

provisión por la
distintas con-
gración inter-
sa transnacional
nacionales del

spliegue espa-
n y transnacio-
ción de las re-
ndiciones de
"glocales". La
nacionales ha
unidades mi-
rcía Canclini,
niliás, empre-
des virtuales
s tradiciona-
ibridación y
onstitución
partir de una
y culturales
tra los exce-
ueblos indí-

l espacio, los
será desbor-
puesto que
vez menor
historia, la
rados al de
iento de la
clásicos de
nuevo tipo

del mercado
imperialista
ritorio, mer-
vundo. En la
stuvo básica-
cidiría con el
ionalización
al) favoreció
s periféricos.

FEKETEKUTY, Geza
"Comercio Internacional de Servicios".
Ediciones Gernika, S.A. 1990

Cap. 2. La Intangibilidad del Comercio
de Servicios. pp. 45-55.

2

LA INTANGIBILIDAD DEL COMERCIO DE SERVICIOS

A la gente le cuesta mucho trabajo creer que el comercio de servicios es importante porque no puede verlo y resulta muy difícil calibrarlo. El comercio de servicios ha sido llamado por razones justificables comercio de Intangibles.

Debido a que el acto de vender servicios es más visible que el flujo de servicio a través de las fronteras, los gobiernos se han sentido más inclinados a controlar su venta mediante procedimientos reglamentarios internos, en lugar de hacerlo por controles explícitos sobre el flujo de servicios a través de las fronteras, como en el caso de los bienes. De esta manera, las barreras para el comercio de servicios se hallan entremezcladas con medidas reglamentarias internas, y con frecuencia son difíciles de distinguir de estas medidas. Las barreras al comercio de servicios suelen resultar, en consecuencia, tan intangibles para la persona media como el mismo comercio de servicios, y esto únicamente propicia el escepticismo, según el cual no hay nada de qué hablar con respecto a este tema.

El propósito de este capítulo es identificar algunas de las características clave del comercio de servicios y desarrollar un modelo

descriptivo de los servicios que se encuentre centrado en los medios de almacenarlos y transportarlos. Este modelo contribuirá a superar la dificultad de visualizar el comercio de servicios.

MODELO DESCRIPTIVO DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS

Por lo general, el comercio internacional de los servicios que adquieren los consumidores (turismo, educación, espectáculos en vivo) exige un viaje internacional. Aquéllos se transfieren de un país a otro cuando el consumidor de los servicios importados o el productor de los servicios exportados se traslada de un país a otro.

Los servicios se importan y exportan por medio de flujos de información, incluso los diseños arquitectónicos, los anuncios publicitarios, los programas de computadora, las transacciones con tarjetas de crédito, las opiniones legales, la información médica, los seguros y los eventos deportivos.

Una tercera categoría de servicios consiste en los que se exportan por medio de una transferencia de dinero de una nación a otra. Este es el caso de las operaciones bancarias y otros servicios financieros.

Por último, algunos servicios se comercializan a través de un embarque internacional de bienes. Los servicios de reparación, por ejemplo, se exportan e importan cuando un objeto que necesita ser reparado se traslada de un país a otro.

Podemos resumir estas observaciones en una sola afirmación como sigue: *todo comercio internacional de servicios se encuentra vinculado al movimiento internacional de personas, información, dinero o bienes.*¹

Con el fin de volverse comercializables, los servicios deben aplicarse a personas, información, dinero o bienes que provean los medios para su transferencia de un país a otro, o deben utilizarse para movilizar a personas, información, dinero o bienes de un país a otro. Podríamos llamar a la primera categoría de comercio inter-

nacional de servicios "comercio de servicios de acrecentamiento de valores" y a la segunda "comercio de servicios de transferencia".

La forma más fácil de conceptualizar el comercio de servicios consiste en considerarlos en términos de una aplicación de "acrecentamiento de valores" referida a bienes, personas, dinero o información en el país exportador y una transferencia de los bienes, personas, dinero o información acrecentados al país importador con la ayuda de los servicios auxiliares comerciados internacionalmente. Otra manera de concebir a este tráfico es en términos de los beneficios económicos originados por la aplicación de los servicios.

Estos últimos pueden ser almacenados para su consumo posterior en algún otro lugar sólo cuando se encuentran incorporados a los bienes, el dinero, las personas o un medio informativo. Una máquina reparada incorpora servicios de reparación. El cheque de un accionista incorpora servicios de inversión. Un estudiante que regresa de una universidad extranjera trae incorporados servicios educativos, y un turista que vuelve a su país después de unas vacaciones en el exterior incorpora servicios turísticos. Una cinta de computadora proveniente de una firma contable incorpora servicios de contabilidad, y una señal televisiva despedida por un satélite de comunicaciones internacionales incorpora servicios de espectáculos.

Los servicios comerciados a nivel mundial deben ser transportados a través de la frontera bajo la forma de bienes, personas, dinero o información que se han vuelto más valiosos en términos económicos por la aplicación de los servicios. Una máquina reparada que cruza la frontera lleva consigo servicios importados de reparación². Un alegre turista que cruza la frontera para regresar a su país está importando servicios turísticos, o un abogado neoyorquino que atraviesa el océano para asesorar a un empresario francés sobre las dificultades de las leyes estadounidenses está exportando servicios legales.³

Diez mil dólares que cruzan la frontera suiza en camino a una cuenta bancaria secreta proveen los medios para importar los

servicios bancarios de ese país. Un plano que atraviesa las fronteras hacia el sitio para una construcción en el exterior o una cinta de computadora que va a un centro de cómputo del extranjero incorpora la exportación de servicios profesionales. Más difíciles de identificar son las señales electrónicas lanzadas por los satélites de comunicación o conducidas por medio de cables de cobre subterráneos que pueden transmitir la exportación de servicios de seguros, bancarios, legales, contables, ingeniería, programación, publicitarios, médicos o cualquier otro que pueda comunicarse bajo la forma de información electrónica.

Todos los movimientos internacionales de bienes, personas, dinero e información se ven facilitados a su vez por el comercio internacional en transportes, comunicaciones y servicios. El tráfico mundial de bienes se facilita gracias al comercio internacional relacionado con servicios como embarques, financiamiento de las exportaciones, seguros de transporte y derecho comercial, para mencionar sólo a algunos. Los viajes internacionales están apoyados por agentes de viajes, aerolíneas, hoteles, restaurantes y taxis. El flujo monetario internacional se encuentra auxiliado por una amplia gama de servicios bancarios, de comunicaciones e informativos. Igualmente, el flujo internacional de información se ve facilitado por el comercio de servicios de transporte y comunicaciones internacionales.

Podemos resumir esta exposición con la afirmación siguiente: todo comercio internacional de servicios exige la aplicación de servicios de acrecentamiento del valor a bienes, personas, dinero o información que posteriormente se trasladan de un país a otro, o bien requiere de la aplicación de servicios que contribuyan a trasladar bienes, personas, dinero o información de un país a otro.

Los movimientos internacionales de bienes, personas, dinero e información proporcionan el medio para transportar servicios de un país a otro. Dichos movimientos se facilitan a su vez por el comercio mundial de servicios como transporte, viajes, seguros de transporte, comunicaciones y financieros.⁵

CONSECUENCIAS DE LA INTANGIBILIDAD DEL COMERCIO DE SERVICIOS

Un observador que se encontrara en el lugar y la hora exactos podría ver a los bienes, el dinero, las personas o un medio informativo cruzando la frontera, pero le resultaría extremadamente difícil ver a los servicios que se están exportando o importando.

Una persona puede cruzar la frontera para visitar a su tía, dar un discurso, llevar una máquina a reparar, recorrer mundo, asistir a una conferencia oficial, comerciar zapatos o proveer servicios de asesoramiento. Sin un interrogatorio extenso, un funcionario de aduanas no tiene forma de saber qué servicios, de existir alguno, está exportando o importando esa persona.

De la misma manera, la información contenida en una señal electrónica podría ser datos contables, un mensaje personal, una orden de compra para libros, un secreto de estado, información procesada en una computadora extranjera o una noticia de último momento. Si no posee la capacidad para decodificar la señal e interpretar su contenido, un funcionario gubernamental, encargado de controlar las importaciones o exportaciones de servicios, no tendría forma de saber si se está produciendo un tráfico internacional en este rubro.

Una suma de dinero que cruza una frontera internacional podría ser un pago por bienes de contrabando, un depósito para una cuenta en un banco panameño o la herencia de tía Nelly. Como bien saben los funcionarios encargados de aplicar los controles sobre los tipos de cambio monetario, resulta difícil determinar por qué se transfiere una suma de dinero sin hacer un interrogatorio exhaustivo sobre los asuntos de todas las personas e instituciones que intervienen en la transacción.

La dificultad de observar tangiblemente a las importaciones y exportaciones de servicios presenta una serie de implicaciones importantes. Los gobiernos no pueden medir los servicios que verdaderamente cruzan la frontera. Por el contrario, los datos sobre el comercio internacional de servicios deben recabarse mediante

una de dos formas: 1) solicitando a los productores y consumidores nacionales de servicios que informen de todas sus exportaciones e importaciones, o 2) manteniendo un sistema de control total sobre los tipos de cambio que permita al gobierno seguir las huellas de toda moneda extranjera ganada o gastada por sus ciudadanos.

Recabar información a partir de los productores o consumidores particulares resulta difícil porque el gobierno debe primero identificar a los productores de servicios que hubieran podido hacer ventas a ciudadanos de otros países y a los consumidores que hubieran podido adquirir servicios de extranjeros. Luego tiene que persuadir a todas las firmas e individuos que compran o venden servicios a extranjeros de que lleven registros detallados sobre las transacciones.

Teóricamente, los gobiernos que mantienen un sistema de control sobre los tipos de cambio podrían utilizar los datos recabados sobre las ventas y compras de moneda extranjera para elaborar informes detallados sobre el comercio de servicios, pero son pocos los países desarrollados que todavía tienen controles generales sobre los tipos de cambio y los países en desarrollo a menudo carecen de la tecnología para compilar los datos que recaban. En consecuencia, la mayoría de las naciones sólo tienen una noción difusa acerca de la magnitud, la composición y la dirección del comercio de servicios y la falta de datos fortalece el misterio que rodea a este comercio.

Todos los datos existentes sobre el comercio internacional de servicios son extremadamente pobres⁶. La mayoría de los gobiernos sólo han logrado captar información sobre las formas más obvias de ese tráfico, como embarques internacionales, transporte aéreo, seguros, operaciones bancarias y turismo, e incluso la mayor parte de esos datos ofrecen pocos detalles con respecto a los servicios especializados dentro de esas amplias categorías o los países con los cuales se llevó a efecto ese comercio. La información sobre el tráfico internacional de servicios profesionales, procesamiento de datos e informativos es virtualmente inexistente.

Actualmente, se está haciendo un esfuerzo en Estados Unidos y muchos otros países para recoger más datos⁷, pero ha resultado

evidente que los gobiernos nunca podrán recabarlos con el mismo detalle y calidad que poseen los datos existentes sobre el comercio de bienes. No sólo es mucho más difícil definir a los servicios con mucha precisión, sino que existe una tremenda resistencia del público a proporcionar el informe detallado que se necesitaría. En consecuencia, es probable que nuestros conocimientos más importantes sobre el comercio de servicios no provengan de un conjunto de datos recabados por los gobiernos, sino de estudios de caso efectuados por economistas particulares.

La dificultad de visualizar de manera tangible las exportaciones e importaciones de servicios también dificulta controlar el flujo internacional de estos últimos. Con el fin de ejercer el control sobre los servicios que cruzan la frontera bajo la forma de bienes, personas, dinero o información, un gobierno puede adoptar una de dos estrategias: puede extraer más datos sobre las personas, el dinero, los bienes y la información que pasan por la frontera, o puede controlarlos en su totalidad. Esto crea un dilema importante para los gobiernos democráticos. ¿Hasta qué punto deben involucrarse en los asuntos de sus ciudadanos y hasta dónde deben controlar el libre flujo de información, personas y dinero con el único fin de controlar el flujo de servicios?

El control sobre el movimiento de los servicios y la preservación de las libertades democráticas son incompatibles hasta un grado significativo. Virtualmente todos los gobiernos han debido contender con este problema básico, y ninguno ha podido evitar una profunda controversia cuando intentó instaurar una vigilancia más estrecha sobre las personas, la información y el dinero que cruzaba sus fronteras o bien cuando quiso ejercer un mayor control sobre esos movimientos. En las ocasiones en que los inspectores de aduana o los funcionarios de inmigración interrogan detalladamente a los profesionales que atraviesan la frontera entre Estados Unidos y Canadá con respecto al propósito del viaje, los Interpelados protestan abiertamente.

En cierto momento, el gobierno francés presentó la propuesta de inspeccionar toda la información transmitida o transportada a través de sus fronteras, lo cual provocó un fuerte clamor en la

comunidad empresarial internacional. Y desde luego, no existe un gobierno democrático, poseedor de algún sistema sobre los tipos de cambio, que no haya llegado a generar controversias al tratar de aumentar la eficacia de esos controles por medio de un registro más exhaustivo.

Los gobiernos más democráticos de los países avanzados respetan los derechos del individuo y reconocen la necesidad de limitar la cantidad de información que las personas deben dar a conocer al gobierno. Por lo tanto, los gobiernos democráticos se ven incapacitados generalmente de establecer información detallada sobre los datos, el dinero y las personas que cruzan las fronteras, y sin esa información se encuentran por lo regular en una mala posición para controlar el flujo de servicios. Por ejemplo, el gobierno puede negarse a asignar moneda extranjera para la compra de servicios de arquitectura en el exterior, o puede insistir en que sólo se utilicen planos arquitectónicos firmados por un profesional con registro en el país para la construcción de edificios. También puede negarse a asignar moneda extranjera para la compra de un seguro en el exterior, o puede insistir en que sólo las pólizas vendidas por una compañía aseguradora autorizada satisfacen los requisitos de los seguros obligatorios sobre los automóviles, o que sólo los testamentos firmados por un abogado local son reconocidos en las cortes.

En consecuencia, el sitio en que se efectúa la transacción resulta ser crucial para el comercio de servicios. Si la venta se lleva a cabo en el país de origen del productor, se le aplicarán las leyes y los reglamentos del país exportador, mientras que el gobierno del país importador quizás no posea ningún medio eficaz para controlar las importaciones resultantes. Si la venta se realiza en el país de origen del consumidor, se le aplicarán todas las leyes y los reglamentos del país importador. Esta diferencia en el grado de control que el gobierno del país importador puede ejercer sobre las importaciones adquiridas en el exterior y las adquiridas en el interior ha tenido un efecto importante en la estructura del mercado mundial de servicios, la evolución de las políticas nacionales con respecto al comercio en este rubro y los esfuerzos por elaborar reglamentos que se apliquen al mismo.

Durante algún tiempo, el mercado del eurodólar representó el mercado financiero de expansión más rápida en el mundo porque tanto las personas que poseían dinero como quienes lo deseaban podían eludir los controles de sus propios gobiernos. Este hecho elemental de la vida persuadió a un número creciente de gobiernos a abrir mercados en el exterior para atraer a una mayor cantidad de operaciones bancarias. Asimismo, convenció a algunos gobiernos de que era inútil y contraproducente proteger a su propio sistema bancario con la exclusión de los bancos extranjeros. Suecia representa un ejemplo de esta tendencia. Tradicionalmente, este país mantuvo alejados a los bancos extranjeros y evitó que sus bancos fueran al exterior. El resultado consistió en que un número creciente de compañías suecas realizaran sus operaciones bancarias en Londres, adonde se conseguía dinero más barato y en cantidades mayores. Enfrentados a una pérdida de clientes cada vez más grave, los bancos y el gobierno de Suecia llegaron a reconocer que sería mejor permitir que los bancos extranjeros compitieran en el país, en lugar de contemplar la reducción continua del volumen de operaciones bancarias efectuadas en Suecia.

CONCLUSIONES

Debido a que nadie puede identificar fácilmente los servicios incorporados a los bienes, el dinero, las personas o la información que cruza las fronteras, resulta difícil medir y controlar el flujo de servicios a través de los límites nacionales sin una intrusión considerable por parte del gobierno en los asuntos de sus ciudadanos. Resulta mucho más fácil para los gobiernos controlar las ventas o compras de servicios importados dentro de sus territorios. Esto explica porqué la mayor parte de las barreras para el comercio de servicios toman cuerpo en los reglamentos internos que controlan la producción, la venta y el consumo de servicios.

NOTAS

1. El término *dinero* es utilizado aquí como un sustituto de capital financiero. Todas las referencias futuras a movimiento de dinero como un vehículo para comercio en servicios deberá asimismo ser interpretado como un auxiliar de referencia a movimientos internacionales de capital financiero.
2. La aplicación de servicios a artículos normalmente es tratado como producción dado que los artículos envueltos no han sido vendidos al consumidor final. Cualquier trabajo desarrollado por el mismo fabricante después de que los artículos hayan sido vendidos al consumidor final es tratado como un servicio. Una vez que los productos han regresado vendidos al fabricante para reacondicionamiento, cualquier trabajo de reacondicionamiento es tratado una vez mas como producción. Esta misma actividad de producción será contada como negocio en artículos en un caso, y negocio en servicios en el otro caso, dependiendo de quién posee los artículos.
3. Los servicios de transporte a la frontera realizados por personas, sin embargo, son contados como exportación solo si la persona está en el extranjero por un corto periodo. Por lo tanto, los servicios prestados por un licenciado Americano ó arcóbata mientras se encuentra en otro país se cuentan como exportaciones Americanas sólo si los individuos en cuestión permanecen residentes de los Estados Unidos. Similarmente, los servicios comprados por Americanos mientras viajan al extranjero son contabilizados como importaciones Americanas sólo si dichos viajeros permanecen residentes en los Estados Unidos. Los servicios producidos o consumidos por individuos que intentan vivir y trabajar en el extranjero por un periodo prolongado (se define como un periodo en exceso de tres a seis meses) no son contabilizados como negocio (Ver capítulo 5).
4. Jagdish Bhagwati (1984a, pp. 134-135) ha descrito el proceso de negocio en servicios aquellos que no requieren viajes internacionales del productor ni del consumidor en términos de "libramiento" de los productores de servicios, un proceso que algunas veces envuelve la separación de artículos de los servicios,

y servicios de los artículos. El negocio internacional en un videotape de una ejecución de la *Flauta Mágica* de Mozart en La Scala de Milán envuelve el "libramiento" de la ejecución de los cantantes de ópera separando un videotape del cantante y colocando los servicios proporcionados por la compañía de ópera.

5. Sampson y Snape (1985, pp. 172-173) han clasificado el negocio en servicios en la base de cuatro categorías: 1) transacciones que ocurren sin movimiento de factores de producción o un receptor del servicio; estas transacciones incluyen lo que Jagdish Bhagwati (1985) llamó servicios de larga-distancia y lo que Sampson y Snape llamó "servicios separados" (separados del productor); 2) transacciones que ocurren como una consecuencia del movimiento de los factores de producción pero no del receptor del servicio; 3) transacciones que ocurren con el movimiento del receptor del servicio pero no del proveedor; 4) transacciones que ocurren con el movimiento de ambos factores de producción y el receptor del servicio.
6. Para análisis detallado de las dificultades en la recolección de datos para el negocio de servicios, y la falta de datos del gobierno de los E.U. en el negocio en servicios, ver Lederer, Lederer, y Sammons (1982), *Economic Consulting Services* (1981), y Ascher y Whichard (1987).
7. Para una descripción del plan desarrollado por el gobierno de los E.U. para desarrollo de mejores datos ver U.S. Department of Commerce (1984b).

se han vuelto cada vez más dependientes de los servicios agregados, y su calidad es cada vez en mayor medida una función de la calidad de los servicios agregados. Además, la manufactura se ha vuelto más competitiva a nivel mundial y los servicios agregados desempeñan una función creciente en esa competitividad.

Otra transformación importante que ha tenido lugar consiste en la afortunada manera en que los productores manufactureros consideran a los productos que venden, es decir, como productos de los cuales se espera que generen una corriente de servicios para los compradores, y no como bienes físicos que se adquieren por sí mismos. Al considerar su producción en términos de su capacidad para crear una corriente de servicios, los fabricantes también han llegado a apreciar la importancia de los servicios complementarios para el nivel competitivo de sus productos. IBM comprendió este principio hace tiempo y el mismo ha constituido una fuente importante de su éxito.

Un país que produce servicios agregados de alta calidad para sus industrias manufactureras está también en buena posición para aprovechar esa fuerza con el fin de expandir sus exportaciones de servicios. Y nuevamente, esto no debería ser considerado como una disyuntiva entre los servicios y la manufactura, sino como una relación de fortalecimiento mutuo.

NOTAS

1. El trabajo pionero en esta área fue realizado por Daniel Bell, quien primero acuñó la frase *sociedad postindustrial*. Ver, por ejemplo, Bell (1967). En términos de trabajo empírico en la información económica, el mejor trabajo ha sido realizado por Marc Porat (1977) en el Departamento de Comercio de los E.U. Un estudio publicado en 1987 por la Oficina de Tecnología de Capital también contiene una gran cantidad de información útil (ver OTA, 1987, caps. 5 y 8). Uno de los más provocativos estudios publicados recientemente en el nuevo mundo de la información de la economía es el libro de Albert Bresand y Catherine Distler, *La Prochaine Monde*.
2. Porat (1977) mostró que cerca del 46 por ciento de GNP y 53 por ciento de los ingresos nacionales en 1967 fueron producidas por trabajadores que estaban atados de una manera u otra a la producción, procesamiento y distribución de la información.
3. Este número fue obtenido de un Gerente Senior laborando en Hecht's, una gran tienda de departamentos en el área de Washington, D.C.

FEKETE-KUTY, Geza

"Comercio Internacional de Servicios".
Ediciones Gernika, S.A. 1990.

Cap. 4. El Cambiante Concepto de Servicios p.p. 81-113.

4

EL CAMBIANTE CONCEPTO DE SERVICIOS

En uno de sus momentos más caprichosos, aunque no obstante profundos, John Maynard Keynes (1935, p.383) escribió:

Las ideas de los economistas y los filósofos políticos, ya sea que se hallen en lo cierto o equivocados, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad, el mundo no está gobernado por mucho más. Los hombres prácticos, que se consideran a sí mismos como totalmente exentos de las influencias intelectuales, son por lo general esclavos de algún economista desaparecido. Los locos de la autoridad, que escuchan voces en el viento, toman su frenesí de algún escritorzuelo académico de hace unos cuantos años. Estoy seguro de que el poder de los intereses creados se halla muy exagerado en comparación con la intromisión gradual de las ideas.

El poder que detentan las ideas para configurar las concepciones del público en cuestiones políticas ha quedado ampliamente demostrado en lo que respecta a los servicios. Las viejas ideas acerca de ellos, propuestas por los economistas y los teóricos sociales hace muchos años, poseen fuerte arraigo en las concepciones del público sobre la productividad y la posibilidad de comercio de los servicios. A pesar de la abundante evidencia en sentido contrario,

una gran parte de la población sigue creyendo que los servicios constituyen fundamentalmente una actividad improductiva y que no son comercializables.

Como veremos, nada menos que Adam Smith, ese economista venerable que escribió la obra pionera *The Wealth of Nations* en los albores de la revolución industrial, pensaba que los obreros de los servicios eran improductivos y una carga para la sociedad. Actualmente, el trabajo en los servicios sigue siendo equivalente a la baja productividad, los bajos salarios y los empleos marginales para las personas que son lo bastante desafortunadas como para carecer de verdaderos empleos productores de bienes. No obstante, sólo una pequeña proporción de la fuerza de trabajo se dedica activamente a la producción de bienes, y la mayoría de los obreros que laboran en la manufactura sueña con puestos de oficina, que tienen mayor estatus, para sus hijos.

Uno de los factores que contribuye a la perpetuación del arraigo que estas ideas poseen en las nociones del público es la insuficiencia de los instrumentos de medición estadística. La producción real interna de servicios y su comercio son difíciles de calibrar, y esto ha tenido por resultado que los datos acerca de su productividad y su tráfico hayan sido subestimados persistentemente. De esta forma, la información publicada por los gobiernos ha tendido a fortalecer las nociones tradicionales acerca de la naturaleza improductiva del trabajo en los servicios y la insignificancia de su comercio. El mejoramiento de las actividades de recabación de datos estadísticos podría arrojar información de mayor calidad, pero una de las razones del retraso en esas actividades consiste en que los datos mostraron que los servicios no eran importantes.

PORQUE SE CONSIDERA A LOS SERVICIOS COMO IMPRODUCTIVOS

Una de las ideas que ha tenido un arraigo predominante en la concepción acerca de los servicios es que éstos constituyen actividades subsidiarias que no son productivas en sí mismas y que no poseen un valor independiente. Consideremos la siguiente cita de Adam Smith (1776, p.315):

El trabajo en algunos de los órdenes más respetables de la sociedad, como el de los siervos domésticos, no produce ningún valor y no se fija ni se realiza en ningún objeto, o artículo vendible, que perdure después de terminado el trabajo, y por el cual se pueda obtener luego una cantidad igual de trabajo... Hay que clasificar en la misma categoría a algunas de las profesiones más serias e importantes y también a algunas de las más frívolas: eclesiásticos, abogados, médicos, hombres de letras de todo tipo; jugadores, bufones, músicos, cantantes de ópera, bailarines... Como la declamación del actor, la arenga del orador o la canción del músico, la obra de todos ellos parece en el instante mismo de su producción... La renta anual de la tierra y el cultivo del campo mantienen por igual a los trabajadores productivos y a los improductivos, así como a quienes no realizan ningún trabajo. Esa renta, por grande que sea, nunca puede resultar infinita, sino que debe tener ciertos límites. En consecuencia, según la menor o mayor parte de ella que se emplee en un año determinado para mantener manos improductivas, será mayor en un caso y menor en el otro la proporción que quede para los trabajadores productivos, y la renta del año siguiente será mayor o menor de acuerdo a ello.

Adam Smith escribió su famoso tratado cuando las fábricas inglesas comenzaban a producir los bienes que iban a vigorizar al comercio británico. El libre cambio de los cereales tuvo mucha aceptación entre los industriales, quienes deseaban mantener la comida barata para sus obreros porque ello les permitiría mantener los salarios bajos. Por la misma razón, los obreros que producían servicios mermaban el número de trabajadores disponibles para las fábricas y, en consecuencia, la producción de servicios era algo que la nueva clase industrial deseaba desalentar.

Para decirlo en términos más objetivos, las fábricas productoras de bienes industrializados constituyen la fuente más importante del poder económico y la riqueza nacional en la Inglaterra del siglo XVIII. Por ello, parecía natural concluir que los trabajadores que producían servicios en lugar de bienes industrializados no eran productivos, en el sentido de que no contribuían a la producción industrial que definía al poder y la riqueza de la nación. Los ecos de esta visión del siglo XVIII se escuchan todavía en la actualidad.

En épocas anteriores de la historia mundial, quien no cultivara alimentos era considerado como improductivo y como una carga

para la sociedad. Este punto de vista resultaba natural en momentos cuando la disponibilidad de trabajadores agrícolas limitaba la cantidad de alimentos excedentes con los que se podía contar para mantener al ejército y a los artesanos que producían las armas y los otros implementos que definían a la riqueza y al poder económico nacionales. En el presente, el 4% de la población estadounidense cultiva todos los alimentos que el país puede consumir y que puede exportar. No obstante, muchas personas todavía consideran a la agricultura como una actividad económica más conveniente que otros tipos de trabajo y aun se sigue otorgando privilegios económicos y políticos especiales a los agricultores.

De este modo, las viejas ideas conservan su arraigo en la población mucho después de que dejaron de ser pertinentes, y en este caso la vieja idea consiste en que los trabajadores que producen servicios realizan un tipo de trabajo menos deseable. En la actualidad, lo sorprendente de estas actitudes radica en que la gran mayoría de la población sigue creyendo que laborar en los servicios es menos importante aun cuando más de la mitad de la fuerza de trabajo tiene puestos en esta categoría y virtualmente todos los obreros de las fábricas esperan que sus hijos encuentren un puesto profesional de mayor estatus en una oficina y no en una planta manufacturera. La actitud hacia los servicios se halla quizás simbolizada mejor en el temor de que en el futuro todos se encuentren empleados en un restaurante de comida al paso sirviendo hamburguesas. Podríamos denominar a esto el síndrome de McDonald.

LA ECONOMIA POSTINDUSTRIAL DE LOS SERVICIOS

Daniel Bell (1967), que acuñó el término *sociedad postindustrial*, estableció los fundamentos intelectuales para un cambio en la interpretación de la naturaleza y el papel de los servicios en la economía. En una serie de artículos y libros, Bell describió la creciente función de la información en la economía moderna y la importancia cada vez mayor del trabajo relacionado con la producción, el procesamiento, el análisis y la distribución de información.

La obra teórica de Bell fue seguida diez años después por el trabajo empírico que realizó Marc Porat (1977) en un estudio para la Secretaría de Comercio. La investigación de Porat demostró que el 46% del PNB y el 53% del ingreso nacional de 1967 fueron

producidos por trabajadores vinculados de una u otra forma a la producción, el procesamiento y la distribución de información¹.

Un grupo de autores ha popularizado los conceptos adelantados por Bell y Porat. Entre sus obras, la mejor conocida es *Megatrends* de John Naisbitt (1982). Simultáneamente, una serie de economistas han analizado la estructura cambiante de la economía y la nueva función que los servicios tienen dentro de ella. Dos libros en particular presentan una buena visión general de esta obra. *Servicios: The New Economy* (1981) es un estudio general sobre los servicios, escrito por Thomas M. Stanback, Peter J. Bearse, Thierry J. Noyelle y Robert A. Karasek, cuatro economistas relacionados con el Proyecto para la Conservación de Recursos Humanos de la Universidad de Columbia. El otro libro, *Managing the Services Economy: Prospects and Problems*, editado por Robert Inman (1985), incluye una selección de artículos que invitan a la reflexión, redactados por un grupo de economistas, científicos políticos y ejecutivos empresariales que han analizado el papel de los servicios en la economía. No obstante, las viejas concepciones son difíciles de erradicar, y la impresión general del público consiste en que el trabajo realizado por muchos de los autores citados más arriba es futurista, que presenta una proyección irreal del futuro en lugar de un análisis bien pensado del presente.

Los problemas de información en los servicios perpetúan a las viejas creencias

Una de las razones de que muchas personas sigan convencidas de que los empleos en los servicios son menos productivos que los empleos en la manufactura radica en que los datos publicados por el gobierno suelen mostrar un aumento menor de la productividad en los primeros. Sin embargo, hay que abordar estas cifras con mucha precaución. Los datos sobre el aumento de la productividad en los servicios son marcadamente malos porque resulta difícil establecer una medición objetiva de su producción, y esto suele tener como consecuencia una subestimación persistente de la expansión en el valor real de los servicios generados en la economía.

Los servicios no se presentan en unidades independientes como los bienes y están sujetos a grandes variaciones de calidad, las

cuales resultan difíciles de calibrar de manera coherente y objetiva. Por ello, los expertos en estadística encuentran que es muy problemático establecer mediciones para la producción real de servicios, en términos independientes del valor monetario que les asigna el mercado. La tarea de calibrar su valor real se dificulta particularmente por cuanto el aumento de la producción real asume la forma de mejoras en su calidad. De hecho, la calidad de los servicios que exigen contactos directos entre el consumidor y el proveedor es frecuentemente una función del número de agentes de venta disponibles para satisfacer las necesidades del consumidor; pero, ¿de qué manera van a calcular los expertos en estadística el valor real de la atención personal? Puesto que no se hallan en posibilidades de calcularlo bien, las mejoras en la calidad de los servicios derivadas de la mayor atención personal aparecen como un importante deterioro en la productividad de la rama de servicios en cuestión. Los datos sobre inversiones muestran que las industrias de servicios invierten grandes sumas de dinero en nuevos equipos de capital, algo que no harían si no obtuvieran un aumento real de la productividad.

Malinterpretaciones de la economía postindustrial

Entre las razones de la resistencia hacia el mensaje acerca de la contribución productiva del sector servicios figura la de que muchas personas malinterpretaron el análisis de la economía postindustrial, centrada en la información, utilizando el término de tal modo que daban la impresión de que en la nueva economía los servicios y la información desplazarían a la producción de bienes tangibles. El punto que han pasado por alto muchas de las personas que usan este término de manera casual es que el mismo no implica que los servicios desplacen a la producción de bienes, sino más bien que los servicios en general y los que están basados en la información en particular constituyen un agregado cada vez mayor en la producción de bienes tangibles, y que esos servicios agregados posibilitan la producción de bienes para el consumo *en mayor cantidad y de más alta calidad*. En otras palabras, la naturaleza del trabajo relacionado con la manufactura *está cambiando*, y esto reduce el empleo en el sector manufacturero tradicional, pero no su producción física.

Otra razón de que muchos analistas omitan o descarten la creciente cantidad de servicios agregados en la manufactura es que se emplea a un número mucho mayor de los nuevos trabajadores del ramo en la producción de los servicios que los individuos consumen en el curso de su vida cotidiana. En efecto, el cambio fundamental en el patrón de empleo vinculado con la manufactura se encuentra oscurecido por los datos sobre empleo en servicios personales.

A medida que una mayor cantidad de consumidores puede satisfacer sus necesidades de bienes básicos relacionados con el estilo de vida medio, la demanda se ha inclinado hacia la adquisición de otros servicios, como salud, educación, turismo y recreación. No tendrían que existir razones para creer que la generación de estos servicios sea menos productiva que el trabajo agropecuario o la elaboración de bienes manufacturados. En tanto la economía también genere los bienes tangibles que la población y el gobierno quieren comprar, la producción de servicios al consumidor contribuye al bienestar nacional en igual medida que la producción de bienes.

El déficit comercial de Estados Unidos y la oportunidad de empleo en el sector servicios: origen de confusiones

El debate en torno a la función cambiante de los servicios en Estados Unidos se ha visto oscurecido en los últimos años por un argumento que utilizaron muchos voceros oficiales, según el cual no había necesidad de preocuparse por los efectos del déficit comercial en el sector manufacturero pues el empleo en el sector servicios estaba creciendo con rapidez, compensando las pérdidas de empleos en el primero. Esta línea de argumentación ha dado origen a una serie de libros, los cuales afirman que la manufactura posee verdadera importancia y que el papel productivo de los servicios ha sido exagerado. Este debate ha confundido por completo al análisis de los cambios subyacentes, a largo plazo, que tienen lugar en la economía.

Las políticas macroeconómicas recientes de Estados Unidos han abierto una enorme brecha entre la producción total de bienes y

servic
de los
una t
posib
impor
ren lo
da de
de rec
come
otras
servic
conór
explic
sector
sector
taciór
agreg
servic

Toda
para

El ma
de tra
como
trabaj
contra
básic
aunqu
oficin
básic
trabaj
los pe
llegar
trabaj
camb
públic

En la
en m
al de:

servicios en este país y la demanda de bienes y servicios por parte de los consumidores, las empresas y el gobierno. La existencia de una brecha entre la producción y el consumo internos resulta posible en tanto la diferencia se solucione con bienes y servicios importados. Sin embargo, la mayoría de los servicios que adquieren los consumidores no son comercializables, y la mayor demanda de los mismos sólo puede satisfacerse mediante la reorientación de recursos de la producción de bienes manufacturados, que son comercializables, a la producción de servicios que no lo son. En otras palabras, el rápido crecimiento de los empleos en el sector servicios tiene en parte su origen en las mismas políticas macroeconómicas que crearon el déficit comercial. Sin embargo, esto no explica en su totalidad a la expansión de los empleos en dicho sector. Además de la reorientación inmediata de los recursos del sector manufacturero al de servicios, ha tenido lugar una reorientación a más largo plazo hacia un mayor uso de los servicios agregados en la manufactura y hacia una mayor adquisición de servicios por parte de los consumidores.

Toda actividad económica utiliza una corriente de servicios para producir otra corriente de servicios

El mayor valor agregado en la producción es con mucho la fuerza de trabajo humana, la cual puede ser clasificada en su totalidad como servicio agregado. Al margen de si los servicios en fuerza de trabajo son prestados por empleados de tiempo completo, por contrato o por otras empresas que los proveen, el ingrediente básico sigue siendo los servicios en fuerza de trabajo. Además, aunque la naturaleza del trabajo practicado por los empleados de oficina y los obreros es diferente de algún modo, el ingrediente básico en ambos casos sigue siendo un servicio en fuerza de trabajo. Al considerar el trabajo agregado como servicio agregado, los políticos del gobierno y los gerentes de las empresas pueden llegar a una comprensión más clara de la naturaleza cambiante del trabajo en la economía moderna y las implicaciones que ese cambio posee para la administración de empresas y para la política pública en áreas como la educación.

En las economías avanzadas, las máquinas reemplazan cada vez en mayor medida a los trabajadores humanos en lo concerniente al desempeño de tareas repetitivas y aburridas, pues las máquinas

resultan más baratas y además son más confiables para la ejecución de esas tareas. Los trabajadores humanos, por otra parte, proporcionan los valores agregados que exigen reflexión, creatividad, aptitudes especiales o la capacidad para interactuar y comunicarse con otros seres humanos. Este cambio en la naturaleza del trabajo no sólo tiene lugar en las industrias de alta tecnología, sino también en las tradicionales industrias de producción masiva como electrónica doméstica, acero, automóviles y textiles.

En términos generales, las compañías que han reconocido esta tendencia y que tomaron medidas para permitir que sus empleados desarrollen y practiquen estas cualidades humanas han superado a los competidores que todavía ven a sus obreros como autómatas sin capacidad de razonamiento. Los países que reconozcan esta tendencia y las implicaciones que tiene para la educación pública superarán a los países que no procedan así. De esta manera, considerar a todas las actividades económicas en términos de servicios agregados contribuirá a concentrar la atención en la calidad del trabajo agregado en general.

El propósito último de toda actividad productiva es generar una corriente de servicios. La mayor parte de las personas no compra un automóvil para poseer un objeto, sino para producir una corriente de servicios de transporte. Una compañía automotriz que entiende que se halla en la industria productora de una corriente de servicios de transporte tendrá más posibilidades de éxito que la firma que no está centrada en la corriente de servicios que sus automóviles van a generar. Muchos fabricantes no fueron capaces de ofrecer lo que los consumidores querían porque supusieron que estaban produciendo objetos que la población deseaba poseer, en lugar de objetos que eran solamente un medio para generar una corriente de servicios. Incluso algunas compañías productoras de servicios suelen perder de vista este concepto básico.

PORQUE EL COMERCIO SERVICIOS SE CONSIDERABA COMO UN OXIMORON

Hasta hace unos pocos años, se daba por supuesto en términos generales que los servicios no podían comerciarse porque tenían que producirse adonde se consumían. Una forma obvia para superar la contradicción entre la exigencia de proximidad de los servi-

cios y el comercio internacional es viajando. Pero se suponía que viajar a otro país con el fin de comprar servicios no resultaba práctico. En el último capítulo vimos que los viajes internacionales seguían siendo relativamente dificultosos hasta hace unas pocas décadas, y que se esperaba que quien se trasladaba a otro país se quedara en éste durante un período prolongado. En consecuencia, normalmente se pensaba que quien viajaba a otra nación se afincaría en ella y se podía presuponer que sus compras de servicios iban a tratarse como transacciones internas del país en el cual se efectuaban. ¿Qué ciudadano estadounidense estaría lo suficientemente loco como para viajar al extranjero para hacerse un corte de cabello?

En efecto, los viajes internacionales se consideraban como un camino sin retorno. Quien se trasladaba a otro país se volvía parte integrante de éste, y todos los servicios producidos o consumidos allí se trataban como transacciones internas de ese país. Este no era un supuesto descabellado en la época de Marco Polo. Marco Polo no regresó de su expedición a China hasta dieciocho años después, y se dice que sus parientes no lo reconocieron cuando volvió.

A lo largo de los años, los teóricos de la economía reforzaron la creencia de que los viajes internacionales no tenían ninguna relación con el comercio internacional. En su teoría sobre las ventajas comparativas, David Ricardo (1817) demostraba que el intercambio internacional podía ser explicado según la oferta relativa en cada país de factores productivos como fuerza de trabajo y riquezas naturales, a saber, la tierra y el clima. De la teoría de David Ricardo se concluía que el movimiento internacional de la fuerza de trabajo era totalmente distinto del comercio internacional.

En años más recientes, dos economistas, Heckscher (1919) y Ohlin (1933), demostraron que el intercambio internacional tiende a reducir las diferencias salariales entre los países de la misma manera en que lo hace el movimiento internacional de la fuerza de trabajo. Concluían que el comercio reduciría por lo tanto los incentivos económicos de los movimientos internacionales de la fuerza de trabajo. En cambio, afirmaban que estos últimos tenderían a disminuir el volumen del comercio rentable.

El flujo internacional de dinero, al igual que el de las personas, ha sido tratado como si tuviera un solo sentido. Tradicionalmente, se ha dado por supuesto que quien había atravesado el difícil y riesgoso proceso de transferir dinero de un país a otro quería dejarlo allí. De tal forma, el dinero invertido en el exterior se volvía parte integrante de la economía extranjera, y cualquier servicio de inversión prestado por una institución financiera del exterior se consideraba como una transacción nacional interna.

De este modo, los economistas han contemplado al dinero invertido en otro país de la misma forma en que contemplaban a las personas que viajaban al exterior. Se lo ha tratado como el movimiento internacional de un factor de producción que reduce el alcance del comercio internacional de bienes y, por lo tanto, constituye algo totalmente diferente al comercio.

En la concepción tradicional del mundo, la información y el conocimiento no han sido tratados como artículos comerciales ni factores de producción, sino como parte del medio económico, al igual que las montañas, el aire y el agua. De hecho, la tendencia ha sido considerar al flujo internacional de información como un fenómeno que tenía más en común con las leyes naturales y los principios morales que con las mundanas consideraciones económicas.

Desde luego, los gobiernos han reconocido que la información concerniente a oportunidades del mercado o a secretos comerciales podía resultar extremadamente valiosa, en particular si ninguna otra persona tenía acceso a ella. Han reconocido el valor de la información exclusiva mediante, por ejemplo, la concesión por un tiempo predeterminado de derechos exclusivos sobre las patentes a los inventores y derechos exclusivos sobre los manuscritos para los escritores. Nathan Meyer Rothschild hizo una fortuna en el mercado de bienes londinense al obtener información anticipada sobre el resultado de la batalla de Waterloo gracias a sus palomas mensajeras. Sin embargo, ninguna de estas consideraciones ha sido vinculada anteriormente con el comercio internacional de algo tan efímero como los servicios. Al igual que los movimientos internacionales de gente y dinero, el de la información ha sido considerado en última instancia como un flujo sin retorno hacia afuera del país.

Es
nic
de
(C
cor
bio
fort
serv
era
serv

Otra
pert
serv
Se p
trans
com
sajes
punt
estac
qued

De e
econ
cios
come
la pr
econ
se fu

EL C
COM

Un m
servi
que v
renci
man
biern
extra
camt

personas, ha
almente, se
el difícil y
tro quería
or se volvía
servicio de
exterior se

ero investi-
aban a las
no el movi-
reduce el
r lo tanto,

y el cono-
es ni facto-
co, al igual
cia ha sido
fenómeno
principios
nicas.

ormación
comercia-
ninguna
valor de la
ón por un
patentes
ritos para
na en el
nticipada
palomas
iones ha
il de algo
cimientos
ha sido
no hacla

Esto nos lleva a los servicios internacionales de transporte y comunicaciones. Bajo el viejo método de evaluar el comercio mundial de bienes según el dinero en efectivo, el seguro y el transporte (CIF), las exportaciones de servicios que estuvieran relacionadas con el comercio de bienes se incorporaban en el valor del intercambio internacional de las mercancías. Este método de evaluación fortalecía el supuesto de que el comercio en los transportes y otros servicios se hallaban tan estrechamente ligado al de bienes que no era necesario efectuar un análisis independiente del comercio de servicios.

Otra de las convenciones que empleaban frecuentemente los expertos en estadísticas excluía por completo al comercio de los servicios de transporte y comunicaciones como tema de análisis. Se suponía que los barcos o los aviones de cada país sólo transportaban a su propia gente hacia otras naciones, y que las compañías de comunicaciones de cada país sólo transmitían mensajes de su población hacia otras tierras. En esta perspectiva, el punto clave estriba en que, bajo algunas de las viejas convenciones estadísticas, el intercambio internacional de servicios auxiliares quedaba definido como algo diferente.

De este modo, los economistas construyeron un modelo de la economía mundial que no tomaba en cuenta el comercio de servicios. Este modelo resultó viable durante muchos años porque el comercio internacional de servicios seguía siendo muy limitado en la práctica. A medida que el mismo creció en volumen e importancia económica, el modelo de una economía mundial que no lo incluía se fue haciendo cada vez menos verosímil.

EL CRECIENTE RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL DEL COMERCIO DE SERVICIOS

Un modelo de la economía mundial que no adapte el comercio de servicios se vuelve cada vez más inaceptable para las empresas que venden servicios. Estas empresas no perciben ninguna diferencia fundamental entre la venta de servicios y la de bienes manufacturados a clientes de otros países; pero ven que los gobiernos dedican muchos esfuerzos a la reducción de las barreras extranjeras contra la venta de productos manufacturados y en cambio ponen muy poco empeño para disminuir las barreras

extranjeras contra la venta de servicios. La única diferencia obvia consiste en que la venta de productos manufacturados al exterior se denomina comercio, mientras que la de servicios no se llama así. En consecuencia, les parece natural inquirir por qué la venta de servicios a extranjeros no se considera una forma de comercio ni por qué los gobiernos no le dan el mismo tratamiento.

El apéndice de este libro describe la forma en que un grupo de ejecutivos empresariales pertenecientes a compañías estadounidenses productoras de servicios persuadió al Congreso de la nación de extender las disposiciones legales relativas al comercio internacional a la venta de servicios al exterior, y cómo los funcionarios estadounidenses de comercio persuadieron finalmente a otros países de iniciar negociaciones multilaterales para liberalizar el comercio de servicios.

En cuanto los gobiernos comenzaron a tomar en consideración seriamente al comercio de servicios y los reglamentos que podrían formularse para el mismo, los economistas empezaron a reexaminar los viejos supuestos sobre la imposibilidad de comerciar servicios y a extender a estos últimos la teoría del comercio internacional. (Las conclusiones de la obra teórica y empírica resultante se describen con gran detalle en el capítulo 6.)

A partir de los debates y estudios se ha desarrollado una creciente conciencia de que los avances en las tecnologías de los transportes y las comunicaciones han hecho factible en términos económicos al comercio de los servicios, y que éste aumenta con rapidez. Actualmente, existe un reconocimiento mucho más amplio de que el comercio de servicios puede tener lugar mediante un viaje internacional, ya sea por parte de los consumidores o de los productores y, más importante aún, mediante los flujos internacionales de información y dinero. Asimismo, existe ahora mayor conciencia de que las políticas internacionales relativas a las comunicaciones y el transporte puede tener un efecto importante en la posición competitiva de las firmas que rivalizan en el mercado mundial.

Probablemente, la evolución de la opinión se halla mejor ilustrada en algunos pasajes de una declaración publicada en 1981 por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) en París, la cual posee

miembros en más de cien países, tanto del mundo desarrollado como del mundo en desarrollo:

Resulta ahora urgentemente necesaria una liberalización vigorosa y total del comercio internacional de servicios. La Cámara Internacional de Comercio insta en consecuencia a todos los gobiernos a establecer convenios recíprocos y mutuamente ventajosos para reducir los impedimentos al comercio internacional de servicios de la manera más amplia en que les sea posible... La ICC cree que la inclusión del comercio en el sistema internacional de la economía de mercados constituye la mejor garantía para el crecimiento continuo del intercambio internacional tanto de productos tangibles como de intangibles. Al llamar a los gobiernos a liberalizar el comercio de servicios, la ICC reconoce que, como en el caso del comercio de bienes, el libre cambio en los servicios es el criterio con el cual debe calibrarse el proceso de liberalización.

La ICC se adelantó a los gobiernos de sus países miembros. Debleron pasar otros cinco años antes que los ministros de comercio accedieran a lanzar las negociaciones multilaterales sobre comercio de servicios.

El debate en torno a este tema también llevó a un reconocimiento creciente en muchos países de que sus políticas internas sobre los servicios necesitaban urgentemente un replanteamiento y una reforma. En el presente, muchas naciones han emprendido actividades para lograr una mejor comprensión del papel de los servicios y de su comercio en el crecimiento y el desarrollo de la economía.

CONCLUSIONES

Los profundos cambios de la tecnología en que se basa la producción de bienes y servicios han alterado de manera fundamental el papel de los servicios en la economía mundial durante los últimos años. Han acelerado su flujo internacional y aumentaron la importancia de los servicios agregados en la producción de bienes.

De esta forma, los viejos conceptos sobre la naturaleza de los servicios y su papel en el comercio internacional se han vuelto cada vez menos útiles, y en realidad un estorbo importante, para el manejo de las políticas que afectan la organización de estas actividades en la economía mundial. No obstante, los viejos conceptos suelen tener un arraigo tenaz en nosotros y configuran nuestra concepción acerca del mundo que nos rodea hasta mucho después de que éste ha cambiado. Los antiguos supuestos sobre la naturaleza de las cosas afectan la manera en que todos nosotros (ciudadanos medios, funcionarios gubernamentales, investigadores y, en particular, especialistas en estadística) vemos al mundo. Debido a que el comercio de servicios no ha sido considerado una actividad viable, se han hecho pocos esfuerzos para evaluarlo. De este modo, aun cuando el mundo cambiaba, la población se aferró a la idea de que el comercio de servicios no era posible.

Se necesitaba una revolución en el pensamiento humano con el fin de desarrollar los medios y la voluntad para identificar y calibrar el creciente comercio de servicios. Esa revolución del pensamiento recién comienza y tal vez pase algún tiempo antes de que las concepciones públicas se adapten a las nuevas realidades económicas.

Al igual que los supuestos anacrónicos acerca del comercio de servicios han camuflado la creciente importancia de éstos en la economía mundial y en los intereses económicos de muchos países, los supuestos y prejuicios aun más arcaicos sobre la naturaleza improductiva de los servicios han distorsionado a las concepciones públicas en torno a su papel dentro de la economía nacional. Estas concepciones han llevado a un descuido general del sector servicios en muchas áreas políticas, como la reforma fiscal y legal.