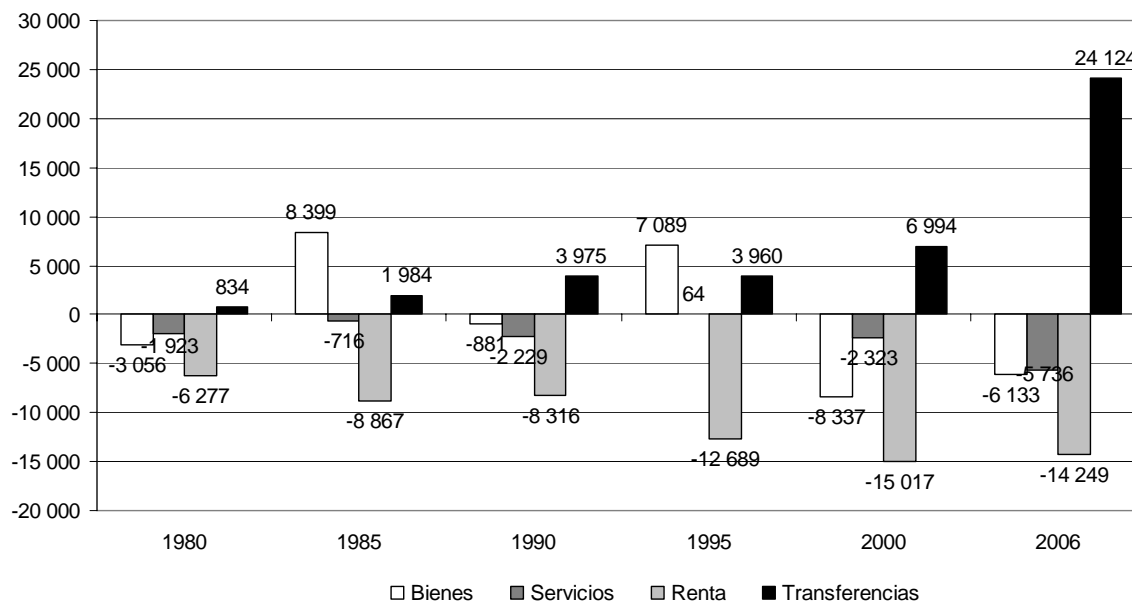
Fuente: BEA (2007).

GRÁFICO 5
COSTA RICA: BALANCE EN CUENTA CORRIENTE, 1980-2006
(Millones de dólares)



Fuente: CEPAL (2007a).

GRÁFICO 6
MÉXICO: BALANCE EN CUENTA CORRIENTE, 1980-2006
 (Millones de dólares)



Fuente: CEPAL (2007a).

En primera instancia, estas diferencias se relacionan con el grado en que distintas empresas multinacionales han emprendido procesos de deslocalización de su producción —tanto de bienes como de servicios—, hacia estos países en búsqueda de una mayor competitividad internacional. Entre Costa Rica y México existe una diferencia sustantiva de flujos de IED, medio por el cual se origina una parte importante del comercio de servicios a nivel mundial. La relación entre la IED y el PIB indica que en el año 2000 la IED representó un 3,1% del PIB de México y un 2,6% del PIB de Costa Rica, mientras que en el año 2005 esta proporción fue de 2,5% para México, y 4,3% para Costa Rica, lo que convierte a este último país en una de las mayores receptoras de flujos de IED de la región latinoamericana, sin considerar las pequeñas economías del Caribe (CEPAL, 2007b). La IED estuvo orientada principalmente al área de servicios tanto en México como en Costa Rica; no obstante, su tendencia es distinta entre estos dos países. En México se experimentó una importante entrada de IED hacia el sector de servicios en los años 2000 y 2001, debido especialmente a la compra de algunos de los mayores bancos de ese país. Después de esos años, esta proporción ha ido descendiendo. En Costa Rica la tendencia de captación de IED hacia el sector de servicios es creciente entre los años 2000 y 2005 (véase el cuadro 7.)

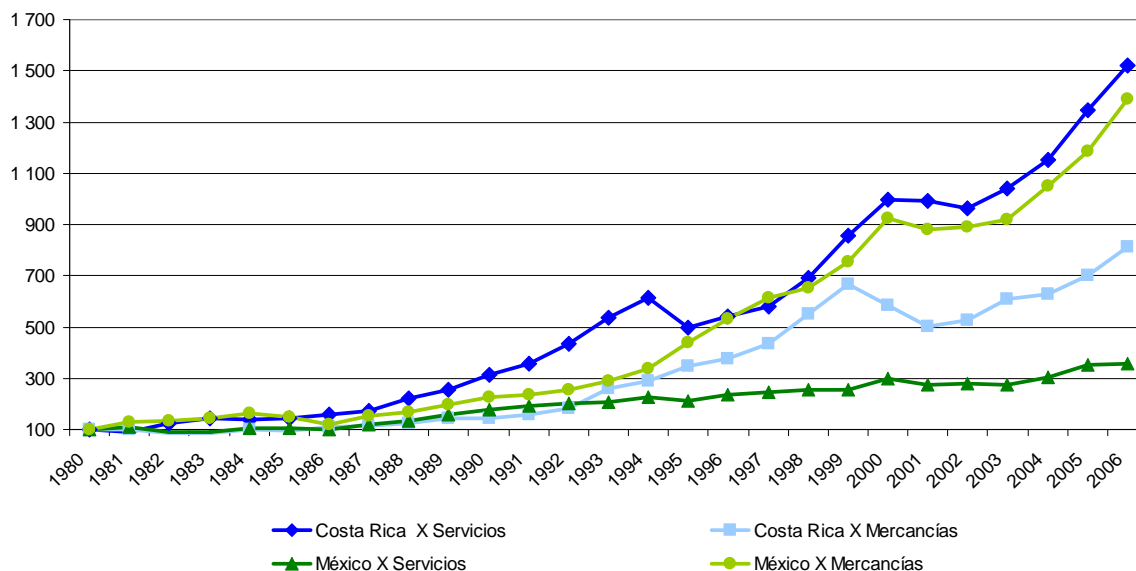
Las mencionadas diferencias entre Costa Rica y México parecen tener su correlato en el crecimiento promedio de las exportaciones de servicios. En Costa Rica el crecimiento promedio en los años noventa fue de 10,7%, y de 6,2% entre 2000 y 2005, mientras que en México el crecimiento fue de 3,7% en la década de 1990 y de 2,8% entre el año 2000 y 2005. Lamentablemente no es posible determinar en qué medida la IED en servicios se dirigió al sector exportador de servicios. El dinamismo de las exportaciones de servicios se expone en el gráfico 7, en el que se observa que Costa Rica ha experimentado, a partir de la década de 1980, y de manera particular a partir de mediados de la siguiente década, una creciente participación de las exportaciones de servicios en el total de sus exportaciones, así como un cada vez mayor valor de las exportaciones de servicios con respecto al valor de las exportaciones de manufacturas; mientras que México mantiene una tendencia decreciente en estos dos indicadores.

CUADRO 7
COSTA RICA Y MÉXICO: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA,
POR SECTOR DE DESTINO, 2000-2005
(Porcentaje del total de IED)

País	Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Costa Rica	Recursos naturales	-3	0	-1	-6	6	4
	Manufacturas	75	51	74	69	57	43
	Servicios	27	48	28	37	36	52
	Otros	0	1	0	1	0	0
	Total	100	100	100	100	100	100
México	Recursos naturales	2	0	2	1	1	0
	Manufacturas	56	21	45	44	57	58
	Servicios	43	79	54	56	42	42
	Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: CEPAL (2007b).

GRÁFICO 7
COSTA RICA Y MÉXICO: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE
BIENES Y SERVICIOS, 1980-2006
(Índice 1980 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b) y CEPAL (2007a).

Al explorar la composición de las exportaciones de servicios de ambos países se advierte que la categoría de mayor peso en las exportaciones de servicios es la de viajes, categoría de la que se tiene mayor registro que de los otros servicios. Éstas representaron en 2006 58,6% de las exportaciones de servicios de Costa Rica y 75,1% de las exportaciones de servicios de México (véase el cuadro 8). Por otra parte, la categoría de “otros servicios” en Costa Rica ha incrementado su participación en el total de exportaciones de servicios a partir de mediados de los años noventa,

llegando a constituir un 31,7% del total de esas exportaciones, mientras que en México ha disminuido su participación y ahora es de 12,9%.

CUADRO 8
COSTA RICA Y MÉXICO: EXPORTACIONES DE SERVICIOS POR TIPO DE SERVICIO, 1980-2006

Economía	Tipo	1985		1990		1995		2000		2006	
		Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
Costa Rica	Total	274,7	100,0	609,0	100,0	969,1	100,0	1 952,3	100,0	2 955,4	100,0
	Viajes	122,5	44,6	285,0	46,8	681,1	70,3	1 302,4	66,7	1 731,5	58,6
	Transporte	49,5	18,0	95,0	15,6	134,1	13,8	273,6	14,0	287,3	9,7
	Otros	102,7	37,4	229,0	37,6	153,9	15,9	376,3	19,3	936,6	31,7
México	Total	4 808,0	100,0	8 094,0	100,0	9 779,6	100,0	13 712,3	100,0	16 221,2	100,0
	Viajes	2 950,0	61,4	5 527,0	68,3	6 178,8	63,2	8 294,2	60,5	12 176,6	75,1
	Transporte	578,0	12,0	892,0	11,0	1 164,4	11,9	1 369,3	10,0	1 946,9	12,0
	Otros	1 280,0	26,6	1 675,0	20,7	2 436,4	24,9	4 048,8	29,5	2 097,7	12,9

Fuente: CEPAL (2007a).

En el período 2000-2006 el sector de “otros servicios” en Costa Rica presentó un crecimiento promedio de 11,1%, similar al mostrado por el sector de turismo. En México, la categoría de “otros servicios” no revela tanto dinamismo. A pesar de que en la década de 1990 alcanzó un crecimiento promedio de 6%, a partir de 2000 este sector ha registrado una declinación sustantiva (véase el gráfico 8).

El estudio de las exportaciones de servicios no tradicionales¹³ se realiza explorando la composición y evolución del comercio internacional (transfronterizo) de “otros servicios”. El análisis de esta categoría de servicios para el caso de México y Costa Rica implica enfrentar aún mayores dificultades estadísticas que las ya mencionadas, pues existe una limitada clasificación de este tipo de servicios en las estadísticas del comercio internacional (véase el anexo.)

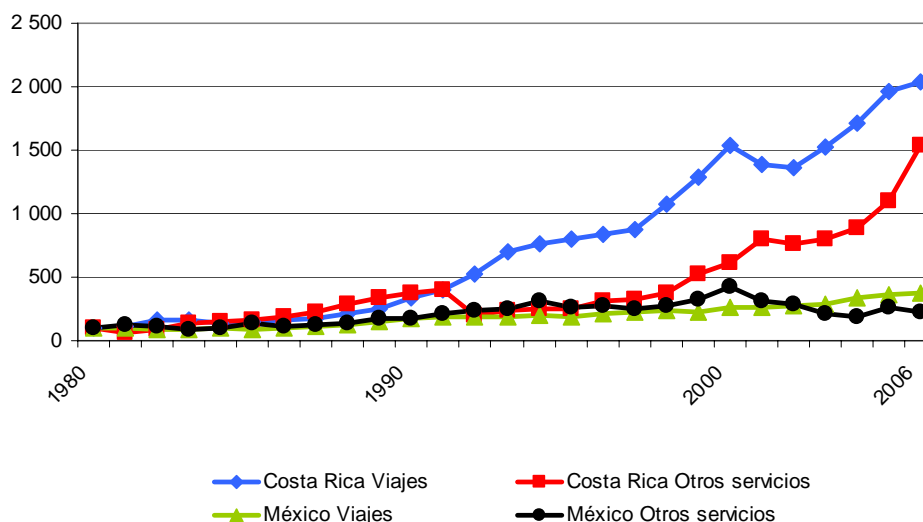
Con la información disponible se observa en Costa Rica un fuerte dinamismo en las exportaciones de servicios de negocios, de computación e información; y de seguros, de negocios y de servicios personales, culturales y recreativos en México (véase el cuadro 9).

Es particularmente notable la importancia adquirida por los servicios empresariales, profesionales y de negocios, así como los relacionados con los servicios de información y computación (cuadro 9). Esto es coherente con los procesos de *offshoring* de servicios que se experimentan en el mundo entero. De acuerdo con la UNCTAD (2004), los principales proyectos de IED orientados a la exportación de servicios que fueron emprendidos en Costa Rica y México, y que se relacionaron directamente con procesos de deslocalización de servicios, se concentraron en las áreas de centros de llamadas, centros de servicios compartidos, y servicios de tecnologías de la información.

¹³ Se llaman en este trabajo servicios tradicionales a los viajes y transportes.

GRÁFICO 8
COSTA RICA Y MÉXICO: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
DE VIAJES Y OTROS SERVICIOS, 1980-2006

(Índices 1980=100)



Fuente: CEPAL (2007a).

CUADRO 9
COSTA RICA Y MÉXICO: EXPORTACIÓN DE OTROS SERVICIOS, COMPOSICIÓN, 1980-2005
 (Millones de dólares)

Economía	Subcategoría	1980	1990	2000	2005
Costa Rica	Comunicaciones	nd	nd	93,2	34,9
	Construcción	nd	nd	nd	nd
	Computación e información	nd	nd	59,7	254,8
	Seguros	1,3	nd	nd	nd
	Servicios financieros	nd	nd	3,8	9,0
	Licencias y <i>Royalties</i>	1,4	1,2	0,2	nd
	Otros servicios de negocios	47,1	201,9	194,1	332,1
	Servicios personales, culturales y recreativos	nd	nd	nd	nd
	Otros servicios ^a	49,8	203,1	351,0	630,8
México	Comunicaciones	nd	nd	1 212,9	547,9
	Construcción	nd	nd	0,0	0,0
	Computación e información	nd	nd	0,0	0,0
	Seguros	466,0	335,0	1 799,3	1 550,2
	Servicios financieros	nd	nd	nd	nd
	Licencias y <i>Royalties</i>	21,0	73,0	43,1	70,4
	Otros servicios de negocios	249,0	395,0	520,2	nd
	Servicios personales, culturales y recreativos	nd	nd	327,5	372,9
	Otros servicios ^a	736,0	803,0	3 903,0	2 541,4

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de UNCTAD (2007b).

^a Excluye servicios gubernamentales.

nd = Información no disponible o no reportada por separado para esta categoría de servicio.

3. Tendencias específicas: México

En el caso de México, tanto los servicios de viajes como otros servicios privados son las dos principales categorías de servicios de exportación hacia Estados Unidos (véase el cuadro 10). Además, 91% de las exportaciones de servicios de México tienen como destino a Estados Unidos.

La información sobre “otros servicios privados”¹⁴ se encuentra desagregada para los distintos tipos de servicios únicamente para el caso del comercio transfronterizo, es decir, el comercio que se realiza por los modos 1, 2 y 4 de la clasificación del GATS, mientras que el comercio entre empresas multinacionales y sus filiales no está desagregado por tipo de servicio. Esto imposibilita el estudio en forma desagregada de un alto porcentaje de las exportaciones que se realizan por medio del comercio intrafirma, y que además presentan el intercambio más dinámico. Así, en 2006 44,7% de las exportaciones de otros servicios privados de México hacia Estados Unidos se efectuaron por este canal de comercio (véase el gráfico 9).

CUADRO 10
IMPORTACIONES DE SERVICIOS DE ESTADOS UNIDOS DESDE MÉXICO, 1986-2006

(Por tipo de servicio, porcentaje del total de servicios privados y millones de dólares)

Tipo de servicio	1986		1990		1995		2000		2006	
	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%	Dólares	%
Viajes	2,568	69.8	4,879	72.5	5,316	66.9	6,646	60.3	10,003	67.8
Tarifas de pasajeros	371	10.1	565	8.4	569	7.2	923	8.4	901	6.1
Otro transporte	339	9.2	342	5.1	481	6.1	1,318	12.0	981	6.6
Royalties y pagos por licencias	2	0.1	17	0.3	52	0.7	93	0.8	215	1.5
Otros servicios privados	401	10.9	929	13.8	1,530	19.2	2,046	18.6	2,657	18.0
Total de servicios privados	3,681	100.0	6,732	100.0	7,948	100.0	11,026	100.0	14,757	100.0

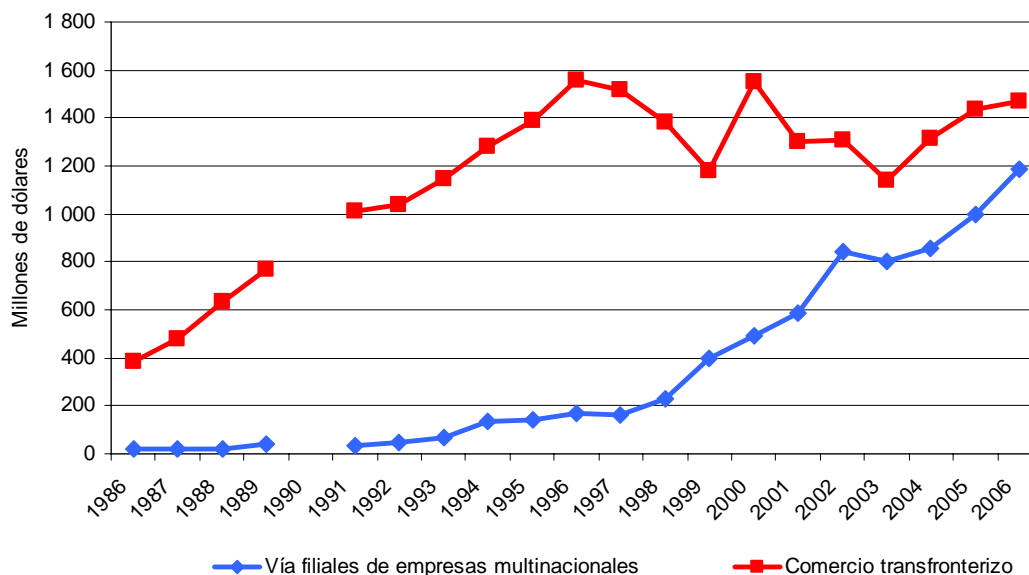
Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BEA.

Entre “otros servicios privados” que México exporta hacia Estados Unidos se cuentan los servicios de telecomunicaciones, los servicios profesionales, de negocios y técnicos, y en tercera instancia, los servicios de educación (Koncz y Flatness, 2007). Estos servicios constituyen 83% del total de “otros servicios privados” que México exportó a Estados Unidos en 2006. Es importante observar el crecimiento promedio entre 2000 y 2006 de las exportaciones de servicios de negocios, técnicos y profesionales, que alcanzaron un 12,6%, así como los servicios financieros, con una expansión de 26,7%, y los servicios de educación (7,3%) (véase el gráfico 10).

A pesar de que las exportaciones mexicanas de otros servicios profesionales, técnicos y de negocios hacia Estados Unidos no se han expandido con el mismo dinamismo de las correspondientes en la India, su valor entre 1992 y 2004 fue mayor en términos absolutos. Sin embargo, esta situación se ha revertido a partir del año 2005 cuando las exportaciones de la India en esta categoría superaron a las exportaciones mexicanas en el mismo rubro por 645 millones de dólares.

¹⁴ Educación, servicios financieros, seguros, telecomunicaciones, servicios de negocios, profesionales, y técnicos, y otros servicios privados.

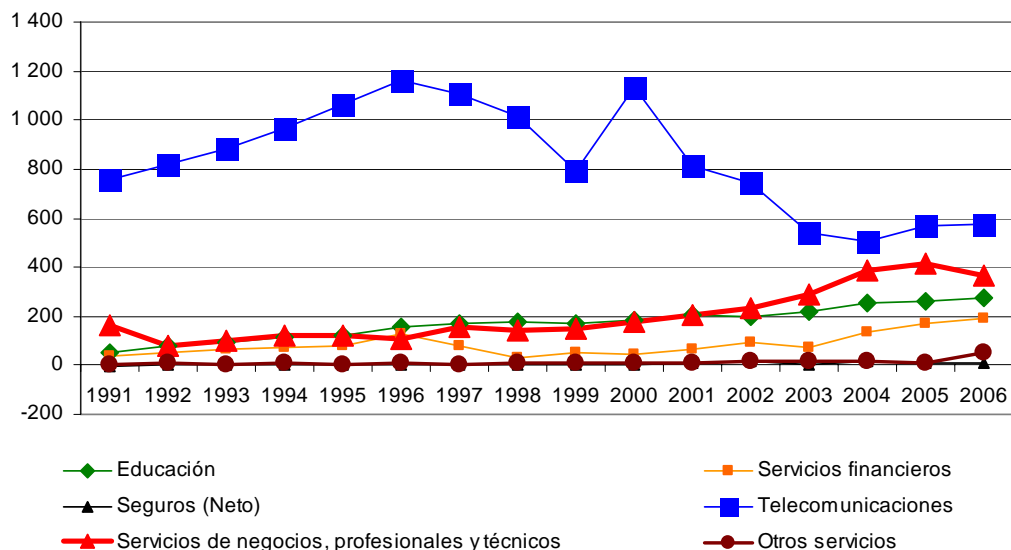
GRÁFICO 9
IMPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS PRIVADOS DE ESTADOS UNIDOS
DESDE MÉXICO, POR TIPO DE CANAL DE COMERCIO, 1986-2006



Fuente: BEA (2007).

Nota: Series incompletas porque el BEA no presenta todos los datos para evitar revelar información de empresas individuales.

GRÁFICO 10
ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS PRIVADOS
DESDE MÉXICO, 1991-2006
(Millones de dólares)



Fuente: BEA (2007).

Los datos sobre exportación de servicios “extra firma” de México a Estados Unidos muestran un grado de deslocalización muy importante, lo que puede ser una oportunidad de negocios para

empresas mexicanas, siempre que logren cumplir con las expectativas de las empresas deslocalizadoras en Estados Unidos.

El crecimiento de las exportaciones de servicios de negocios, técnicos y profesionales refleja el potencial crecimiento de las exportaciones de servicios mexicanos en estos nichos, información que debe ser útil para el diseño de políticas de fomento de las exportaciones de servicios.

En las estadísticas del BEA se advierte que los servicios con una mayor participación en las exportaciones de los relativos a negocios, técnicos y profesionales son: i) otros servicios de negocios, técnicos y profesionales que incluyen servicios de contabilidad, auditoría, registro contable, servicios médicos, varios desembolsos, *operational leasing*, deportes, artes, entrenamientos y otros (en 2006 constituyeron un 39,1% del total de las exportaciones en esta categoría); ii) servicios de construcción, ingeniería, arquitectura y minería (13%); iii) servicios de publicidad (10,6%), y iv) servicios de instalación, mantenimiento y reparación de equipo (10,3%). Los servicios de investigación, desarrollo y pruebas y los servicios de gerencia, consultoría y relaciones públicas sumaron 29 y 25 millones de dólares, respectivamente; aunque el monto es aún reducido, tuvieron un fuerte crecimiento en el período mencionado (véase el cuadro 11).

CUADRO 11
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DESDE MÉXICO DE SERVICIOS DE NEGOCIOS,
TÉCNICOS Y PROFESIONALES, 1991-2006

(Valor en millones de dólares, sólo comercio transfronterizo)

Tipo de servicio	1991		1995		2000		2006	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
Publicidad	2	1,3	28	23,5	18	10,0	39	10,6
Servicios de computación e información	0	0,0	1	0,8	1	0,6	11	3,0
Servicios de procesamiento de datos y computación	^a	0,0	1	0,8	1	0,6	7	1,9
Bases de datos y otros servicios de información	^a	0,0	^a	0,0	^a	0,0	4	1,1
Servicios de investigación, desarrollo y pruebas	3	1,9	5	4,2	5	2,8	29	7,9
Servicios de gerencia, consultoría y relaciones públicas	4	2,5	5	4,2	8	4,4	25	6,8
Servicios legales	10	6,3	13	10,9	21	11,6	25	6,8
Servicios de construcción, ingeniería, arquitectura y minería	1	0,6	9	7,6	3	1,7	48	13,0
Ingeniería industrial	0	0,0	^a	0,0	6	3,3	1	0,3
Instalación, mantenimiento y reparación de equipo	117	73,1	4	3,4	12	6,6	38	10,3
Arrendamiento operacional (<i>operational leasing</i>)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	8	2,2
Otros servicios de negocios, profesionales y técnicos ^b	22	13,8	53	44,5	106	58,4	144	39,1
Total de servicios de negocios, profesionales y técnicos	160	100	119	100	181	100	368	100

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BEA.

^a Menos de 500 000 dólares.

^b Incluyen servicios de contabilidad, auditoría, registro contable, servicios médicos, varios desembolsos, *operational leasing*, deportes, artes, entrenamientos y otros.

De igual forma, los servicios que experimentaron un mayor dinamismo en cuanto a su crecimiento anual promedio en esta categoría fueron: i) los servicios de publicidad, que crecieron en los años noventa 26,8% en promedio y 13,8% entre el 2000 y 2006; ii) los servicios de construcción, ingeniería, arquitectura y minería que se expandieron 58,7% entre 2000 y 2006; iii) servicios de computación e información (49,1% entre 2000 y 2006); iv) servicios de investigación, desarrollo y pruebas (34% entre 2000 y 2006); y v) servicios de gerencia, consultoría y relaciones públicas (10,7% en los años noventa, y 20,9% entre 2000 y 2006) (véase el cuadro 12).

CUADRO 12
ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO PROMEDIO DE IMPORTACIONES DE SERVICIOS
DESDE MÉXICO, 1986-2006

(Tasas de crecimiento promedio anual por tipo de servicios según la clasificación del BEA)

Tipo de servicio	1986-1989	1991-1999	2000-2006
Viajes	13,6	1,4	7,1
Tarifas de pasajeros	8,2	6,8	-0,4
Otro transporte	2,8	12,7	-4,8
<i>Royalties</i> y pagos por licencias	-15,9	29,3	15,0
Otros servicios privados	19,3	4,8	4,5
Vía filiales no bancarias de propiedad mayoritaria	26,1	32,4	15,8
De empresas multinacionales en Estados Unidos hacia sus filiales en el extranjero por la compra de servicios de personas en el extranjero	28,1	31,6	11,4
De filiales de empresas multinacionales extranjeras (establecidas en Estados Unidos) por la venta de servicios a personas en Estados Unidos	18,9	34,3	24,2
Vía empresas no filiales de empresas multinacionales	19,0	1,8	-0,9
Educación	6,7	14,0	7,3
Servicios financieros		3,1	26,7
Telecomunicaciones		0,6	-10,7
Servicios de negocios, profesionales y técnicos	13,6	-0,5	12,6
Publicidad		26,8	13,8
Servicios de computación e información		0,0	49,1
Servicios de investigación, desarrollo y pruebas		3,2	34,0
Servicios de gerencia, consultoría y relaciones públicas		10,7	20,9
Servicios legales		8,0	2,9
Servicios de construcción, ingeniería, arquitectura y minería	-21,7	0,0	58,7
Ingeniería industrial ^a		41,4	7,5
Instalación, mantenimiento y reparación de equipo	14,8	-25,8	21,2
Arrendamiento operacional (<i>operational leasing</i>) ^b			18,9
Otros servicios de negocios, técnicos y profesionales		16,6	5,3
Otros servicios ^c		6,4	38,0
Total de servicios privados	12,9	3,4	5,0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BEA.

^a 1996-1999 y 2000-2006.

^b 2002-2006.

^c Incluyen servicios de contabilidad, auditoría, registro contable, servicios médicos, varios desembolsos, *operational leasing*, deportes, artes, entrenamientos y otros.

Empleo y salarios en el total del sector de servicios en México

En los censos económicos de 1998 y 2003¹⁵ de México se registra un cambio en la estructura de la población ocupada entre los distintos sectores de la economía. En 1998, 30,2% de la población ocupada se concentraba en la industria manufacturera, mientras que en ese mismo año la población ocupada en el sector de servicios no financieros¹⁶ significaba 28,1%, y 27,4% se dedicaba a actividades de comercio. En 2003, la población ocupada se concentró principalmente en actividades de comercio (30,8% del personal ocupado); los servicios no financieros abarcaron 30,4% del personal ocupado, y la industria manufacturera agrupó el 25,9%.

Cabe destacar este cambio en la estructura de la población ocupada, puesto que el sector de servicios no financieros generó mayor empleo que la industria manufacturera. El crecimiento del personal ocupado en el sector de servicios no financieros en 2003 fue de 26% con respecto a 1998, mientras que el aumento del personal ocupado en la industria manufacturera en 2003 fue solamente de 0,5% con relación a 1998.

Es importante subrayar que en 2003 una proporción importante de la población ocupada en los servicios no financieros se concentraba en aquellos cuyo insumo esencial es el conocimiento, y que son considerados de mayor valor agregado. Éste es el caso de los servicios profesionales, científicos y técnicos; dirección de corporativos y empresas, y servicios de apoyo a los negocios que en 2003 concentraron 27% de la población ocupada en los servicios no financieros. Esto significó además un aumento del 25% respecto de las personas ocupadas en 1998. Es interesante resaltar que estos servicios, además de ocupar una proporción significativa de la población, tienen un importante dinamismo en sus exportaciones de acuerdo con las cifras presentadas en el cuadro 12.

Por otra parte, estas actividades también ofrecen una remuneración en términos de sueldos y salarios por encima del promedio de otro tipo de servicios. En 2003 las actividades mejor remuneradas eran los servicios de dirección de corporativos y empresas, los servicios financieros y los servicios de información masivos. Estos últimos son elevados a causa de que consideran actividades de difusión de conocimiento y relacionadas con tecnologías de la información. Asimismo, existe un importante nivel de productividad¹⁷ asociado a estas actividades, que sólo es superado por los niveles de productividad de la minería y del sector de producción de electricidad, agua, y suministro de gas (véase el cuadro 14).

Las actividades con un importante dinamismo en sus exportaciones, y que además muestran un nivel salarial mayor al promedio en la industria manufacturera, son: dirección de corporativos o empresas, telecomunicaciones, información, creación y difusión de contenido a través de Internet, servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias, servicios de apoyo a los negocios, proveedores de servicios de Internet, servicios profesionales y técnicos. Los niveles de productividad asociados a estas actividades, y en general a los servicios no financieros y financieros, dan cuenta de que el empleo requerido por algunos servicios es intensivo en el uso de conocimiento, y por lo tanto el valor que generan es mayor con relación al del sector manufacturero.

¹⁵ Censos económicos realizados por Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

¹⁶ Por servicios no financieros se entiende: información en medios masivos, servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, servicios profesionales, científicos y técnicos, dirección de corporativos y empresas, servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación, servicios educativos, servicios de salud y asistencia social, servicios de esparcimiento, culturales, deportivos y recreativos, servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas, otros servicios excepto actividades de gobierno. Los sectores corresponden a la clasificación SCIAN utilizada en los censos económicos.

¹⁷ Se calcula dividiendo el valor agregado censal bruto y la población ocupada en cada una de las categorías.

CUADRO 13
MÉXICO: PERSONAL OCUPADO EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1998 Y 2003
(Cantidad y porcentajes con respecto al total)

Sector de actividad según SCIAN	1998		2003	
	Personal ocupado	%	Personal ocupado	%
Total	13 827 025	100,0	16 239 536	100,0
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	174 127	1,3	196 481	1,2
Minería	113 189	0,8	122 640	0,8
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	190 033	1,4	221 335	1,4
Construcción	651 411	4,7	652 387	4,0
Industrias manufactureras	4 175 400	30,2	4 198 579	25,9
Comercio	3 792 466	27,4	4 997 366	30,8
Transportes, correos y almacenamiento	596 773	4,3	634 940	3,9
Servicios financieros	241 918	1,7	275 830	1,7
Servicios no financieros	3 891 708	28,1	4 939 978	30,4
Información en medios masivos	194 116	1,4	244 679	1,5
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	113 738	0,8	179 146	1,1
Servicios profesionales, científicos y técnicos	379 021	2,7	472 348	2,9
Dirección de corporativos y empresas	52 010	0,4	51 690	0,3
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	611 097	4,4	815 388	5,0
Servicios educativos	362 015	2,6	517 958	3,2
Servicios de salud y de asistencia social	285 326	2,1	355 169	2,2
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicio recreativos	107 188	0,8	143 589	0,9
Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas	940 894	6,8	1 218 262	7,5
Otros servicios excepto actividades de gobierno	846 303	6,1	941 749	5,8

Fuente: Elaboración propia con base en los censos económicos 1999 y 2004, INEGI.

Tanto en Costa Rica como en México las actividades de servicios que son importantes en cuanto a su nivel de exportación parecen estar relacionadas en cierto grado con el nivel de creación de empleos, pero además también con la calidad de éstos. Por ejemplo, independientemente de la alta rotación que existe en Costa Rica por el déficit en la oferta de fuerza de trabajo calificada, las empresas de servicios relacionadas con el sector exportador están generando empleos remunerados, y de mayor nivel de remuneración que las de otros sectores de la economía. En México, los servicios que implican el uso de habilidades y conocimientos más sofisticados que otras actividades son mejor remunerados, incentivo que se refleja en el incremento de personal ocupado por los servicios no financieros entre 1998 y 2003, así como por una disminución en la ocupación de las industrias manufactureras.

CUADRO 14
MÉXICO: SUELDOS Y SALARIOS MENSUALES PROMEDIO POR PERSONA Y PRODUCTIVIDAD
EN LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 1998 Y 2003

Sector de actividad según SCIAN	1998		2003	
	Sueldos y salarios promedio por persona (mensual en dólares)	Productividad (miles de pesos) ^a	Sueldos y salarios promedio por persona (mensual en dólares)	Productividad (miles de pesos) ^a
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	96	46	63	40
Minería	483	1 196	224	3 601
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	374	276	619	763
Construcción	141	50	204	93
Industrias manufactureras	286	137	244	221
Comercio al por mayor	294	199	371	272
Comercio al por menor	95	62	122	79
Transportes, correos y almacenamiento	363	112	519	196
Servicios financieros	910	438	1 097	1 036
Información en medios masivos	800	369	1 006	682
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	187	164	182	218
Servicios profesionales, científicos y técnicos	391	110	377	139
Dirección de corporativos y empresas	992	1 000	1 946	1 109
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	298	67	433	111
Servicios educativos	263	53	407	104
Servicios de salud y de asistencia social	101	37	161	64

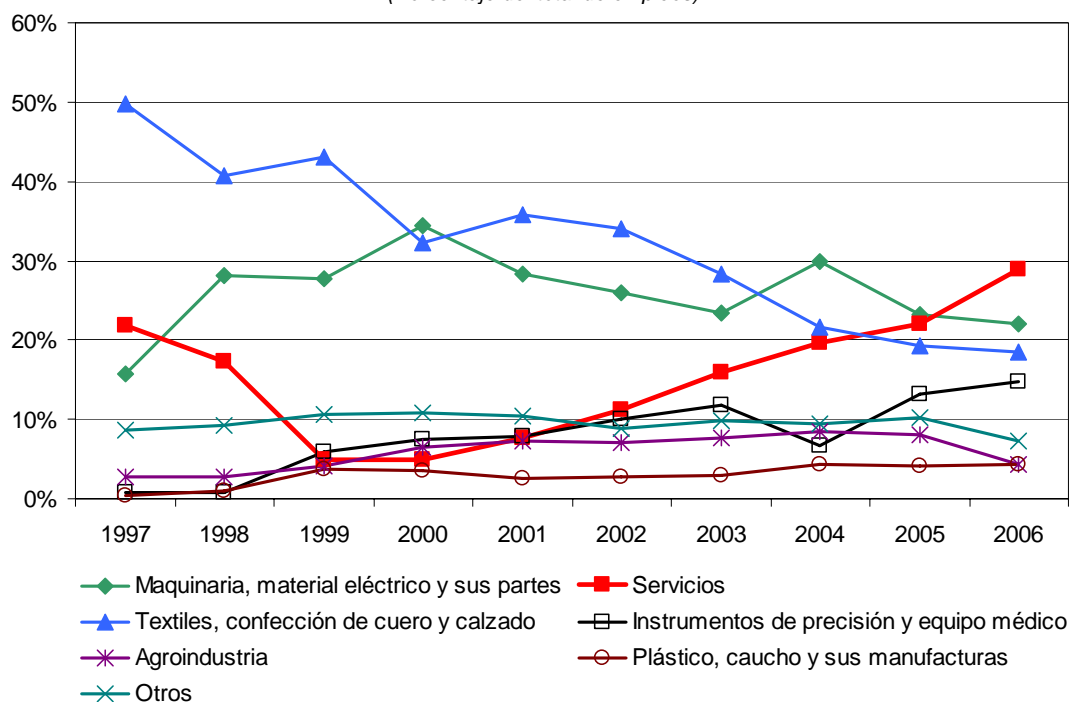
Fuente: Elaboración propia con base en los censos económicos 1999 y 2004, INEGI.

^a Valor agregado por persona por año.

4. Tendencias específicas: Costa Rica

De acuerdo con las cifras de PROCOMER, las empresas de servicios ubicadas en zonas francas han venido creciendo de manera constante desde 1998. Actualmente estas empresas representan 26% del total de empresas, y generaron el 29% del empleo total de las zonas francas del país en 2006, lo que significa que constituyen el primer sector en cuanto a la generación de empleo, por encima de maquinaria, material eléctrico y sus partes, el cual emplea el 22% de la fuerza laboral de las zonas francas (véase el gráfico 11).

GRÁFICO 11
COSTA RICA: EMPLEO POR SECTORES EN ZONAS FRANCAS, 1997-2006
 (Porcentaje del total de empleos)



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER y COMEX (2006).

El empleo en el sector de exportación de servicios en Costa Rica ha significado una mejora en el salario de sus trabajadores. Los salarios promedio en el sector exportador de servicios son actualmente los más altos de la industria exportadora que se ubica en zonas francas y representan el doble del salario promedio en las industrias textil, agropecuaria y química (véase el cuadro 15). La presión al alza en los salarios en este sector es fuerte debido a la escasez de mano de obra. Todas las empresas entrevistadas en Costa Rica indicaron que tienen dificultades para encontrar trabajadores bilingües, lo que ha contribuido a una alta tasa de rotación de personal (que se mueve con facilidad entre empresas en busca de mejores salarios).

Datos de otras fuentes, como de la Cámara Costarricense de Tecnología de Información y Comunicación (CAMTIC), en Costa Rica hacen suponer que la presión en el mercado de trabajo del sector servicios es aun mayor, en especial en los rubros de servicios que requieren mano de obra más calificada, y por lo tanto, escasa. La CAMTIC incluye en sus cálculos sobre el total de exportaciones los datos de empresas como Intel.

Existen en Costa Rica 350 empresas que proveen servicios directos —es decir, servicios de instalación, integración, soporte, consultorías en tecnologías de información y comunicación, administración e integración de infraestructura de redes y telecomunicaciones—, las cuales generan exportaciones por 38,9 millones de dólares. Este sector emplea aproximadamente 7.000 personas, aunque ciertamente no todos están relacionados con las exportaciones.

Además, existen 60 empresas que proveen servicios habilitados, o sea, servicios que utilizan las tecnologías de información y comunicación (TIC) como herramientas para su modelo de negocio, transformación de procesos de negocios, provisión de servicios al cliente y procesamiento de información, las cuales arrojan 370,5 millones de dólares por exportaciones. La CAMTIC estima que las empresas de servicios habilitados aportaron alrededor de 10.000 empleos.

CUADRO 15
COSTA RICA: SALARIOS PROMEDIO DE LAS EMPRESAS EN ZONAS FRANCAS, 1997-2006
(Según actividad productiva en dólares corrientes)

Sector	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Servicios	378,4	250,3	427,2	675,9	800,0	826,5	796,1	806,8	838,6	969,5
Agroindustria	321,9	190,3	452,5	592,5	648,2	799,8	702,7	731,6	720,0	758,2
Plástico, caucho y sus manufacturas	183,7	344,0	520,8	519,7	537,1	602,2	608,1	661,6	652,3	677,8
Maquinaria, material eléctrico y sus partes	304,0	383,1	531,0	528,6	588,3	555,2	566,7	572,8	616,9	648,2
Manufacturas de metal	567,8	568,9	548,4	620,2	634,3	419,5	522,1	489,0	503,4	548,7
Instrumentos de precisión y equipo médico	195,4	363,1	214,7	569,2	505,9	507,6	528,7	570,3	523,6	532,2
Químicos y farmacéuticos	529,7	435,3	285,6	394,2	391,0	483,3	546,8	695,6	736,7	523,7
Textiles, confección de cuero y calzado	264,8	239,7	286,2	331,1	348,0	338,4	351,5	364,1	367,1	376,7
Agropecuario				454,3	261,5	278,6	256,1	327,6	272,1	320,8
Otros	401,9	253,5	222,6	268,6	307,8	326,6	292,7	371,0	400,4	431,1

Fuente: PROCOMER y COMEX (2006).

El perfil profesional de la fuerza laboral que se emplea en el sector servicios también difiere del perfil exigido en otros sectores. Se trata en muchos casos de profesionales y técnicos, jóvenes (en algunas empresas de centros de llamadas el promedio de edad no supera los 25 años), bilingües y con gran adaptabilidad. Las empresas de servicios, en su mayoría, ponen un especial énfasis en la capacitación interna de su personal, lo que contribuye a subir el nivel técnico y educativo de los trabajadores.

El impacto que tiene la exportación de servicios por conducto de empresas multinacionales en la disponibilidad de capital humano para las empresas de capital nacional es algo que deberá estudiarse con más detalle en el futuro. Las empresas locales han manifestado que debido a los mayores recursos económicos y las mejores perspectivas de desarrollo profesional, las empresas multinacionales se encuentran en clara ventaja para atraer los mejores recursos humanos, en un mercado laboral que enfrenta fuertes presiones por exceso de demanda, y ello configura un fenómeno de “fuga de cerebros y mano de obra cualificada interna”.

Empleo y salarios en el total del sector de servicios en Costa Rica

Los datos de PROCOMER muestran que en 2006 las empresas de servicios ubicadas en las zonas francas fueron las primeras generadoras de empleo. Asimismo, es importante destacar que desde el año 2000 los empleos generados por las empresas de servicios que operan en las zonas francas de Costa Rica son los mejor remunerados. Esto se relaciona posiblemente con el nivel de productividad del sector de servicios frente a otros sectores. A su vez, el alto nivel salarial que las empresas de servicios ofrecen en Costa Rica está vinculado con la escasez de fuerza de trabajo calificada y sus niveles de capacitación, lo que viene acompañado de alta rotación de personal (véase de nuevo el cuadro 15).

Los datos proporcionados por el Banco Central de Costa Rica¹⁸ indican que las actividades de servicios que demandan un mayor nivel de capacidades y habilidades tuvieron un mayor crecimiento

¹⁸ Los datos proporcionados por el Banco Central de Costa Rica no permiten diferenciar las empresas que exportan servicios de aquellas que los suministran a nivel local. Esto explica la diferencia que existe con los datos estadísticos de las actividades de empresas que operan en zonas francas de PROCOMER presentadas en el gráfico 11 y el cuadro 13 del documento.

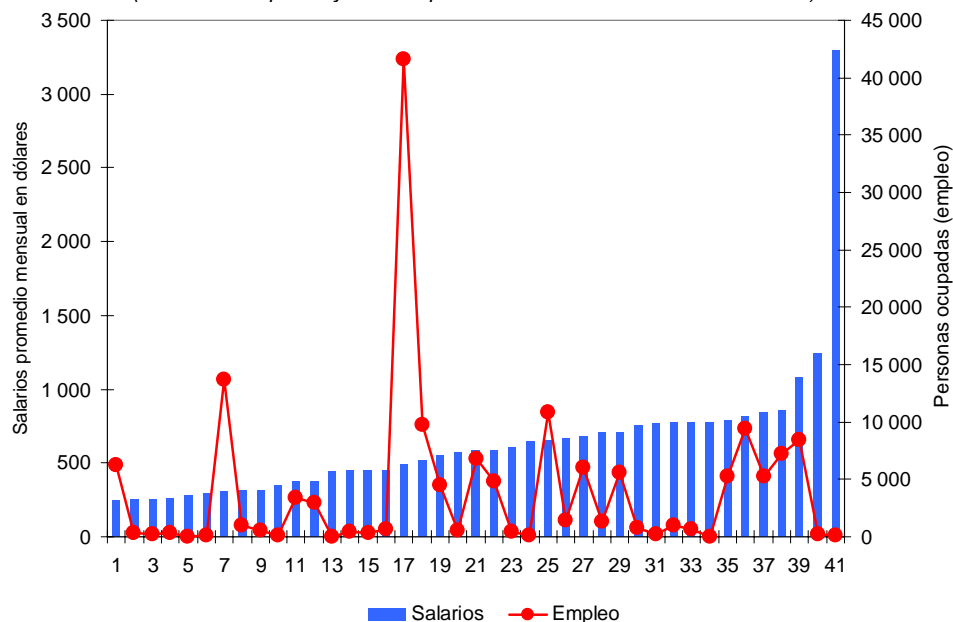
en cuanto al empleo y a los salarios. Así, entre los servicios que experimentaron un mayor crecimiento de personal ocupado entre 2005 y 2006 se cuentan los relacionados con “otros servicios”. Entre éstos cabe mencionar que los que mayor empleo generaron en términos absolutos y de crecimiento fueron los servicios financieros, los de informática y actividades conexas, y los relacionados con los servicios de apoyo a actividades empresariales.

Por otra parte, los servicios con un mayor nivel de salarios promedio son los relacionados con los servicios de intermediación financiera, actividades empresariales, de investigación y desarrollo, y los de transporte por vía aérea. Sin embargo, como se observa desglosando estas categorías existe una heterogeneidad de actividades, entre las que destacan, por su contribución tanto al empleo como por el nivel de salarios, las relacionadas con: actividades de investigación y seguridad; otras actividades empresariales; asesoramiento empresarial y en materia de gestión; arquitectura, ingeniería y asesoramiento técnico, otros tipos de intermediación monetaria, y actividades de planes y seguros de vida (véase el gráfico 12).

El dinamismo del sector servicios —incluyendo el sector exportador y el no exportador— ha contribuido con la generación de un mayor empleo en actividades con alto nivel de sofisticación en cuanto a habilidades requeridas. Asimismo, la consiguiente demanda por trabajo, además de ser formal, supera el salario promedio de otros sectores importantes en Costa Rica como el turismo y la industria manufacturera de exportación (IMANE). Por ejemplo, 18 de las 41 actividades de servicios listadas en el gráfico 12 tienen un salario promedio mayor al de la IMANE, que fue de 610 dólares mensuales en promedio durante 2006. En este mismo año, la contribución de las actividades de otros servicios al total del empleo en Costa Rica fue de 10%, porcentaje similar a la contribución de la IMANE, de 13%.¹⁹ Los datos de la IMANE difieren de las estadísticas sectoriales presentadas por PROCOMER para el caso de las empresas que operan en zonas francas.

¹⁹ Fuente: Padilla, Cordero, Romero y Hernández (2007) y CEPAL, con base en datos del Banco Central de Costa Rica.

GRÁFICO 12
COSTA RICA: EMPLEO Y SALARIOS DE LAS EMPRESAS DE “OTROS SERVICIOS”
(Personas ocupadas y salarios promedio mensual en dólares corrientes)^a



- | | |
|---|---|
| 1 Limpieza de edificios | 22 Publicidad |
| 2 Planes de seguros generales | 23 Consultores en equipo de informática |
| 3 Alquiler de efectos personales y enseres domésticos | 24 Planes de pensiones |
| 4 Alquiler de otros tipos de maquinaria y equipo | 25 Arquitectura e ingeniería y asesoramiento técnico |
| 5 Alquiler de equipo de transporte por vía aérea | 26 Consultores en informática y suministro de programas |
| 6 Actividades auxiliares de seguros y pensiones | 27 Actividades jurídicas |
| 7 Actividades de investigación y seguridad | 28 Actividades auxiliares de la intermediación financiera |
| 8 Actividades de envase y empaque | 29 Procesamiento de datos |
| 9 Actividades de fotografía | 30 Otra intermediación financiera |
| 10 Alquiler de maquinaria y equipo agropecuario | 31 Alquiler de maquinaria y equipo de oficina |
| 11 Inversiones de mercados y encuestas de opinión pública | 32 Otros tipos de crédito |
| 12 Obtención y dotación de personal | 33 Actividades relacionadas con bases de datos |
| 13 Ensayos y análisis técnicos | 34 Alquiler de equipo de transporte por vía acuática |
| 14 Mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina | 35 Otras actividades de informática |
| 15 Actividades bursátiles | 36 Otros tipos de intermediación monetaria |
| 16 Alquiler de maquinaria y equipo, construcción e ingeniería civil | 37 Contabilidad, auditoría y asesoramiento |
| 17 Otras actividades empresariales | 38 Arrendamiento financiero |
| 18 Actividades inmobiliarias | 39 Planes de seguros de vida |
| 19 I+D experimental en ciencias naturales e ingeniería | 40 I+D experimental en ciencias sociales y humanidades |
| 20 Alquiler de equipo de transporte por vía terrestre | 41 Administración de mercados financieros |
| 21 Asesoramiento empresarial y en materia de gestión | |

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Costa Rica.

^a Incluye servicios de consumo doméstico.

III. Ventajas y obstáculos para la exportación de servicios en Costa Rica y México

Como se ha mencionado, una de las principales causas del dinamismo que ha adquirido el comercio internacional de servicios radica en las estrategias de deslocalización de la producción, tanto de bienes como de servicios, por medio del *outsourcing* y *offshoring*.²⁰ Al respecto, la literatura explica que el dinamismo experimentado por las exportaciones mundiales de servicios no tradicionales se sustentan en las condiciones de ventaja que configuran la competitividad de las economías y que permiten iniciativas de deslocalización. Entre estas ventajas se pueden caracterizar tres principales (CEPAL, 2007c; CEPAL, 2004; UNCTAD, 2004): 1) el aprovechamiento del desarrollo de la infraestructura tecnológica y la innovación de las TIC ocurrido en los últimos años; 2) la disponibilidad de fuerza de trabajo con ciertas habilidades y capacidades, así como su costo y, finalmente, 3) el fomento público de las exportaciones de servicios a partir de la reducción de otro tipo de costos, principalmente costos de transacción, que permite un mayor acceso a mercados por medio de la inversión extranjera.

En este capítulo se exploran de forma específica las condiciones que posibilitan o limitan las iniciativas exportadoras de servicios no tradicionales. Se hará referencia principalmente a las exportaciones de servicios profesionales, técnicos y de negocios como los servicios

²⁰ Como se indicó al inicio de este trabajo, se emplearán los términos deslocalización y subcontratación, como sinónimos de *offshoring* y *outsourcing*.

relacionados con la consultoría, los servicios de gerencia, relaciones públicas, ingeniería, arquitectura, publicidad, servicios de computación e información, contabilidad, auditoría, registro contable, servicios médicos, desembolsos varios, *operational leasing*, deportes, artes, entrenamientos y otros. Asimismo, se indaga sobre las perspectivas y sostenibilidad de estas condiciones que determinan la competitividad futura de Costa Rica y México como economías exportadoras de servicios no tradicionales. Finalmente, retomando las tendencias específicas que se vieron en el capítulo II, y con base en entrevistas, se identifican algunos sectores de servicios no tradicionales con potencial de exportación.

1. Tecnologías de la información y fuerza de trabajo en Costa Rica y México

Ya se ha dicho que el desarrollo de infraestructura tecnológica e innovación de las TIC ha posibilitado un mayor flujo en las transacciones del comercio internacional de servicios, así como mayores y más eficientes canales de comercio de éstos, a partir de la reducción de los costos de transporte y de comunicación. Las nuevas formas de comunicación, como las teleconferencias, los enlaces satelitales y el uso del Internet permiten trascender la necesidad de proximidad para la producción y consumo de un servicio y, por otra parte, también influye la creación de mayores oportunidades de comercio como los “flujos de datos transfronterizos” usados por empresas transnacionales para sustentar sus actividades.

Esta dinámica ha ocasionado cambios en el comercio exterior. El hecho de que existan servicios cada vez más transferibles, como los servicios financieros, médicos, educativos, y particularmente los servicios a las empresas —servicios de apoyo administrativo o *back office*, servicios compartidos, procesamiento de datos, consultorías, servicios técnicos y profesionales— ha ocasionado el desarrollo de nuevos flujos comerciales. De ahí que los límites entre los productos transables, que tradicionalmente son de los sectores primario y secundario, y los no transables, provenientes del sector terciario, se hayan difuminado paulatinamente.

En segunda instancia, la existencia y aprovechamiento de una fuerza de trabajo calificada ha permitido que distintas empresas de servicio en el mundo aprovechen esta disponibilidad para suministrar servicios deslocalizados. La existencia de habilidades de lenguaje fue determinante para la deslocalización de centros de llamadas en la India. De igual forma, las empresas que iniciaron procesos exitosos de deslocalización en países como Costa Rica y México consideraron aspectos relativos a la existencia de fuerza de trabajo bilingüe, que además tiene proximidad cultural con Estados Unidos, lo que, aunado a las condiciones geográficas, de costos, de estabilidad económica y política, determinan que estos países se posicionen entre los principales destinos para la deslocalización y la subcontratación.

El reporte mundial de inversión extranjera directa (UNCTAD, 2004) señala que los principales determinantes para la inversión por parte de empresas multinacionales en procesos de deslocalización de servicios de centros de llamadas y de servicios compartidos fueron la reducción de costos y la disponibilidad de fuerza de trabajo calificada. Por otra parte, en el caso de deslocalización de servicios de tecnologías de la información y los relacionados con el establecimiento de oficinas regionales, los determinantes son en primera instancia el acceso a mercado, y en segunda instancia, la disponibilidad de una fuerza de trabajo calificada.

Con relación a estas dos condiciones, en Costa Rica y México existen factores específicos que determinan su competitividad y los han posicionado como importantes destinos de deslocalización y subcontratación, impulsando el emprendimiento de iniciativas de exportación de distintos tipos de servicios. En este sentido, se consultaron los análisis de empresas consultoras internacionales como el Global Outsourcing Report (GOR) de la firma Horasis and Going Global

Ventures Inc. (2005) y los reportes sobre destinos de *offshoring* y *nearshoring* de servicios de Kearney (2007a y 2007b). Estos informes figuran entre los principales que analizan los aspectos determinantes que orientan la inversión para la exportación de servicios de las empresas multinacionales. En los casos de Costa Rica y México, permiten establecer un panorama actual así como las perspectivas futuras de las condiciones necesarias para desarrollar el sector exportador de servicios.

El primero de estos informes, el GOR, establece un *ranking* de países con base en dos índices:

a) El Índice Global de Outsourcing (GOI, por sus siglas en inglés) evalúa la competitividad de 20 países, en tanto posibles destinos de *outsourcing*. Esta evaluación se efectúa con base en la ponderación de tres criterios: costos (30%), riesgo (54%) y oportunidad de mercado (16%).

b) Por otra parte, el Índice de Subcontratación Futuro (FOI, por sus siglas en inglés) compara cada país mediante su posición de competitividad en el mercado de subcontratación, determinando una perspectiva de esta posición a 10 años; es decir, mide la competitividad de largo plazo de los principales destinos de *outsourcing* en el mundo con base en los tres criterios mencionados.

Por otra parte, la empresa consultora A. T. Kearney desarrolla un índice de localización global de servicios (*Global Services Location Index*, GSLI) que evalúa la competitividad de 50 países con base en 43 indicadores que permiten establecer su potencial como posibles destinos de *offshoring*. La ponderación de la información que contienen estos indicadores se realiza en función de tres grandes categorías: atractivo financiero (40%), habilidades y disponibilidad de la fuerza de trabajo (30%), y ambiente de negocios (30%).

Los índices GOI y GSLI resumen las principales condiciones favorables y desfavorables que tanto Costa Rica como México ofrecen y que determinan su condición de competitividad en función de dimensiones tales como la estabilidad económica y política, apoyos públicos, afinidad cultural, infraestructura de tecnologías de información, competencia en TIC, capital humano y capacidades de idiomas, costos y competitividad global, entre otras variables. En función de estos elementos, los análisis presentan conclusiones relevantes para ambos países. El índice GOI señala que tanto Costa Rica como México tienen una competitividad promedio y que son importantes destinos para la deslocalización desde Estados Unidos; sin embargo, el FOI advierte que Costa Rica tendrá un crecimiento restringido debido al tamaño de su oferta de trabajo, mientras que México seguirá siendo un jugador importante dada su proximidad con Estados Unidos, con la condición de que promueva la educación tecnológica. Costa Rica se encuentra en el puesto 30 en el índice de competitividad futuro —con una caída notable—, mientras que México ocupa el lugar 19 en dicho índice, y así mantiene posición.

El índice GSLI en sus mediciones puntuales para los años 2005 y 2007 muestran perspectivas alentadoras para las condiciones de competitividad en la región, y de manera particular para cinco países: Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay, considerados por esta firma como los grandes ganadores en cuanto a las ventajas de largo plazo del *offshoring*. Particularmente, se observa un reconocimiento al potencial que tienen estas economías para la exportación de servicios en un contexto de apuntalamiento del *nearshore* hacia Norteamérica y España. Este índice coloca a México con mejores condiciones que Costa Rica en su *Global Services Location Index* (Costa Rica ocupó las posiciones 21 en 2005, y 35 en 2007, mientras que México ocupó la posición 17 en 2005 y la posición 10 en 2007).

El trabajo desarrollado por la CEPAL mediante entrevistas con empresas y expertos en ambos países constata que Costa Rica y México son importantes centros de atracción de IED de servicios por sus costos, proximidad geográfica y cultural, y habilidades de lenguaje (véase el cuadro 16). Hay que señalar, sin embargo, que si bien se reconoce que la reducción de costos es un factor relevante para que las empresas multinacionales decidan emprender procesos de deslocalización de servicios, en los últimos años este factor ha perdido importancia respecto de otros factores como las capacidades y las habilidades.

Un mayor aprovechamiento de estas ventajas competitivas en México y Centroamérica implica mejorar la infraestructura, actualizar las redes de suministro de energía y el desarrollo de fuerza de trabajo mejor capacitada con el objetivo de atraer operaciones más complejas; es decir, la atracción de inversiones por eficiencia y una menor competencia por costos (CEPAL, 2007b). Entonces, es importante recalcar el aprovechamiento de la fuerza de trabajo como un factor de competitividad asociado a un constante desarrollo de habilidades, capacidades, y a la incorporación de una proporción mayor de población en edad de trabajar a diversos procesos educativos (véase el recuadro 4).

Un estudio efectuado sobre oferta y demanda de recursos humanos en el sector de desarrollo de *software* en Costa Rica (Mata y Jofré, 2001) destaca la importancia de la calidad de la educación de egresados del Instituto Tecnológico de Costa Rica, de la Universidad Nacional y de la Universidad de Costa Rica en licenciatura y maestrías relacionadas con el sector. Sin embargo, el estudio concluye que las proyecciones sobre demanda de recursos humanos en el sector de desarrollo de *software* excede la oferta de graduados en los niveles de bachillerato, licenciatura y maestría. Esto podría tener un impacto sobre los demás sectores productivos por la eventual atracción de mano de obra calificada. Las empresas entrevistadas en Costa Rica en el marco del presente estudio mostraron preocupación con respecto a la movilidad de los empleados en todos los tipos de servicios lo que parece ser una consecuencia de una demanda insatisfecha como la proyectada en el sector de desarrollo de *software*.

Con base en lo anterior, las perspectivas de crecimiento del sector servicios en Costa Rica se encuentran limitadas. El principal determinante de esta limitación es la reducida fuerza de trabajo calificada, que en la actualidad se encuentra ocupada en actividades de servicios de empresas multinacionales ya establecidas en este país, lo que representa un desincentivo para nuevas empresas que pretendan proveer servicios con valor agregado, y que requieren de una calificación sustantiva de los trabajadores.

México, por su parte, mantiene reputación de jugador importante como destino de *offshoring* de servicios, basada principalmente en el aprovechamiento de su proximidad cultural y geográfica con Estados Unidos, pero también por la proporción de fuerza de trabajo calificada que permite hacer frente a la demanda por mano de obra de parte de las empresas. Esto explica la relevancia que ha adquirido este país como proveedor de servicios BPO hacia Estados Unidos, así como el desarrollo de centros de llamadas, sobre todo en ciudades fronterizas con Estados Unidos, pero también en algunos estados como Querétaro, en el centro de ese país. A pesar de que México constituye un país con costos de mano de obra y de bienes raíces elevados con respecto a otros países de la región, éstos siguen siendo competitivos con respecto a Europa y Estados Unidos. Nuevamente, los principales desafíos se encuentran en mantener y desarrollar las habilidades y capacidades de la fuerza de trabajo que permita competir con India y China, principalmente, países que superan con amplitud a los latinoamericanos en cuanto a la relación entre capacitación y costos de la fuerza de trabajo (véase el cuadro 17).

CUADRO 16
COSTA RICA Y MÉXICO: ASPECTOS CONSIDERADOS PARA EMPRENDER PROCESOS DE
DESLOCALIZACIÓN DE SERVICIOS

Pais	Sector de actividad de las empresas	Servicios que exporta desde el país	Factores positivos
Costa Rica	Manufactura	Centros de llamadas (ventas, servicio al cliente)	Previo establecimiento en Costa Rica de firmas reconocidas como P&G
		BPO (finanzas, cobros, recursos humanos, procesos de calidad)	Tecnologías de las comunicaciones Calidad de la mano de obra Educación de la población - no sólo académicamente Contexto social estable Incentivos fiscales Reducción de costos
	Servicios profesionales	Diseños de arquitectura	Servicio de banda ancha eficiente (banda más ancha que sus socios en Estados Unidos)
	Manufactura dispositivos computación	Soporte técnico	Régimen de Zona Franca
		Servicios compartidos (servicios financieros, manejo de cuentas por cobrar y pagar)	Promoción CINDE - comunicación con otras empresas Servicios de telecomunicación e Internet buenos - Clientes VIP
BPO (manejo de nómina, compensación, contabilidad, y otros)		Apoyo gubernamental en cuanto a la identificación de bienes raíces para su establecimiento Buenas relaciones con institutos académicos	
Comercio de productos de consumo masivo	Servicios y soluciones para empleados y para el negocio (soporte contable, administración de cuentas, soluciones financieras, manejo de compras, diseño, implementación y soporte a los sistemas de información de la cadena de producción)	Mercado Fuerza de trabajo calificada Población con habilidades en el idioma inglés Población con capacidad de adaptación e innovación Costos Estabilidad política y económica Facilidades gubernamentales	
México	Manufactura dispositivos computación	BPO	Acceso a recursos humanos calificados y con experiencia Eficiencia Presencia de un gran número de universidades, ubicación geográfica, infraestructura en puertos y aeropuertos, y presencia de proveedores de servicios Estandarización y economías de escala
		Administración de la cadena de suministros	
		Actividades de diseño	Experiencia y éxito en actividades de pruebas y validación Posibles proveedores de servicios locales con alto valor agregado
		Soporte técnico	Aprovechamiento de empleados de manufactura
		I+D	Capital humano y bajos costos Posibilidades de interacción con universidades y centros de investigación locales

Fuente: CEPAL, con base en entrevistas a empresas que exportan servicios en Costa Rica y México.

RECUADRO 4 APROVECHANDO Y CREANDO CAPACIDADES

1. Guadalajara, México

La ciudad de Guadalajara ha sido destino de importantes inversiones por parte de empresas multinacionales que producen dispositivos de computación para su exportación. Ahora bien, en los últimos años a partir de un manejo del proceso de producción de este tipo de bienes, estas empresas vieron la posibilidad de generar mayor valor agregado, por lo que se ha dado un giro importante de la manufactura a los servicios. Estas empresas exportan servicios administrativos (BPO) para sus filiales en toda América, soporte técnico, diseño, e investigación y desarrollo. Por ejemplo, Intel Guadalajara abrió un Centro de Investigación (periódico Reforma, 6-12-2005) único en su tipo en América Latina. Uno de los principales determinantes para que estas empresas dieran un giro en sus actividades, así como la elección de Guadalajara como una opción confiable para esta iniciativa, tiene que ver con la presencia de recursos humanos calificados, menores costos de la fuerza de trabajo que en Estados Unidos y Europa, y experiencia de la fuerza de trabajo en manufactura, así como el éxito en actividades de prueba y validación.

Las nuevas actividades orientadas a la prestación de servicios han determinado la necesidad de aprovechar y crear habilidades de la fuerza de trabajo. Se requirió de:

- a) Capacitación de los empleados que llevaban a cabo actividades de manufactura, y un vuelco de sus habilidades hacia las requeridas en servicios, como la asistencia técnica a proveedores, asistencia técnica a partir de centros de llamadas, desarrollo de proveedores y cadenas de abastecimiento.
- b) Cambio en el perfil de los empleados, requiriendo principalmente un nivel de formación universitario, lo que además determinó un incremento de los niveles salariales.
- c) Vínculo con universidades locales: en Guadalajara existe un importante número de universidades e instituciones de investigación

2. Procter and Gamble (P&G) - Costa Rica

Contar con personal calificado resulta esencial para P&G. Entre las principales habilidades requeridas por PG-Costa Rica se cuentan: a) un nivel de estudios mínimo de bachillerato universitario, es decir, cuatro años de estudios completados, y b) un buen conocimiento del idioma inglés. Un conocimiento orientado al área de administración de empresas, contabilidad, ingeniería de sistemas y comercio internacional también son activos para P&G, por lo que ésta se remite a las universidades como fuentes de reclutamiento. De acuerdo con P&G, el recurso humano es el principal determinante de su éxito, y por lo tanto es considerado uno de los mejores lugares para trabajar en Costa Rica. Asimismo, en cuanto al desarrollo de habilidades de los empleados, se destaca que P&G cuenta con:

- a) Un programa de entrenamiento técnico, particularmente en metodología para cerrar estados financieros de acuerdo con criterios de Estados Unidos, mediante acuerdos y alianzas con instituciones de educación superior en Estados Unidos, que certifican en gerencia contable.
- b) Apoyo a maestría de contables y logística.
- c) Un programa de maestría que otorga soporte económico completo para el empleado.
- d) Un programa interno para el desarrollo de *soft skills* concentrado en entrenamiento corporativo como liderazgo, *management* e inglés.

En cuatro años P&G duplicó el número de empleados en Costa Rica, y en la actualidad totaliza 1.300, sin contar los deslocalizados hacia Hewlett Packard e IBM.

3. Servicios compartidos en Costa Rica

La decisión de varias empresas para establecer operaciones en Costa Rica partió de los siguientes criterios: a) el estudio de casos de éxito de empresas ya instaladas, especialmente Procter & Gamble; b) la calidad de la mano de obra, c) la educación, d) la estabilidad social, e) la tecnología de las comunicaciones, y e) los incentivos fiscales.

Las principales calificaciones requeridas en la fuerza de trabajo por parte de estas empresas son técnicas y profesionales debido a las características de los servicios que se proveen (servicios financieros, recursos humanos y servicios al cliente). De ahí que el personal sea en un 60% técnicos transaccionales o gente que aún estudia y para la que éste representa su primer empleo; mientras que el 40% restante son profesionales. De estos últimos, 10% tienen grado de maestría, la mayoría son bilingües y algunos trilingües; la mayoría se concentra en carreras contables y el promedio de edad es relativamente joven, 25 años.

Estas empresas invierten en la creación de capacidades mediante el entrenamiento, principalmente en el uso del idioma, pues todos los empleados deben hablar inglés. También hay participación en otras áreas como controles internos, contabilidad, y *soft skills*, como liderazgo y trabajo en equipo.

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas a empresas en Costa Rica y México, periódico Reforma, páginas web de Intel, Hewlett Packard y Procter & Gamble.

Asimismo, México se posiciona como un destino benéfico para la inversión en tecnología. El crecimiento del sector de servicios de *software* y tecnologías de la información (IT, por sus siglas en inglés) se asocia con la disponibilidad de una fuerza de trabajo compuesta por alrededor de 500.000 profesionales en tecnologías de la información; a la abundante oferta educativa (más de 1.000 universidades), y al crecimiento de la oferta de profesionales calificados, que oscila en cerca de 65.000 nuevos profesionales IT que se gradúan de universidades e institutos tecnológicos cada año (página web México IT) (véase el cuadro 17).

CUADRO 17
INDICADORES CUALITATIVOS DE LAS CONDICIONES DEL PAÍS

Detalle	India	China	Israel	Sudáfrica	México	Irlanda
Idioma	Muy bueno	Pobre	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente
Apoyo gubernamental	Excelente	Suficiente	Bueno	Suficiente	Muy bueno	Muy bueno
Fuerza de trabajo	Excelente	Bueno	Bueno	Suficiente	Bueno	Bueno
Infraestructura	Suficiente	Bueno	Muy bueno	Suficiente	Muy bueno	Muy bueno
Sistema educativo	Muy bueno	Suficiente	Muy bueno	Bueno	Muy bueno	Muy bueno
Costos	Excelente	Excelente	Suficiente	Muy bueno	Bueno	Suficiente
Estabilidad política	Suficiente	Suficiente	Pobre	Suficiente	Muy bueno	Excelente
Compatibilidad cultural	Suficiente	Pobre	Muy bueno	Excelente	Muy bueno	Excelente
Seguridad propiedad intelectual	Bueno	Pobre	Muy bueno	Bueno	Excelente	Excelente
Ambiente general	Muy bueno	Suficiente	Suficiente	Suficiente	Muy Bueno	Bueno

Fuente: Página web Gartner Inc. (en línea) [http://www.gartner.com/it/products_services.jsp].

2. Iniciativas públicas para el fomento de las exportaciones de servicios en Costa Rica y México

Una mejor inserción internacional de América Latina conlleva acciones de política pública destinadas a que los países avancen en la producción y el comercio de servicios, principalmente aquellos más intensivos en conocimiento (CEPAL, 2004). Sin embargo, el fomento de las exportaciones de servicios es un terreno en el que se tiene poca experiencia en la región, puesto que las iniciativas públicas de fomento de las exportaciones han sido orientadas principalmente hacia la promoción de exportaciones de manufacturas. No obstante, éstas han servido como base para algunas iniciativas empresariales que han trasladado servicios hacia la región, a favor de Costa Rica y México (Prieto, 2003). En este sentido, en esta sección se estudia sobre las principales iniciativas públicas que favorecen, directa e indirectamente, la exportación de servicios, y que se han implementado en Costa Rica y México. Estas iniciativas públicas complementan las condiciones favorables identificadas en el anterior apartado con respecto a las capacidades de la fuerza de trabajo, la infraestructura e innovación en TIC, así como las de carácter natural —la cercanía geográfica y afinidad cultural—, que permiten configurar un entorno favorable para la exportación de ciertos tipos de servicios no tradicionales.

Existen diversas razones para promover las exportaciones de servicios, las cuales se fundamentan principalmente en la importancia y el dinamismo que se han experimentado en el comercio mundial de servicios, así como en el de la región. Ahora bien, los países de la región que son grandes exportadores de servicios, como México y Brasil, son también grandes importadores de servicios, por lo que el esfuerzo por ampliar las exportaciones de servicios es tan importante como la necesidad de adaptar y potenciar instrumentos novedosos para su fomento (CEPAL, 2004). Por

otra parte, Costa Rica —al igual que Uruguay, Paraguay y Panamá— constituye una de las pocas economías en la región con un saldo favorable en servicios en la cuenta corriente de la balanza de pagos y, por lo tanto, el desafío se plantea en potenciar las condiciones y adecuar los instrumentos de fomento a las exportaciones que se aprovecharon para lograr este desempeño.

En este sentido, Prieto (2003) establece que una estrategia de promoción deberá vincular instrumentos e instituciones con el diseño de escenarios de mediano y largo plazo que permitan crear ventajas competitivas y no sólo aprovechar las existentes. Así, identifica tres aspectos principales que se deben considerar durante el proceso de formación de las políticas públicas de fomento de las exportaciones. Primero, la incorporación explícita de los servicios en el diseño e implementación de políticas macroeconómicas de promoción y fomento productivo exportador del país, las cuales generalmente se concentran en la promoción de las exportaciones de bienes como la minería, pesca, agricultura y manufactura, y en algunos servicios tradicionales como el turismo, transporte, telecomunicaciones, y construcción. En segunda instancia, la inversión continua en infraestructura de TIC, así como en la educación de la población, aspecto en el que se ha ahondado en el anterior acápite; y en tercer lugar, la modernización de normas y regulaciones específicas de cada sector de servicios.

Para explorar los instrumentos que se diseñaron e implementaron en el caso de México, se continuará el análisis a la luz de la clasificación efectuada por Prieto (2003): a) aspectos institucionales que se refieren principalmente a la liberalización de servicios en el marco de acuerdos comerciales, y b) instrumentos y programas de fomento a la exportación que facilitan la exportación de servicios, y que pueden o no estar diseñados originalmente para este efecto. Estos instrumentos se refieren a medidas fiscales y/o financieras, así como apoyo logístico.

a) Aspectos institucionales

El proceso de liberalización comercial a partir de la instauración del GATS en la OMC, así como una serie de acuerdos y tratados comerciales subregionales iniciados y concluidos en la década de 1990, constituyen pasos importantes para eliminar el sesgo antiexportador en la región (CEPAL, 2004). En el contexto de liberalización comercial se ha generado certeza y transparencia desde que se establecieron las condiciones normativas en las que se desarrolla el intercambio comercial (Prieto, 2003). El fundamento de esta aseveración se refiere a una serie de obligaciones que los acuerdos y tratados estimulan sobre la eliminación de medidas nacionales de carácter discriminatorio que afectan negativamente las posibilidades de negocios de los prestadores de servicios de las partes. Los temas relacionados con el comercio internacional de servicios, que se abordan a partir de la liberalización comercial, son específicamente el movimiento temporal y la acreditación de profesionales, disposiciones sobre inversiones, transparencia, protección de la propiedad intelectual, políticas de competencia, y compras de gobierno. Este proceso de firma de acuerdos comerciales subregionales entre países de la región y otros países desarrollados ha sido considerado como un instrumento central para ampliar los mercados externos de sus prestadores de servicios.

En el marco del GATS se han notificado 31 acuerdos de liberalización de comercio, de los cuales 12 son acuerdos firmados por países del continente americano, sin incluir el MERCOSUR y la CAN (Sáez, 2005). La mayoría de los acuerdos comerciales regionales y bilaterales en la región han seguido el modelo del TLCAN, o el enfoque de lista negativa para la liberalización comercial, en lo que México ha tenido un papel fundamental en la promoción de la extensión de este enfoque (Stephenson y Prieto, 2002) (véase el cuadro 18).

CUADRO 18
COSTA RICA Y MÉXICO: ACUERDOS COMERCIALES CON CAPÍTULOS
SOBRE COMERCIO DE SERVICIOS

País	Acuerdos comerciales tipo TLCAN	Acuerdos comerciales tipo GATS
Costa Rica	Costa Rica - Chile Costa Rica-Canadá Costa Rica - México Costa Rica - CARICOM DR-CAFTA	
México	México - Estados Unidos - Canadá (TLCAN) México - Chile México - Japón México - Colombia México - Costa Rica México - Nicaragua México - Salvador, Guatemala y Honduras	Unión Europea - México EFTA-México

Fuente: Elaboración propia con base en Stephenson y Prieto (2002) y Sáez (2005).

Además de la certeza que otorgan al comercio de servicios, estos acuerdos contienen aspectos relativos al acceso a insumos y equipos importados a menores costos, lo que fomenta la competitividad de las empresas que los requieran para la provisión de servicios; por ejemplo, los centros de servicios de llamadas y de soporte técnico que necesitan tecnología para su funcionamiento.

Asimismo, en el marco de los tratados de libre comercio que se inspiran en el TLCAN, se incluyen criterios y obligaciones que facilitan los procedimientos en frontera para el ingreso temporal de ciertas categorías de negocios, como personal superior y especializado intrafirma, visitantes de negocios, y profesionales y técnicos, mediante categorías de visas especiales y cuotas numéricas para el otorgamiento de visas preferenciales para el caso de los profesionales en específico. Por otra parte, la acreditación de profesionales es un tema en el que aún se debe trabajar, puesto que los acuerdos y tratados solamente alientan esta acreditación y queda en manos de las autoridades nacionales correspondientes el realizarlo.

Otro tipo de acuerdos institucionales que facilitan el comercio de servicios son los acuerdos de doble tributación. Esencialmente, se trata del pago de impuestos de una empresa en dos países sobre una misma renta. En el caso del comercio internacional, la doble tributación afecta principalmente a servicios como los de ingeniería, construcción, otros servicios profesionales, exhibición de películas y material de división, así como los provistos por medio de la presencia comercial. Por otra parte, este tipo de acuerdos incluye anexos especiales con guías para alentar procedimientos de reconocimiento mutuo de acreditaciones y licencias profesionales bajo los criterios convenidos bilateralmente.

La trayectoria de México es una de las más ambiciosas en el contexto latinoamericano en cuanto a la firma de convenios de doble tributación. En 1990 este país no contaba con convenio alguno al respecto; sin embargo, en el año 2005 ya registraba 40 convenios bajo el modelo de la OCDE con algunas reservas, que son considerados como parte integral de su proceso de apertura económica (Byrne, 2005).

En Costa Rica se discute la necesidad de firmar un acuerdo de doble tributación con Estados Unidos en el marco de las conversaciones de autoridades centroamericanas de hacienda y finanzas en la sexta conferencia regional anual sobre Centroamérica, República Dominicana y Panamá (*Prensa libre*, 2 de julio de 2007).

Por otra parte, los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) se presentan como atractivos para promover los servicios que requieren del establecimiento de una presencia comercial, como los servicios de distribución, servicios educacionales, servicios de salud, cadenas de cine, telecomunicaciones, servicios medioambientales, radio y televisión, centros de investigación y desarrollo, entre otros. También pueden constituir un atractivo para aprovechar procesos de deslocalización de servicios en países de la región.

Los acuerdos de integración y los tratados de libre comercio incluyen disciplinas de protección y fomento de inversiones en términos similares a los APPRI. Entre ellos se deben mencionar los que atañen a Costa Rica y México: TLCAN; el G-3; los tratados bilaterales México-Chile; México-Costa Rica; México-Bolivia; México-Nicaragua, y Centroamérica- República Dominicana.

En el cuadro 19 se establece la relación de los APPRI suscritos por Costa Rica y México con otros países.

CUADRO 19
COSTA RICA Y MÉXICO: RELACIÓN DE ACUERDOS DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES

Costa Rica	México
14 APPRI suscritos con: Alemania, Argentina, Canadá, Chile, China, República de Corea, España, Francia, Países Bajos, Paraguay, República Checa, Suiza y Venezuela	24 APPRI suscritos con: Alemania, Países Bajos, Austria, España, Unión Bélgica Luxemburgo, Francia, Finlandia, Portugal, Italia, Dinamarca, Grecia, Suecia, República Checa y Reino Unido, Suiza, República de Corea, Argentina, Uruguay, Cuba, Islandia, Australia, Panamá, India y Trinidad y Tabago

Fuente: Páginas web del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (en línea) [<http://www.comex.go.cr/>] y de la Secretaría de Economía de México (en línea) [<http://www.economia.gob.mx/>].

b) Propiedad intelectual

Tan importante es el marco regulatorio de protección de la IED para que ésta fluya, como lo es el marco regulatorio de la propiedad intelectual. Esto es especialmente cierto en los sectores de alto contenido tecnológico, en aquellos donde se reciben, generan y transfieren datos, y muy especialmente en los sectores en los que se producen conocimientos y tecnologías (sectores relacionados con I+D).

La deslocalización de algunas partes de los procesos productivos, incluyendo los servicios, implica el movimiento de información valiosa, la mayoría de la cual está protegida por algún instrumento de propiedad intelectual. El éxito para exportar servicios cada vez más sofisticados dependerá en gran medida de que estén protegidos efectivamente contra eventuales copias ilegítimas. Un régimen laxo inhibirá a las empresas extranjeras y nacionales a deslocalizar o subcontratar partes importantes (*core business*) de su proceso productivo.

Un buen ejemplo que ilustra la importancia de este tema es el establecimiento de centros de investigación por parte de empresas transnacionales. Éste es el caso de Intel, que estableció en 2005 el primer centro de investigación de sistemas en la ciudad de Guadalajara, desde el cual provee servicios de investigación en plataformas de cómputo. Este centro complementa las actividades de diseño y pruebas de circuitos y plataformas para los servidores de Intel. Este laboratorio constituye el único de este tipo en América Latina, pero además en Guadalajara Intel cuenta con un laboratorio de investigación con cámaras a prueba de sonido y de frecuencias, en el cual se realizan

investigaciones para mejorar los microprocesadores en aspectos como la menor generación de ruido, menor consumo de energía, menor calentamiento y menor emisión de frecuencias. La provisión de este tipo de servicios desde Guadalajara implica un reconocimiento de la empresa de las capacidades y el conocimiento de la fuerza de trabajo asociada a este sector en México, pero también un grado de confianza en la protección de la propiedad intelectual de sus investigaciones.

c) Confianza y estándares internacionales

La exportación de servicios, a diferencia de las mercancías, no dispone de muestras de productos para los futuros compradores. Los servicios requieren, por lo tanto, una costosa creación de confianza entre los proveedores y los consumidores. La institucionalidad del país puede apoyar a las empresas a ganar esta confianza internacional, así como la existencia de estándares y calificadoras internacionales para servicios. Es importante que las empresas calificadoras tengan sede en el país exportador, de manera que se facilite la obtención de dichos estándares.

El costo de la creación de confianza tiene su correlato en las dificultades de algunos sectores, como el de la consultoría en México, para extenderse a nivel internacional. Esto explica que actualmente la exportación de este tipo de servicios vaya de la mano de la internacionalización de empresas mexicanas, las cuales suelen arrastrar tras de sí expertos consultores de diversas disciplinas. Otros sectores, como el de las franquicias, logran crear confianza precisamente a través de un contrato por el cual se transmite un nombre y fama, estándares de calidad, y otros. Ésta es una de las razones por las cuales el crecimiento del negocio de las franquicias a nivel mundial es de alrededor de 11% en los últimos años, cifra superada por México donde las franquicias crecieron 15% en 2006 respecto del año anterior. La Asociación Mundial de Franquicias (WFC, por sus siglas en inglés) ha determinado que México se encuentra en el décimo lugar en cuanto a crecimiento, seguridad jurídica y de inversión que se tiene para este tipo de negocios.

d) Instrumentos de promoción de exportaciones de servicios

i) Mecanismos e instrumentos en Costa Rica

1) Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)

PROCOMER es una organización creada en 1996 en el marco normativo de Costa Rica²¹ para satisfacer las necesidades de empresas costarricenses que tienen iniciativas de exportación. Entre los principales servicios que ofrece a los exportadores se cuentan agendas individuales de negocios, organización de misiones comerciales de compradores, participación en ferias internacionales, la organización de un congreso anual de *software*, y el mantenimiento del sitio web “Market Place Costa Rica”.

Un programa relevante de PROCOMER es el llamado “Costa Rica Provee”. Se creó en 1999 con el fin de desarrollar proveedores para empresas multinacionales de alta tecnología²² con el objetivo de “aumentar el valor agregado nacional en la producción de las empresas multinacionales de alta tecnología (EMATs), y como consecuencia mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs)”; asimismo, de manera específica el proyecto buscaba “mejorar la capacidad tecnológica-productiva de las PyMEs hasta niveles que les permitan suplir insumos y/o servicios en la producción de las EMATs y competir globalmente”. (BID, 2005).

El mecanismo consiste en conectar a empresas transnacionales con proveedores locales recomendando a aquellos que cumplan con ciertas características y especificaciones técnicas inscritos en Costa Rica Provee para la satisfacción de necesidades de empresas transnacionales. A

²¹ Costa Rica, Ley 7638 de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior.

²² Proyecto para desarrollo de proveedores para empresas multinacionales de alta tecnología (1999-2005), N° TC9901043, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

partir del incremento de la IED en servicios, Costa Rica Provee ha orientado sus acciones hacia áreas comerciales estratégicas, entre las que se incluyen los servicios, TIC, electrónica, medicina, agroindustria y textil, e investigación y desarrollo.

2) *Estrategia Nacional de Tecnologías de la Información y Comunicación TIC-Costa Rica Verde e Inteligente*

En 1999 la Cámara de Productores de Software (CAPROSOFT) de Costa Rica impulsó el Programa de apoyo a la competitividad de *software* (Prosoftware)²³ conjuntamente con el BID, PROCOMER y la Fundación Centro Nacional de Alta Tecnología (FUNCENAT). El objetivo del programa era elevar la competitividad del sector de *software* de Costa Rica a partir del fortalecimiento de recursos humanos en las TIC en cuanto a cantidad, calidad y diversidad de profesionales en el sector; el fortalecimiento de la gestión de las empresas de *software* con sistemas internacionales de calidad y, finalmente, el mejoramiento de la capacidad institucional de CAPROSOFT.

Como resultado de este proyecto, CAPROSOFT se transformó en lo que actualmente es la Cámara Costarricense de Tecnología de Información y Comunicación (CAMTIC), que pasó de 16 a 111 empresas afiliadas entre 1998 y 2004. Asimismo, de esta iniciativa surge el plan estratégico para desarrollar la industria de *software* de Costa Rica y la Estrategia Costa Rica Verde e Inteligente.²⁴

Los objetivos de la Estrategia Costa Rica Verde e Inteligente están dirigidos a promocionar el sector de las TIC en sus cuatro sectores: desarrollo de TIC, servicios directos TIC, servicios habilitados por TIC, componentes TIC y servicios clave. De manera específica, se contempla como uno de sus objetivos el “posicionar y apoyar al sector para que se convierta en un exitoso proveedor internacional de productos y servicios”. De ahí que se identifiquen como principales beneficios: i) mejorar el entorno económico y de competitividad del sector, y por lo tanto el crecimiento de nuevas empresas; ii) fomentar el acceso a conocimiento; iii) crear nuevos empleos, y iv) impulsar las exportaciones nacionales del sector TIC.

3) *Programa Link de exportación (CAMTIC-PROCOMER-BID)*

El programa Link tiene la misión de apoyar el crecimiento de los emprendimientos TIC mediante el acceso a los mercados internacionales. Se propone satisfacer el máximo potencial de crecimiento del sector TIC costarricense mediante la participación activa y permanente en los mercados internacionales y posicionar al país como un importante proveedor de productos y servicios TIC de alta calidad.

Sus objetivos son:

- a) Atender la necesidad de los emprendimientos y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector TIC a internacionalizarse e incursionar mercados extranjeros para llegar a su pleno potencial de crecimiento.
- b) Promocionar al sector TIC de Costa Rica a nivel local e internacional.
- c) Posicionar al sector TIC de Costa Rica en los mercados internacionales.
- d) Resolver las brechas de información, imagen y experiencia que afecta al sector TIC en el exterior.

4) *Régimen de Zonas Francas*

El régimen de Zonas Francas de Costa Rica²⁵ constituye un grupo de incentivos fiscales y beneficios que se otorga a empresas que realizan nuevas inversiones. Las empresas que se

²³ Programa de apoyo a la competitividad de *software* (1999-2004). Número de proyecto TC9811234.

²⁴ Costa Rica Verde e Inteligente: Estrategia Nacional de Tecnologías de Información y Comunicación de Costa Rica.

²⁵ Ley 7210 del Régimen de Zonas Francas y Reglamento de la Ley del Régimen de Zonas Francas de Costa Rica.

quieren instalar dentro del parque industrial de una zona franca deben efectuar una inversión mínima en activos fijos (150.000 dólares) y en el caso de las empresas que quieran gozar de estos incentivos desde un lugar externo al parque industrial, la inversión mínima requerida es de 2.000.000 de dólares.

Dentro de la clasificación de los beneficiarios de este régimen se establece a las industrias y empresas de servicios de exportación tanto a personas físicas y/o jurídicas domiciliadas en el exterior, como a otras compañías beneficiarias del régimen de zonas francas que requieran de este servicio para su producción. En general, las zonas francas establecen exenciones arancelarias para materias primas y bienes de capital de hasta un 100%; exención del pago de impuestos sobre la renta de 100% por 8 años, 50% en los siguientes años (plazos hasta 12 años), exenciones sobre el impuesto de ventas por un 100%, exención de impuestos a los activos de 100% por 10 años, exención de impuestos municipales de 100% por 10 años, y la posibilidad de vender hasta un 50% de los servicios en el mercado local. Si bien la OMC ha impuesto restricciones a estos estímulos, las cuales deberán aplicarse a partir de 2015, no se estipulan límites para el sector servicios.

Los resultados en la promoción de inversión extranjera en el sector servicios son importantes. De acuerdo con AZOFRAS (2006), las empresas de servicios establecidas en zonas francas pasaron de un número de 15 en 1997 a 44 en 2005, y sus exportaciones crecieron de un valor de 75 millones de dólares en 1997 a 171 millones de dólares en 2005, al tiempo que generan un 22% del empleo de las empresas que se establecieron bajo este régimen. Asimismo, las empresas del sector de servicios son contempladas como las de mejor salario promedio pagado por actividad entre las empresas que se establecieron en el régimen de zonas francas de Costa Rica.

ii) Mecanismos e instrumentos en México

Desde 1985 la Secretaría de Economía ha instrumentado distintos programas de fomento a la exportación con una orientación clara de fortalecimiento de la industria de manufactura. Estos programas, pese a no estar diseñados originalmente para la exportación de servicios, pueden ser aprovechados por empresas nacionales que pretendan iniciar actividades de comercialización de servicios en el extranjero. A continuación se describen los componentes de estos programas que se relacionan directamente con la exportación de servicios, y se complementan con las nuevas iniciativas públicas cuyo diseño está orientado a la promoción de exportaciones de servicios.

1) Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

En el marco de los programas que establecen medidas fiscales y administrativas aprovechables para fomentar el comercio de servicios se cuenta el ALTEX, programa diseñado para favorecer a las empresas exportadoras por medio de la devolución del impuesto al valor agregado (IVA) por saldos a favor en la declaración de impuestos de empresas productoras de bienes no petroleros establecidos en México. La devolución del IVA se realiza en un término máximo de cinco días.

2) Programa para la Competitividad de la Industria Electrónica y de Alta Tecnología (PCIEAT)

El objetivo del programa es crear las condiciones para convertir a México en un centro de manufactura mundial de productos electrónicos. Sus metas de exportación son: a) transitar del “Hecho en México” al “Creado en México”, y b) desarrollar tecnología propia en el país y estar en posibilidades de transferirlas a otros sectores.

RECUADRO 5
NECESIDADES DE FOMENTO PÚBLICO A LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN COSTA RICA Y MÉXICO

Actualmente en Costa Rica y México se están implementando instrumentos de fomento a las exportaciones que fueron inicialmente ideados para la promoción de las exportaciones de manufacturas. Estos instrumentos contribuyeron a generar un contexto que, aunado las condiciones de costos y de disponibilidad de una fuerza de trabajo calificada, prometió que empresas multinacionales lo aprovecharan para acometer procesos de *offshoring* de servicios. Aun con la conveniencia de los instrumentos de promoción de exportaciones actuales, el aprovechamiento de las posibilidades y potencialidades del sector de servicios requiere de iniciativas públicas que posibiliten a las empresas nacionales que decidan iniciar negocios de exportación de servicios contar con las condiciones necesarias para afrontar competitivamente las especificidades de cada uno de los sectores.

NECESIDADES DE FOMENTO PÚBLICO EN COSTA RICA

Sector	Necesidades
TIC	Recursos humanos: se presume que opera a pleno empleo actualmente Velocidad de las telecomunicaciones: innovación Características de banda ancha (prioridad entre servicios corporativos y residenciales)
Servicios compartidos (<i>Call Centers</i> , BPO)	Alta rotación del personal: 30% mensual Fuerza de trabajo limitada y escasez de personal bilingüe Alto costo de entrenamientos Ampliación de infraestructura de fibra óptica Necesidad de tarifas corporativas de telecomunicaciones Garantías en los servicios de telecomunicación: penalización contra falla Flexibilidad política migratoria: movilidad de profesionistas Doble tributación: legislación sobre pago de impuestos dobles
Investigación-Desarrollo (I+D)	Alta rotación de personal: presión sobre salarios Insuficiente fuerza de trabajo: escasez de fuerza de trabajo bilingüe Costos de entrenamiento elevados Insuficientes incentivos: sólo en zonas francas
Arquitectura	Normativa migratoria: burocracia no agiliza movilidad de profesionistas
Zonas Francas	Tecnología de telecomunicaciones: tarifas competitivas Demanda por instalaciones excede la oferta

NECESIDADES DE FOMENTO PÚBLICO EN COSTA RICA

<i>Software</i>	Esquemas de financiamiento Mayor financiamiento público (PROSOFT) Apoyo para aprovechamiento de financiamiento externo: sociedades
Arquitectura	Regulación Certificación con Estados Unidos (en proceso) Prestación física: empresas extranjeras subcontratan sólo por el sello
Franquicias	Obstáculo: monto elevado de inversión inicial Dificultades de adecuación al marco legal de otros países Protección contra fraude y copia de ideas (derechos de propiedad) Empresas dependientes de proveedores específicos (Tizoncito y Maseca en China) Escasez de apoyos crediticios públicos y privados

(Continúa)

Recuadro 5 (conclusión)

Sector	Necesidades
Consultorías	Sesgo de contratación a empresas extranjeras (sector público y privado) Competencia desventajosa: empresas extranjeras con inversión financiada No se exige el respeto de acuerdos internacionales que pueden favorecer al sector (Acuerdo - San José, sector petrolero) Escasez de ingenieros (1 por cada 4 que se requieren)
Construcción	Apoyos para fianzas y garantías Homologación y certificación regional en América Latina Capacitación conjunta: habilidades técnicas similares a las de Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a empresas que exportan servicios en Costa Rica y México.

El principal instrumento de fomento contemplado en el PCIEAT son los incentivos fiscales a la inversión en proyectos de investigación y desarrollo. Se establece un estímulo fiscal consistente en un crédito del 30% de los gastos e inversiones elegibles destinado a la investigación y desarrollo de tecnología. El financiamiento se obtiene principalmente de fondos mixtos y sectoriales operados por distintas instancias de gobierno en forma conjunta con el CONACYT–Fondo de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico. También contempla apoyo a proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que fortalezcan la competitividad de las empresas o que promuevan la creación de negocios de alto valor agregado.

3) *Instituto Mexicano de Cinematografía (IMCINE)*

Las principales acciones del IMCINE se orientan a fortalecer la producción, distribución-exhibición y la promoción y difusión cinematográficas tanto en el plano nacional como en el extranjero. Con base en ello, el IMCINE tiene a su cargo tres fondos para otorgar apoyos financieros orientados al fomento, promoción y difusión de la cinematografía mexicana (véase el cuadro 20).

4) *Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX - Servicios)*

Mediante este decreto publicado en 2006 se integraron el Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), con el Programa de fomento y operación de la industria maquiladora de exportación (Programa Maquila). El diseño de IMMEX está orientado a permitir temporalmente la importación de bienes necesarios para la prestación de servicios de exportación.

El beneficio que se otorga es la exención de los impuestos a la importación y del IVA para la compra de equipos y aparatos para el control de la contaminación; para la investigación o capacitación, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición, de prueba de productos y control de calidad, así como aquellos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y equipo para el desarrollo administrativo necesarios para ser utilizados en la prestación de servicios de exportación.

5) *Programa para el Desarrollo de la Industria de Software (PROSOFT)*

La Secretaría de Economía, en conjunto con organismos empresariales y empresas del sector de la industria de *software*, diseñó el PROSOFT con los objetivos de: mejorar la competitividad del sector de *software*, impulsar la industria del *software* y la extensión del mercado de las TIC, e impulsar el desarrollo de *software* y contenidos digitales en español. Este programa tiene tres metas esenciales que son la producción de un valor anual de 5.000 millones de dólares en *software*,

alcanzar el promedio mundial de gasto en TIC, y convertir a México en líder de desarrollo de *software* y contenidos digitales en español.

CUADRO 20
IMCINE: FONDOS DE APOYO

Fondo	Tipo de apoyos
Fondos de inversión y estímulos al cine (FOPROCINE)	Apoyos financieros, de garantía, de estímulos e inversiones a los productores, distribuidores, comercializadores y exhibidores de películas nacionales
Fondo para la producción cinematográfica de calidad (FIDECINE)	Financiamiento a personas morales y/o físicas para realizar proyectos de producción cinematográfica
Programa IBERMEDIA	Fondo multilateral de cooperación técnica y financiera para financiar la coproducción y la distribución de películas iberoamericanas, el desarrollo de proyectos de cine iberoamericanos y la formación de recursos humanos

Fuente: Prieto (2003).

Los mecanismos establecidos por el programa que favorecen la exportación de servicios son: a) el otorgamiento de apoyos en forma de subsidios a empresas del sector TIC para capacitación, infraestructura, normas, modelos, protección de la propiedad intelectual, estudios, consultorías, asesorías especializadas, eventos e innovación; b) el otorgamiento de subsidios a empresas usuarias del sector TIC para fomentar el uso de TIC y servicios relacionados que se otorgan a través de gobiernos estatales u organismos intermedios.

Los subsidios se otorgan de manera específica para implementar proyectos de infraestructura para el desarrollo de TIC; capacitación; desarrollo del uso de TIC para establecer relaciones de encadenamientos intersectoriales; protección de la propiedad intelectual (certidumbre y valor a la innovación); estimular la comercialización de TIC, y el desarrollo de servicios profesionales e instauración de fondos para el estímulo a TIC. Un estudio de evaluación externa efectuado por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) (2006) estableció que un 25% de los recursos de PROSOFT se destinaron a financiar la categoría de innovación y desarrollo tecnológico, mientras que un 20% se destinaron a financiar actividades de capacitación.

6) *México IT*

Iniciativa conjunta entre la Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Tecnologías de la Información (CANIETI) y la Secretaría de Economía a través de PROSOFT. El objetivo de este programa es presentar a México como una alternativa de *nearshore* de soluciones de tecnologías de la información de calidad y clase mundial, además de facilitar iniciativas de inversión de industrias globales de IT interesadas en México.

Otorga subsidios hasta del 50% del costo del proyecto, y de rédito fiscal sobre el 30% del gasto en investigación y desarrollo.

7) *Technology Business Accelerator (TechBA) (Secretaría de Economía y FUMEC)*

Programa conjunto de la Secretaría de Economía y de la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC) que tiene como principal objetivo apoyar a empresas mexicanas para que coloquen sus innovaciones, productos y servicios en los mercados internacionales. El programa está dirigido a empresas innovadoras y de alta tecnología en los mercados de tecnologías inalámbricas y de información; biotecnología y bioinformática; ciencias de la vida; microsistemas, incluyendo

semiconductores y MEMS, materiales avanzados, robótica, y multimedia, animación y servicios educativos.

Cuenta con instrumentos y apoyos financieros de la Secretaría de Economía (pueden servir como apalancamientos para otro tipo de apoyos financieros de parte de CONACYT y NAFIN), con el objetivo de que las empresas entren a un proceso de aceleración que consiste principalmente en su traslado a Silicon Valley, Austin, Montreal y Madrid, consideradas como “regiones de innovación”. El papel de la FUMEC consiste en interactuar entre las empresas mexicanas y las establecidas localmente en estas regiones de innovación, procurando la interacción con clientes, búsqueda de capital de riesgo y el establecimiento de alianzas. El programa ofrece infraestructura de oficinas, capacitación, consultoría especializada, y acceso a las redes de relación con empresas establecidas en las cuatro regiones de innovación ya mencionadas.

IV. Conclusiones

Algunos países latinoamericanos, como Costa Rica y México, son especialmente propicios para el establecimiento de actividades de deslocalización empresarial, entre otras razones, por su cercanía y afinidad cultural con Estados Unidos. Fue precisamente este país el que impulsó una de las transformaciones más importantes en la producción manufacturera en las tres últimas décadas del siglo XX: su segmentación y traslado de varias etapas de fabricación a economías en desarrollo. El propósito de estos procesos ha sido alcanzar una mayor competitividad mediante la reducción de costos de producción. Este proceso se inició en los años sesenta, pero en escala verdaderamente importante desde los años ochenta.

Una serie de factores favorecieron esta nueva forma de manufactura. Además del avance tecnológico en una serie de frentes, las preferencias arancelarias unilaterales ofrecidas por Estados Unidos a la “producción compartida” mediante la Iniciativa de la Cuenca del Caribe también ayudó a expandir la actividad de ensamblaje en la región de México, Centroamérica y el Caribe. Esta actividad también fue apoyada por los países en desarrollo por conducto de los incentivos arancelarios y tributarios para atraer IED a sus zonas francas.

Una nueva y profunda transformación en la producción se percibe a nivel mundial en años recientes, esta vez en el sector servicios. Un proceso similar al de desincorporación de ciertos eslabones en la cadena productiva de la manufactura se registra crecientemente en el sector servicios en las economías desarrolladas (o bien, la desincorporación de segmentos de servicios en los sectores

manufactureros). El traslado de estas actividades a países en desarrollo como los estudiados en este documento habría sido impensable sin el enorme avance en múltiples medios de comunicación. Este cambio aún no ha alcanzado una transformación tan profunda como la experimentada por la manufactura, pero avanza rápidamente y es prometedor, pues está aportando a los países mayor preparación de la mano de obra y mejores salarios que la actividad maquiladora y, en general, mayor valor agregado.

El estudio realizado enfrentó grandes dificultades de información. De hecho, la exportación de servicios está probablemente muy subestimada en las estadísticas, tanto en Costa Rica como en México por ser transacciones que no pasan por las aduanas. Sin embargo, la subestimación quizá sea mucho mayor para este último país que para el primero debido a la ausencia de zonas francas que atraigan, como es el caso en Costa Rica, a dichas empresas por los incentivos fiscales allí ofrecidos, y ello facilita el registro de estas actividades. Además, la colindancia de México con Estados Unidos, los vínculos informales entre poblaciones hispanas, y el intercambio de servicios a escala de las pequeñas y medianas industrias, también dificultan su registro. De hecho, en las cifras oficiales, las exportaciones de servicios se han reducido como porcentaje de las exportaciones totales en los últimos años en México, al contrario de lo que ha ocurrido en Costa Rica.

Sin embargo, este estudio se ha enfocado en el segmento de mayor auge en el comercio de servicios, tanto en Costa Rica y México, es decir, los servicios empresariales. Así, si bien las exportaciones de servicios tanto de Costa Rica como de México están compuestas sobre todo por el turismo, en los últimos años ambas economías han experimentado un crecimiento en la exportación de servicios de negocios, técnicos y profesionales, constituyéndose como nuevos servicios importantes dentro de la composición de las exportaciones de ambos países. Son los servicios de apoyo a las empresas, de computación y servicios profesionales, como los de arquitectura e ingeniería, los que han encontrado una demanda muy dinámica en el mercado internacional.

Al igual que en el caso de la manufactura, la liberalización comercial de los servicios (más tardía y todavía más incompleta que la de bienes), junto con la deslocalización de algunos segmentos de su producción, también están contribuyendo a la atracción de IED a los países estudiados.

El marco de las políticas públicas en el que ocurren estos procesos tiene matices diferentes en Costa Rica y México. En el caso de México, el proceso liberalizador de los servicios ha puesto el énfasis en la búsqueda de eficiencia de su industria a través de su acceso a servicios de calidad internacional, pero no ha habido un esfuerzo explícito por atraer IED a ese sector para exportarlos. En el caso costarricense, se ha privilegiado la atracción de IED en el área de servicios que pueda generar ingresos por exportaciones y un mayor número de empleos de mejor calidad.

Ambos países han seguido estrategias con enfoques diversos. Costa Rica ha sido un país muy activo en la atracción de inversiones, incluyendo inversiones en servicios. Como señala la UNCTAD (2004), las empresas transnacionales que desean invertir en empresas públicas de servicios necesitan menos persuasión para decidir sobre su inversión, y Costa Rica es un país en el que se han privatizado pocas empresas estatales. Por el contrario, las empresas que invierten para exportar servicios tienen mayor cantidad de destinos potenciales entre los cuales escoger y por esta razón son particularmente exigentes. En este sentido, Costa Rica se ha caracterizado por tener una política estratégica de atracción de inversiones, entre las que se encuentran las empresas exportadoras de servicios (*offshoring*).

México, por su parte, permitió el ingreso de la IED en sectores como el financiero y el de telecomunicaciones, procurando su eficiencia con miras a mejorar la competitividad del país en general (aunque siguen existiendo fuertes barreras al ingreso en estos mercados). A diferencia de Costa Rica, México parece haber sido más reactivo que proactivo ante la potencial IED que podría recibir para desarrollar tal sector.

Tanto en Costa Rica y México, como en el resto de los países latinoamericanos en general, se ha desarrollado una valiosa experiencia en la promoción de exportaciones de mercancías, experiencia que no ha tenido su reflejo en la promoción de exportaciones de servicios nacionales. Por esta razón, los instrumentos disponibles para promover la producción de servicios para la exportación son los mismos que están disponibles para la promoción de la maquila.

En la práctica, sin embargo, se necesita un nuevo esquema de estímulos para desarrollar plenamente el sector exportador de servicios, especialmente los empresariales. En la industria maquiladora de exportación, el esfuerzo de la política pública para atraer IED a ese sector se basa en incentivos fiscales y en acuerdos comerciales que aseguren el ingreso al mercado de exportación de estos bienes con preferencias arancelarias. En el sector de exportación de servicios este último elemento no desempeña papel alguno, y el primero es importante, pero tanto o más importante son otras políticas:

1) La educativa, con un enfoque de apoyo a la capacitación de la mano de obra y la generación anual de un mucho mayor número de ingenieros y otros profesionistas. Los países han podido avanzar en mejorar la calidad de los programas de estudio y de los egresados, así como su orientación hacia las especialidades que requieren las empresas exportadoras de servicios (especialmente la informática), pero se necesita mayor esfuerzo en este terreno.

2) El fortalecimiento de la infraestructura energética, de manera que sea competitiva a nivel internacional y que asegure el funcionamiento continuo de las empresas durante las 24 horas del día.

3) El desarrollo de una infraestructura de telecomunicaciones, que se encuentre en la frontera de la técnica y que provea las comunicaciones más rápidas y de la mejor calidad posible, con todo lo que ello significa en materia de disponibilidad de banda ancha, telefonía, comunicación satelital, entre otras.

4) Se necesitan desarrollar programas específicos que respondan a las necesidades propias del sector de servicios: acreditaciones, créditos, apoyo para el establecimiento de oficinas o centros en el extranjero, y otros.

5) Es necesario eliminar las dificultades que existen para el traslado de personas requeridas para apoyar la operación de las empresas de servicios (técnicos, gerentes, capacitadores, profesionales). A diferencia de la facilidad con que los servicios de diversos tipos pueden proveerse mediante la transmisión de la información electrónica o telefónicamente, el ingreso de personas que ofrecen un servicio continúa muy restringido.

6) Se requiere un mayor desarrollo de programas importantes para el impulso de ciertos servicios específicos: cine, *software*, tecnologías de la información, salud y comunicación.

7) Finalmente, es difícil el trabajo conjunto de profesionales de un lado y otro de la frontera de los países que comercian servicios, pues tiende a haber una gran protección de parte de sus gremios. La acreditación recíproca de las profesiones entre los países es una tarea urgente de cumplir, pues el no contar con ello dificulta el trabajo conjunto de las empresas ubicadas en países distintos y se convierte en un obstáculo para que los países en desarrollo escalen a niveles más sofisticados en la producción de servicios para la exportación, o bien les obliga a operar de manera informal.

Bibliografía

- A. T. Kearney (2007a), "Destination Latin America: A near-shore alternative. The key to capturing value from offshore and near-shore strategies", Chicago.
- ____ (2007b), *Offshoring for Long-Term Advantage. The 2007 A. T. Kearney Global Services Location Index*, Chicago.
- Banga, Rashmi (2005), *Critical Issues in India's Service-Led Growth*, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), Working Paper N° 171, Nueva Delhi, octubre.
- BEA (Bureau of Economic Analysis), U.S. Department of Commerce (2007), "Cross-border trade for 1986-2005 and sales through affiliates for 1986-2005 Tables" [en línea] (<http://www.bea.gov/international/intlserv.htm>).
- Becker, G. (1964), *Human Capital*, National Bureau of Economic Research, National Bureau of Economic Research, Cambridge, M. A.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2005a), "Informe de terminación del Proyecto Desarrollo de proveedores para empresas multinacionales de alta tecnología" (ATN/ME-6751-CR TC 99-010-43-CR, MIF/AT-304), septiembre [en línea] (<http://www.iadb.org/projects/Project.cfm?project=TC9901043&Language=English>).
- ____ (2005b) "Informe final del Ejecutor del Programa de Apoyo al sector de *Software* de Costa Rica" (ATN-MH/6538), enero [en línea] (<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=516525>).
- Blomström, M. y A. Kokko (1998), "Multinational Corporations and Spillovers", *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, N° 3, pp. 247-277.
- Buitelaar, Rudolf y Ramón Padilla (2000), "Maquila, economic reform and corporate strategies", Elsevier Science Ltd.
- Byrne, Peter (2005), "Convenios para evitar la doble tributación: un análisis del caso del Perú", Banco Interamericano de Desarrollo, septiembre [en línea] (<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/etdocument.aspx?docnum=800748>).

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2008), “Alianzas público-privada, estrategias para el desarrollo exportador y la innovación: Experiencias en América Latina”, inédito.
- ___ (2007a), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2006* (LC/G.2332-P), Santiago de Chile, marzo.
- ___ (2007b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2006*, Santiago de Chile, mayo.
- ___ (2007c), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006: Tendencias 2007*, Santiago de Chile.
- ___ (2004), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003* (LC/G.2221-P), Santiago de Chile, mayo.
- ___ (2003), “América Latina y el Caribe: series estadísticas sobre comercio de servicios, 1980-2001”, *Cuadernos Estadísticos*, N° 29 (LC/G.2191-P/E), Santiago de Chile.
- CNEC México (Cámara Nacional de Empresas de Consultoría de México) (s/f), “Programa estratégico para la Competitividad de las Empresas Mexicanas de Consultoría”, México.
- Chanda, Rupa (2002), “GATS and its implications for developing countries: Key issues and concerns”, DESA, Discussion paper N° 25 (ST/ESA/2002/DP.25), United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Nueva York, noviembre.
- De Camino, Claudia (2005), *Comercio Internacional de Servicios en América Latina y el Caribe*, Documento de Proyecto N° 46 (LC/W.46), CEPAL, Santiago de Chile.
- Ferreira Portera, Philippe (2001), “La liberalización del sector de servicios: el caso del Tratado Unión Europea/México”, *Serie Comercio Internacional*, N° 21, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2004), “Revisión del Manual de Balanza de Pagos, Quinta Edición”, Departamento de Estadística, Fondo Monetario Internacional, Washington, D. C., abril.
- Friedman, T. (2005), *The World is Flat: A Brief History of The Twenty-First Century*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York.
- Hobday, M. (1995), *Innovation in East Asia: The Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot.
- Horasis-Minevich, Mark y Frank Jürgen Richter (2005), *Global Outsourcing Report 2005*, Nueva York–Ginebra.
- Koncs, Jennifer y Anne Flatness (2007), “US international services. Cross-boarder trade in 2006 and sales through affiliates in 2005”, Bureau of Economic Analysis (BEA).
- Koncz, Jennifer, Michael Mann y Erin Neppew (2006), “US international services. Cross-boarder trade in 2005 and sales through affiliates in 2004”, Bureau of Economic Analysis (BEA), U.S. Department of Commerce.
- La Prensa Libre (2007), “Costa Rica apoya propuesta para eliminar doble tributación”, julio [en línea] (www.prensalibre.co.ca/2007/julio/02/economia02.php).
- Marconini, Mario (2006), “Services in regional agreements between Latinamerican and Developed Countries”, *Serie Comercio Internacional*, N° 71, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile.
- Mata, Francisco y Arturo Jofré (2001), “Informe final de Estudio de Oferta y Demanda del Recurso Humano”, Programa de Apoyo a la Competitividad del Sector de Desarrollo de Software de Costa Rica (BID-CAPROSOFT-PROCOMER-FUNCENAT), San José, Costa Rica, junio.
- Mataloni, Raymond Jr. y Daniel Yogarson (2006), “Operations of U.S. Multinational Companies, Preliminary results from the 2004 Benchmark Survey”, Bureau of Economic Analysis (BEA), U.S. Department of Commerce.
- Mattoo, Aaditya, Randeep Rathindran y Ardivin Subramanian (2001), “Measuring services trade liberalization and its impact on Economic Growth: An Illustration”, World Bank Research Program on Trade in Services.
- MIT (Massachusetts Institute of Technology)–IPC (Industrial Performance Center) (2006), “Why we can’t measure the economic effects of services offshoring: The data gaps and how to fill them”, Service Offshoring Working Group Final Report, Cambridge, septiembre.
- Nayyar, Deepak (1988), “The political economy of international trade in services”, Cambridge, *Journal of Economics*, 12, 279-288.
- OCDE (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo) (2007a), *Offshoring and Employment. Trends and Impact*, París.
- ___ (2007b), *OECD Statistics on International Trade in Services Vol. I, Detailed Tables by Service Category 1996-2005 y Vol. II Detailed tables by Partner Country 2001-2004*, París.

- ___ (2005), *Growth in Services. Fostering Employment, Productivity and Innovation*, París.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2006a), *Informe sobre el comercio mundial 2006*, Ginebra.
- ___ (2006b), “Measuring Trade in Services, A training module produced by WTO in collaboration with The Inter-agency Task Force on Statistics of International Trade in Services.
- ___ (2005a), Communication from Australia, Canada, Chile, the European Communities, Japan, Korea, New Zealand, Singapore, Switzerland, the separate customs territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu and the United States; *Joint statement on legal service* (TN/S/W/37 S/CSC/W/46), 24 de febrero.
- ___ (2005b), *World Trade Report 2005*, Ginebra.
- ___ (1995), “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios”, Anexo 1B del Acuerdo, por el que se establece la Organización Mundial de Comercio [en línea] (www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s-26-gats.pdf).
- ONU (Organización de las Naciones Unidas) conjuntamente con CCE (Comisión de las Comunidades Europeas), FMI (Fondo Monetario Internacional), OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), OMC (Organización Mundial de Comercio) y UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2003), “Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios”, *Documentos Estadísticos Serie M N° 86*, Publicación de las Naciones Unidas (ST/ESA/STAT/SER.M/86), Departamento de Asuntos Económicos y Sociales – División de Estadística, Ginebra, Luxemburgo, Nueva Cork, París, Washington D. C.
- Padilla, R., M. Cordero, I. Romero y R. Hernández (2007), “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 95, CEPAL, México.
- Palacios, J. J. (2007), “Alianzas público-privadas y escalamiento industrial. El caso del complejo de alta tecnología de Jalisco”, CEPAL, México, inédito.
- Piña, Joaquín (2005), “La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile”, *Serie Comercio Internacional*, N° 52, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile.
- Prieto, Francisco (2003), “Fomento y diversificación de las exportaciones de servicios”, *Serie Comercio Internacional*, N° 38, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile.
- PROCOMER (Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica) y Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) (2006), “Balance de las Zonas Francas: Beneficio Neto del Régimen para Costa Rica 1997-2005” (DEE-IE-02-2006), noviembre, San José, Costa Rica.
- Radosevic, S. (1999), *International Technology Transfer and Catching-up in Economic Development*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Romo Murillo, D. (2005), *Inversión Extranjera, Derramas Tecnológicas y Desarrollo Industrial en México*, CIDE-FCE, México.
- Sáez, Sebastián (2005), “Trade in services negotiations: A review of the experience of the United States and The European Union in Latin America”, *Serie Comercio Internacional*, N° 61 (LC/L.2453-P), División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.
- Sauvé, Pierre (2006), “Trade and investment rules: Latinamerican perspectives”, *Serie Comercio Internacional*, N° 66, División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL, Santiago de Chile.
- Sauvé, Pierre y Aaditya Matoo (2004), “Regionalism in service trade, a teaching module prepared for The World Bank Institute”, Banco Mundial, Washington, D. C., abril.
- Stephenson, Sherry (2001), “Multilateral and Regional services Liberalization by Latin America and The Caribbean”, Organization of American States (OAS), Trade Unit Studies (OEA/ser.D/XXII), Washington, D. C., marzo.
- ___ (1999), “Approaches to liberalizing services”, World Bank Policy Research Working Paper N° 2107, The World Bank Development Research Group, Washington, D. C., mayo.
- Stephenson, Sherry y Francisco Javier Prieto (2002), “Regional Liberalization of Trade in Services: Experiences in the Americas”, en Hoekman, Bernard; Matoo, Aaditya y English, Philip, *Development, Trade and The WTO a Handbook*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía) (2006), “Evaluación Externa del Programa para el Desarrollo de la Industria del *Software* 2006 (PROSOFT)” [en línea] (<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p239/PROSOFTEnAg06.pdf>).
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2007a), *Handbook of Statistics 2006-07* (TD/STAT 3.1), Ginebra.

- ___ (2007b), “Handbook of Statistics database on line” [en línea] (http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivepathName=P/V.%20International%20trade%20in%20services).
- ___ (2007c), *Trade in services and development implications (TD/B/COM.1/85)*, Ginebra, marzo.
- ___ (2005), *Handbook of Statistics 2005 (TD/STAT 3.0)*, Ginebra.
- ___ (2004), *World Investment Report 2004. The shift towards services*, United Nations, Nueva York y Ginebra.
- Whichard, Obie y Borga, Maria (2002), “Selected Issues in the Measurement of U. S. International Services”, Bureau of Economic Analysis (BEA), U.S. Department of Commerce.

Sitios Internet

Sitio web Banco Interamericano de Desarrollo (BID) - Proyectos
<http://www.iadb.org/projects/index.cfm?language=English>

Sitio web Cámara Costarricense de Tecnología de Información y Comunicación (CAMTIC). <http://www.camtic.org/ES/>
http://www.camtic.org/ES/estrategia_nacional_tic/estrategia_en_breve/

Sitio web Bureau of Economic Analysis
<http://www.bea.gov/international/intlserv.htm>

Sitio web de Gartner Inc.
<http://www.gartner.com>

Sitio web de Hewlett Packard
http://www.hp.com/hpinfo/newsroom/press/2004/040316a.html?jumpid=reg_R1002_USEN

Sitio web de Hewlett Packard
http://www.hp.com/hpinfo/newsroom/press/2003/030411a.html?jumpid=reg_R1002_USEN

Sitio web de Intel:
<http://www.intel.com/espanol/pressroom/releases/2005/e1226b.htm>

Sitio web de México IT:
<http://www.mexico-it.com/>

Sitio web del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica
<http://www.comex.go.cr/acuerdos/inversion/default.htm>

Sitio web de La Prensa Libre
<http://www.prensalibre.co.cr>

Sitio web de Nacional Financiera (NAFIN)
<http://www.nafin.com/portalnf/>

Sitio web de la Organización Mundial de Comercio:
http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm

Sitio web de Procter and Gamble Costa Rica
<http://www.pg.co.cr/>

Sitios web de la Secretaría de Economía de México
<http://www.economia.gob.mx/?P=1202>
<http://www.economia.gob.mx/?P=748>
<http://www.economia.gob.mx/?P=immex>
<http://www.economia.gob.mx/?P=1128>
<http://www.economia.gob.mx/?P=1129>

Sitio web de la TechBA
<http://www.techbasv.com/>

Sitio web Handbook of Statistics on line (UNCTAD)
<http://stats.unctad.org/handbook/Reportfolders/reportfolders.aspx>

Anexo

Estadísticas sobre el comercio internacional de servicios

Limitaciones e iniciativas para una mayor precisión

El dinamismo que la economía mundial está experimentando en cuanto al comercio internacional de servicios delinea retos fundamentales sobre el desarrollo de los sistemas estadísticos nacionales. Estos retos parten de la necesidad de suplir las deficiencias de información que determinan una subestimación estadística del comercio internacional de servicios.

La medición del comercio de servicios es intrínsecamente más compleja que la medición del comercio de mercancías. En la actualidad se reconoce que las empresas, además de prestar servicios a través del comercio entre residentes y no residentes de un país, pueden suministrar servicios internacionalmente por medio de sus filiales en el extranjero (Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios). Por lo tanto, existen canales de comercio de servicios que trascienden el comercio transfronterizo, y que por lo tanto dificultan la medición y precisión en la información contenida en la Balanza de Pagos.

Algunos de los desafíos para el mejoramiento de las estadísticas sobre el comercio internacional de servicios son:

a) La armonización de las estadísticas nacionales que permita su comparación internacional, de acuerdo con los criterios para la recopilación de información contenida en el Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI y el Manual del Comercio Internacional de Servicios, elaborado conjuntamente por la División Estadística de la Organización de Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

b) La ampliación de la información del comercio transfronterizo, capturando el comercio de servicios que se realiza por medio de los modos de comercio 2, 3 y 4 definidos por el GATS, es decir, consumo en el exterior, presencia comercial y presencia de personas naturales. De ahí entonces que se hacen importantes las estadísticas sobre las transacciones de servicios entre empresas multinacionales y sus filiales en el extranjero.

c) Generación de información detallada sobre el amplio espectro de modalidades por las cuales se da el comercio exterior de servicios, principalmente aquellos prestados utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

Los retos devienen de las principales limitaciones de las estadísticas sobre comercio internacional de servicios. Por ejemplo el MIT (2006), a través de su grupo de estudios sobre deslocalización de servicios, determinó que existe un subregistro del comercio asociado con diversas razones. Entre estas razones se encuentran las características intangibles de los servicios, así como la ampliación de los canales de intercambio de información y por lo tanto de servicios que permiten las tecnologías de la información como el Internet. Gracias a estas nuevas tecnologías y su constante innovación, en la actualidad se puede suministrar una amplia variedad de servicios sin que exista la necesidad de proximidad geográfica entre productor y consumidor.

Asimismo, el subregistro se origina también por la no obligatoriedad de llevar una contabilidad del comercio de servicios que, a diferencia del comercio de bienes susceptibles de ser gravados en aduanas, aquellos suministrados por medio del movimiento temporal de personas no son registrados en su transacción a partir de un formato aduanal, pues su intangibilidad no permite el cobro de aranceles. De ahí que las iniciativas ideadas para registrar el flujo de servicios comerciados internacionalmente se sustenten principalmente en encuestas de empresas.

Si bien estas encuestas presentan la ventaja de recolectar información sobre las ventas y compras de servicios de empresas, independientemente del canal por el cual los suministran, también tienen limitaciones que nuevamente son susceptibles de generar subregistros del comercio de servicios, aun en los países donde es obligatorio el llenado de este tipo de encuestas. Por ejemplo, este tipo de encuestas, elaboradas por las autoridades estadounidenses, establecen exenciones de reporte de la información para aquellas empresas que realizan exportaciones o importaciones de servicios menores a un valor de 6 y 8 millones anuales, respectivamente. Esto genera vacíos de información para todas las empresas cuyas transacciones sean pequeñas. Asimismo, la actualización y mantenimiento de información relacionada con nuevas empresas que entran a los mercados internacionales de servicios, así como la poca atención a otro tipo de fuentes de información, como los registros administrativos, amplían la posibilidad de subregistro de información sobre la totalidad del valor de exportaciones e importaciones de servicios.

Por otra parte, a pesar de que estas encuestas permiten precisar con mayor detalle las clasificaciones de servicios, el grado de precisión contrasta con nivel de desagregación de las clasificaciones para el comercio de productos (por ejemplo, en Estados Unidos un detalle de 30 categorías de servicios reportados por separado contrastan con más de 16.000 categorías de productos). El bajo nivel de desagregación que presentan los servicios comercializados se debe a la escasa indagación sobre los efectos e impactos de este comercio, pese a las medidas adoptadas para mejorar la calidad de esta información.

La experiencia del BEA en la conducción de encuestas a empresas multinacionales muestra un alto grado de dificultad, ya que al intentar registrar una mayor desagregación de la información sobre servicios comercializados entre países se topan con que en algunos casos las transacciones entre empresas multinacionales y sus filiales implican la provisión de un paquete de servicios por los cuales se paga un *overhead* que no está desagregado por tipo de servicio en la contabilidad de las empresas (Whichard y Borga, 2002). Afortunadamente, la clasificación ampliada de balanza de pagos de servicios del Manual de Comercio Internacional de Servicios contiene una categoría residual en la cual este tipo de transacciones puede registrarse bajo la categoría de servicios prestados entre empresas relacionadas.

Asimismo, el MIT identifica que, en vista de que éste es un fenómeno relativamente reciente, en especial el asociado al *offshoring*, aún hay muchas preguntas que no se han hecho. Por lo tanto, en la medida en que exista mayor indagación también existirá una mayor presión sobre las agencias estadísticas por mejorar y ampliar la información referida al comercio internacional de servicios. Existe una importante producción de conocimiento e investigación sobre la generalidad del comportamiento del comercio de servicios, así como sobre las negociaciones comerciales y formas de liberalización de las medidas que afectan su comercio; sin embargo, la investigación sobre el comportamiento del flujo comercial de los servicios no tradicionales, así como sobre su afectación en el empleo tanto en las economías de origen y de destino del *offshoring*, es aún incipiente. Por ejemplo, esto quiere decir que todavía no se puede precisar la magnitud de la deslocalización de servicios empresariales, servicios médicos, de investigación, entre otros, ni cómo afectan en los distintos mercados de los países que se especializan en la producción e intercambio de este tipo de servicios hacia países desarrollados.

En el marco del presente trabajo, se han enfrentado este tipo de dificultades, especialmente asociadas con la carencia de registros estadísticos detallados sobre el comercio internacional de servicios no tradicionales, como los servicios profesionales, técnicos y de negocios, que en la actualidad son los más dinámicos. En este sentido, con el objetivo de superar estas limitaciones, se consultaron diversas fuentes de información cuantitativa y cualitativa sobre los servicios exportados por las economías de México y Costa Rica.

Costa Rica ha desarrollado un sistema de zonas francas que ha sido aprovechado por distintas empresas multinacionales a partir de la deslocalización de servicios, lo cual facilita el registro y la precisión del volumen de las exportaciones de servicios. La medición del Banco Central de Costa Rica para estimar

las exportaciones de servicios se realiza con base en el monitoreo trimestral a 600 empresas que están clasificadas como empresas de servicios. Sin embargo, el emprendimiento de nuevas empresas de servicios es muy dinámico y por lo tanto esta cifra está previsiblemente subestimada. Actualmente varias instancias públicas (PROCOMER, COMEX y el Banco Central de Costa Rica) procuran un monitoreo de las empresas de *software*, pero la muestra empleada es aún reducida.

En México, el grado de informalidad de su economía, la estructura fiscal que no presenta incentivos directos a las empresas exportadoras de servicios, la cercanía geográfica con Estados Unidos que facilita la provisión de servicios a menor escala, así como la existencia de redes de familiares emigrantes que posibilitan la formación de cadenas de intercambio de servicios, dificulta la precisión del volumen real de esas exportaciones. Al igual que en Costa Rica, las iniciativas públicas para mejorar la calidad de la información relacionada con el volumen y composición de los servicios exportados a partir de encuestas es incipiente.

Otras limitaciones relacionadas con las fuentes de información en este trabajo se resumen a continuación:

d) Insuficiencia de información en la Balanza de Pagos, tanto en Costa Rica como en México. La categoría de “otros servicios de negocios” agrega diversos sectores de servicios que son objeto de la presente investigación (los servicios no tradicionales).

e) Existen omisiones en las series estadísticas, en especial en las primeras observaciones de las series de tiempo consultadas. Éstas están asociadas principalmente a datos no disponibles o que no fueron reportados por separado por instancias oficiales para la categoría de servicios correspondientes.

f) El BEA contiene una desagregación por tipo de servicios incluidos en las categorías de servicios de negocios, técnicos y profesionales que se refiere únicamente al comercio transfronterizo, es decir, al realizado por medio de los modos de provisión de servicios 1, 2 y 4 del GATS. Por lo tanto, los datos sobre el comercio intrafirma, o sea aquel entre empresas multinacionales y sus filiales, no presentan el nivel de desagregación necesario para profundizar la investigación. Esto a pesar de que se conoce que éste es el principal canal de comercio internacional de servicios.

g) Un elemento esencial en la precisión y mejoramiento de la información sobre el comercio internacional de servicios es la constante revisión por parte del BEA para que se pueda observar el comportamiento de los distintos tipos de servicios que conforma la categoría de “otros servicios privados”. De ahí la transición de la Clasificación Industrial Estándar (SIC, por sus siglas en inglés) al Sistema de Clasificación de Industrial de América del Norte (SCIAN o NAICS, por sus siglas en inglés) que permite una mayor desagregación de las categorías de servicios y la consistencia entre las estadísticas de Estados Unidos, Canadá y México. Sin embargo, esta transición entre sistemas de clasificación implicó un quiebre en la serie estadística y una constante ampliación o recategorización de las series correspondientes a los servicios que se reportan en las tablas de comercio transfronterizo.

h) La información del BEA tiene la ventaja de contener estadística detallada para el caso de México por ser ésta la quinta economía de donde Estados Unidos importa servicios; sin embargo, las importaciones de Estados Unidos desde Costa Rica se encuentran agregadas regionalmente en la categoría de “Otros países de Centro y Sur América”. De acuerdo con la consulta a los funcionarios responsables de la elaboración de esta información en el BEA,²⁶ no se cuenta con un mayor grado de desagregación por país para este tipo de estadística.

²⁶ Michael Mann, Chief, Current Account Services Branch. michael.mann@bea.gov.



Serie

 OFICINA
 SUBREGIONAL
 DE LA CEPAL
 EN
 MÉXICO

CEPAL

estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están

www.cepal.org/publicaciones

www.eclac.cl/mexico

97. Comercio internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México, Jorge Mario Martínez, Ramón Padilla y Claudia Schatan (LC/L.2882-P (LC/MEX/L.842/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.20, 2008.
96. La cooperación ambiental en los tratados de libre comercio, Carlos Murillo (LC/L.2881-P) (LC/MEX/L.840/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.19, 2008.
95. Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial, Ramón Padilla, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero (LC/L.2868-P) (LC/MEX/L.839/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.12, 2008.
94. Economía productiva y reproductiva en México: un llamado a la conciliación, Lourdes Colinas (LC/L.2863-P) (LC/MEX/L.838/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.8, 2008.
93. Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana, Claudia Schatan, Gabrielle Friedinger, Alfonso Mendieta e Indira Romero (LC/L.2862-P) (LC/MEX/L.831/Rev.1)) N° de venta: S.08.II.G.7, 2008.
92. Socioeconomic vulnerability to natural disasters in Mexico: Rural poor, trade and public response, Sergio O. Saldaña-Zorrilla (LC/L.2825-P) (LC/MEX/L.819)) N° de venta: E.07.II.G.155, 2007.
91. Competencia y regulación en la banca: El caso de Honduras, Marlon Ramsses Tábor (LC/L.2824-P) (LC/MEX/L.818)) N° de venta: S.07.II.G.149, 2007.
90. México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Juan Luis Ordaz (LC/L.2812-P) (LC/MEX/L.811)) N° de venta: S.07.II.G.143, 2007.
89. Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina, Gustavo Eduardo Lugones, Patricia Gutti y Néstor Le Clech (LC/L.2811-P) (LC/MEX/L.810)) N° de venta: S.07.II.G.142, 2007.
88. Growth, poverty and inequality in Central America, Matthew Hammill (LC/L.2810-P) (LC/MEX/L.807)) N° de venta: E.07.II.G.141, 2007.
87. Transaction costs in the transportation sector and infrastructure in North America: Exploring harmonization of standards, Juan Carlos Villa (LC/L.2762-P) (LC/MEX/L.794)) N° de venta: E.07.II.G.122, 2007.
86. Competencia y regulación en la banca: el caso de Panamá, Gustavo Adolfo Paredes y Jovany Morales (LC/L.2770-P) (LC/MEX/L.786/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.107, 2007.
85. Competencia y regulación en la banca: el caso de Nicaragua, Claudio Ansorena (LC/L.2769-P) (LC/MEX/L.785)) N° de venta: S.07.II.G.106, 2007.
84. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: el caso de Honduras, Marlon R. Tábor (LC/L.2759-P) (LC/MEX/L.781)) N° de venta: S.07.II.G.96, 2007.
83. Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas, Judith Mariscal y Eugenio Rivera (LC/L.2758-P) (LC/MEX/L.780)) N° de venta: S.07.II.G.95, 2007.
82. Condiciones generales de competencia en Honduras, Marlon R. Tábor (LC/L.2753-P) (LC/MEX/L.778)) N° de venta: S.07.II.G.93, 2007.
81. Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano, Ramón Padilla y Jorge Mario Martínez (LC/L.2750-P) (LC/MEX/L.777)) N° de venta: S.07.II.G.87, 2007.
80. Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: Efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica, Marco V. Sánchez (LC/L.2698-P) (LC/MEX/L.771)) N° de venta: S.07.II.G.48, 2007.
79. Trading up: The prospect of greater regulatory convergence in North America, Michael Hart (LC/L.2697-P) (LC/MEX/L.770)) N° de venta: S.07.II.G.47, 2007.
78. Evolución reciente y perspectivas del empleo en el Istmo Centroamericano, Carlos Guerrero de Lizardi (LC/L.2696-P) (LC/MEX/L.768)) N° de venta: S.07.II.G.46, 2007.
77. Norms, regulations, and labor standards in Central America, Andrew Schrank y Michael Piore (LC/L.2693-P) (LC/MEX/L.766)) N° de venta: E.07.II.G.44, 2007.

76. DR-CAFTA: Aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana, Amparo Pacheco y Federico Valerio (LC/L.2692-P) (LC/MEX/L.765)) N° de venta: S.07.II.G.43, 2007.
75. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Guatemala, Carmen Urizar (LC/L.2691-P) (LC/MEX/L.729/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.42, 2007.
74. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de Panamá, Ricardo González (LC/L.2681-P) (LC/MEX/L.721/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.31, 2007.
73. Competencia y regulación en las telecomunicaciones: El caso de El Salvador, Pedro Argumedo (LC/L.2680-P) (LC/MEX/L.723/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.30, 2007.
72. Mejores prácticas en materia de defensa de la competencia en Argentina y Brasil: Aspectos útiles para Centroamérica, Diego Petrecolla (LC/L.2677-P) (LC/MEX/L.726/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.26, 2007.
71. Competencia y regulación en la banca de Centroamérica y México. Un estudio comparativo, Eugenio Rivera y Adolfo Rodríguez (LC/L.2676-P) (LC/MEX/L.725/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.25, 2007.
70. Honduras: Tendencias, desafíos y temas estratégicos de desarrollo agropecuario, Braulio Serna (LC/L.2675-P) (LC/MEX/L.761/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.24, 2007.
69. Ventajas y limitaciones de la experiencia de Costa Rica en materia de políticas de competencia: Un punto de referencia para la región centroamericana, Pamela Sittenfeld (LC/L.2666-P) (LC/MEX/L.763)) N° de venta: S.07.II.G.17, 2007.
68. Competencia y regulación en la banca: El caso de El Salvador, Mauricio Herrera (LC/L.2665-P) (LC/MEX/L.727/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.16, 2007.
67. Condiciones generales de competencia en países centroamericanos: El caso de El Salvador, Francisco Molina (LC/L.2664-P) (LC/MEX/L.720/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.15, 2007.
66. Modelos de privatización y desarrollo de la competencia en las telecomunicaciones de Centroamérica y México, Eugenio Rivera (LC/L.2663-P) (LC/MEX/L.724/Rev.1)) N° de venta: S.07.II.G.14, 2007.
65. Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana, Juan Tugores (LC/L.2647-P) (LC/MEX/L.760)) N° de venta: S.06.II.G.173, 2006.
64. Retos de la política fiscal en Centroamérica, Juan Alberto Fuentes K. (LC/L.2646-P) (LC/MEX/L.719/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.172, 2006.
63. El seguro agropecuario en México: Experiencias recientes, Erasto Díaz Tapia (LC/L.2633-P) (LC/MEX/L.758)) N° de venta: S.06.II.G.157, 2006.
62. Competencia bancaria en México, Marcos Avalos y Fausto Hernández Trillo (LC/L.2630-P) (LC/MEX/L.722/Rev.2)) N° de venta: S.06.II.G.155, 2006.
61. La sostenibilidad de la deuda pública y la postura fiscal en el ciclo económico: El Istmo Centroamericano, Edna Armendáriz (LC/L.2629-P) (LC/MEX/L.757)) N° de venta: S.06.II.G.154, 2006.
60. The effectiveness of technical assistance, socio-economic development, and the absorptive capacity of competition authorities, Simon J. Evenett (LC/L.2626-P) (LC/MEX/L.755)) N° de venta: E.06.II.G.150, 2006.
59. Los instrumentos económicos en la gestión del agua. El caso de Costa Rica, Liudmila Ortega Ponce (LC/L.2625-P) (LC/MEX/L.754)) N° de venta: S.06.II.G.149, 2006.
58. The political economy of Mexico's dollarization debate, Juan Carlos Moreno-Brid and Paul Bowles (LC/L.2623-P) (LC/MEX/L.753)) N° de venta: E.06.II.G.147, 2006.
57. DR-CAFTA: ¿Panacea o fatalidad para el desarrollo económico y social en Nicaragua?, Marco Vinicio Sánchez y Rob Vos (LC/L.2622-P) (LC/MEX/L.752)) N° de venta: S.06.II.G.146, 2006.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, 11570 México, D. F., Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.cepal@un.org.mx

Nombre:.....

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:.....

Tel.: Fax: E.mail: