



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

ALADI/SEC/Estudio 43
9 de abril de 1987

EL INTERCAMBIO DE BIENES CON SERVICIOS INCORPORADOS:
INTERROGANTES PARA LA COOPERACION LATINOAMERICANA

Estudio realizado por el consultor
licenciado Gerardo R. Gargiulo

//

INDICE

	<u>Página</u>
1. INTRODUCCION	3
2. RESUMEN Y CONCLUSIONES	3
3. CONCEPTUALIZACION DEL ROL DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO DE BIENES	5
3.1 El comportamiento de los servicios	5
3.2 Definición de servicios a los fines de este informe ...	7
3.3 Los servicios de productores	9
4. ANALISIS DE CASOS	12
4.1 Extractos vegetales curtientes	12
4.2 Semillas	13
4.3 Instrumental de electromedicina	13
4.4 Instrumental de metrología	14
4.5 Máquinas herramientas de control numérico	15
4.6 Plantas llave en mano	16
4.7 Comentarios generales	17
5. INTERROGANTES PARA LA COOPERACION LATINOAMERICANA	18
6. RECOMENDACIONES	21
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	22

//

1. INTRODUCCION

El análisis del comportamiento de los servicios en el comercio internacional se ha centrado en los aspectos globales, y en los aspectos relativos a las prestaciones específicas, tales como transportes, seguros, corrientes de datos, etc.

Este informe explora otra faceta del comportamiento de los servicios en el intercambio: su incorporación a bienes, para formar un conjunto, mezcla o "paquete" que se comercializa en forma agregada.

Este tema no ha merecido aún suficiente atención por parte de instituciones académicas, ni por organismos dedicados a temas de comercio exterior. Por ello la ALADI planificó la realización de un estudio de corta duración que, mediante el análisis de casos, determinara el rol que cumplen los servicios en el comercio de bienes y señalara pautas para el tratamiento de dichas prestaciones.

Este informe presenta los resultados del estudio mencionado, que pueden resumirse de la siguiente manera:

- Los servicios incorporados al comercio de mercaderías son en general prestaciones referidas a la gestión, a la comercialización, a la tecnología o a la informática.
- El valor de los servicios en algunos casos analizados supera el 60 por ciento del precio FOB.

En base a ello también se plantean algunos interrogantes para los esfuerzos de cooperación latinoamericana y se recomienda a la ALADI profundizar este tipo de análisis a fin de lograr una mejor comprensión de la eficiencia de los mecanismos de cooperación.

2. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los servicios participan en el comercio internacional incorporados a bienes, o desincorporados, es decir o prestados en forma independiente.

Una proporción creciente de los bienes intercambiados incorporan servicios, lo que permite mejorar sus ventajas competitivas.

Las mezclas de bienes y servicios (en adelante MByS), progresivamente han adoptado nuevas modalidades de comercio, que logran mayor diferenciación y tienden hacia la satisfacción más completa de las necesidades del demandante.

Desde el punto de vista del comercio internacional los servicios pueden clasificarse en: no transables, de consumidores, prestaciones ligadas al comercio exterior y servicios a productores.

Los servicios a productores incluyen tanto las prestaciones incorporadas a bienes e indivisibles de los mismos, como las desincorporadas, que usualmente forman parte de la transferencia de tecnología, y otros servicios que pueden venderse tanto en una forma como en otra.

ac

//

//

Las prestaciones incorporadas incluyen las realizadas por el oferente, o las subcontratadas por éste e incluidas en el valor de la exportación; la que es registrada en la partida arancelaria correspondiente al bien que brinda el soporte a la MByS.

En el cuadro no. 1 (sección 3.3) se detallan tentativamente los servicios a productores susceptibles de incorporarse a las MByS.

El análisis de casos había previsto estudiar dos productos: los extractos vegetales curtientes y un tipo de instrumental de metrología. Al observar se los resultados obtenidos se extendió la muestra a semillas, instrumental de electromedicina, máquinas herramientas de control numérico y plantas llave en mano, todos ellos de intenso uso de servicios.

El caso de los extractos curtientes vegetales, mostró que este producto ha tenido una disminución del 50 por ciento del volumen comercializado en 35 años y que había comportamientos diferentes entre el producto extraído del quebracho y el proveniente de la mimosa; la caída del primero fue del 61 por ciento y la del segundo 32 por ciento en el mismo lapso. La explicación de esta diferencia puede encontrarse en el distinto insumo de servicios (mayor en el segundo caso), lo que ha permitido no sólo conservar mercados, sino también propender al aprovechamiento de nuevas oportunidades.

En el cuarto capítulo se incluyen los perfiles en los casos analizados, con un detalle de los servicios incorporados, su intensidad e incidencia sobre el valor FOB. En la sección 4.7 (cuadro 2), se resumen y comparan los principales resultados, que sumariamente serían:

- En tres de los casos analizados la incidencia de los servicios fue estimada en 60 por ciento o más del valor FOB, lo que invita a reflexionar sobre las consideraciones de origen y el significado de las preferencias arancelarias.
- La intensidad de los servicios en las MByS tendría relación inversa con la duración del ciclo del producto; esta hipótesis preliminar merece mayor comprobación.
- Los servicios de gestión e informática aparecen con intensidad cuando las MByS alcanzan un apreciable volumen y complejidad.
- Los servicios tecnológicos aparecen en todos los casos y probablemente constituyan el componente principal del valor de los servicios incorporados. Proveen ventajas competitivas y en algunos casos permiten acceder a las decisiones relativas al manejo de subcontrataciones.
- Los servicios comerciales del exportador están presentes en todos los casos, excepto en los extractos curtientes. Todos ellos están complementados por prestaciones en el país de destino, pero que no están incluidas en el valor FOB.

En el quinto capítulo se analizan algunos interrogantes para la cooperación latinoamericana:

- a) El efecto que tendrían las preferencias arancelarias sobre las MByS.

//

- b) La incorporación de servicios produce un aumento del valor agregado en origen. Esto plantea dos situaciones: el mejoramiento del porcentaje mediante mera adición de servicios y el empleo de servicios de extrazona cuyo monto no debería incluirse en el cómputo del valor agregado.
- c) La diferenciación entre servicios esenciales y opcionales en las MByS y su tratamiento.
- d) El efecto de las restricciones al comercio de servicios sobre las MByS, lo que puede afectar al intercambio. A la inversa, las MByS pueden servir como controladas de importación de servicios.
- e) Los problemas derivados de la calidad de los servicios, tanto en relación con el precio (y el porcentaje de origen), como respecto a los problemas que recaen sobre el usuario.

La sexta sección corresponde a recomendaciones e incluye dos propuestas generales.

La primera sobre la necesidad de un estudio más amplio sobre el comportamiento de los servicios en el comercio de bienes a fin de comprobar, en una muestra mayor de productos y en diferentes países, la incidencia de los distintos servicios y ensayar una tipología de las MByS tendiente a ilustrar posibilidades de complementación.

La segunda se refiere a la evaluación de los instrumentos de cooperación en el intercambio de las MByS.

3. ASPECTOS GENERALES DEL ROL DE LOS SERVICIOS EN EL COMERCIO DE BIENES

3.1 El comportamiento de los servicios

Los servicios participan en el comercio internacional, en dos formas: algunos incorporados a bienes y otros desincorporados, es decir contratados o prestados en forma separada.

En los últimos años se ha dedicado atención al comercio internacional de servicios, pero siempre desde la óptica de las prestaciones desincorporadas y solamente se han realizado referencias aisladas en relación al hecho, fácilmente comprobable, de que una porción creciente de los bienes objeto de comercio están incorporando servicios, tanto en su proceso de producción, como en su comercialización. Esta incorporación se basa en la complementariedad que existe entre bienes y servicios y permite lograr mayores ventajas competitivas. También se comprueba que los operadores capacitados para potenciar esta incorporación logran un mayor acceso a los mercados, en términos cuantitativos y cualitativos (ver UNCTAD, 1986).

En el mismo sentido se ha observado que el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados se ha registrado sobre todo en el sector de productos de mayor adelanto tecnológico, bienes intermedios y de capital, que son los de mayor contenido de servicios.

ac

//

//

Los adelantos en la tecnología informática y en las comunicaciones han provocado cambios tales que parecería necesario reconsiderar la teoría de las ventajas comparativas, ya que la competitividad en el campo de las exportaciones de manufacturas, pareciera tender a independizarse de las dotaciones de factores estáticos como la tierra o la mano de obra (barata), para crecientemente descansar en la diferenciación que se obtiene mediante la incorporación de servicios, que permite mejorar la satisfacción de los requerimientos de los clientes.

Los servicios incorporados a los bienes han permitido aumentar la capacidad de procesar y estructurar la información y los conocimientos que el usuario utiliza, lo que confiere a las mezclas de bienes y servicios (MByS) decisivas ventajas comerciales.

Estos cambios son paralelos a los que se observan en las estructuras empresariales que, al incorporar en las decisiones de coyuntura las variables de largo plazo y simultáneamente aprovechar las posibilidades que brinda el desarrollo tecnológico y la mejora en las prácticas de comercialización, logran aumentar la eficiencia de su accionar tanto en lo referente a su agresividad comercial como a su comportamiento como adquirentes.

Este desarrollo empresario, que no se presenta con igual intensidad en todos los países, ni en todas las actividades de un país, ha producido cambios en la demanda originados en la exigencia de mayores cualidades. Así, por ejemplo, la compra de un bien de capital (*), en un lapso de pocas décadas muestra cambios cualitativos en los servicios incorporados, cuya correcta asimilación permite obtener el rendimiento total de la inversión. Hasta hace algunos años era común que el empresario adquirente "administrara" todas las tareas y contratara los servicios específicos de diversas fuentes, pero al aumentar la complejidad técnica de los equipos se incrementó la exigencia de calidad y precisión de los servicios, lo que redundó en la creciente complejidad de la administración de las inversiones.

Esta tendencia ha obrado en favor de los contratistas, ya que los mayores requerimientos de calidad de los servicios permiten la sistematización y la producción "industrial" de los mismos, abriendo nuevas oportunidades comerciales al incorporar estos servicios a los bienes.

Por ello de la compra "por administración" se fue pasando a la compra de paquetes "llave en mano" o mezclas de bienes y servicios que se entregan funcionando y con garantías operativas a partir de la puesta en marcha.

Esto ha ampliado tanto la calidad como el monto de las operaciones y también el rol del contratista y del comitente.

(*) Que implica un conjunto de prestaciones adicionales a la adquisición del equipo, tales como análisis de factibilidad, de los métodos y tiempos del proceso, de las instalaciones, de la puesta en marcha y entrenamiento, etc.

//

//

Las provisiones llave en mano evitan al comitente tener que solucionar una cantidad de problemas específicos y ajenos a su tarea, pero le exigen una mayor capacitación a efectos de especificar con precisión sus necesidades, elegir adecuadamente y controlar la calidad, el tiempo y el costo de los suministros. Las provisiones "en paquetes" facilitan las actividades de selección y control de la provisión y posibilitan reclamos antes de otorgar la aceptación definitiva.

En el ejemplo reseñado, se observa la transformación de las transacciones: el clásico producto manufacturado es sustituido por una MByS, que lo convierte en un nuevo objeto de comercio, con aptitudes distintas. Ello permite lograr una mayor diferenciación del producto, la segmentación de la oferta, crear barreras a la competencia, etc. Todo esto tiende a generar rentas monopólicas, que generalmente quedan en poder del contratista.

Las nuevas formas de las MByS requieren un cambio en el comportamiento de los demandantes, ya que mientras las especificaciones referidas a los bienes se encuentran ampliamente difundidas, las correspondientes a los servicios que integran las MByS, no son de empleo tan frecuente ni de difusión tan amplia.

Esto plantea a los comitentes la necesidad de un esfuerzo mayor para capacitarse para la selección y control de las MByS. En caso que el comitente no realice el esfuerzo de capacitarse, es posible que la diferencia entre el conocimiento del contratista y el del comitente alcance tal magnitud y significación que permita al primero obtener rentas monopólicas adicionales.

3.2 Clasificación de los servicios

Las actividades de servicio han resultado difíciles de definir tal como se demuestra en el reciente estudio del GATT, 1985, que resume la información intercambiada sobre servicios y muestra las distintas definiciones adoptadas por los países desarrollados en torno al concepto de servicios.

Estas dificultades provienen del hecho que las primeras clasificaciones fueron realizadas desde el punto de vista de las actividades de producción.

El tratamiento tradicional en la balanza comercial, incluyó a los servicios en la cuenta de Invisibles, junto con las remuneraciones de factores, lo que si bien era adecuado desde el punto de vista de la registro, mantenía implícito el carácter de las actividades que se intercambian. A esta imprecisión de definición, se suma la dificultad de agrupación y también de la medición de la incidencia de los servicios, según su rol en la producción y en el comercio de los mismos (ver ALADI/SEC/Estudio 37).

Desde el punto de vista del comercio internacional y de acuerdo al comportamiento de cada servicio, estos pueden clasificarse en los siguientes grandes grupos:

- a) Servicios no transables: educación, salud, servicios del Gobierno, sanitarios, etc.

ac

//

//

- b) Servicios a los consumidores, turismo, recreación, películas cinematográficas, registros de audio y TV y otros de carácter cultural.
- c) Servicios ligados al comercio exterior como transportes, seguros, finanzas, etc.
- d) Servicios a los productores: de gestión, informáticos, tecnológicos y comerciales.

Esta clasificación de los servicios es una propuesta por similitud a la nomenclatura empleada por Noyelle, 1985, quien analizó el cambio en la producción de servicios y su reflejo en las transformaciones de la economía y sobre la distribución regional de la actividad.

Esta clasificación tiene la ventaja de mostrar inmediatamente que los servicios incorporados a bienes provienen de la nómina de los servicios a productores.

Algunos de los servicios a productores se negocian desincorporadamente e integran la nómina de las prestaciones de la transferencia de tecnología, tales como:

- La cesión o licencia de propiedad industrial.
- La transmisión de conocimientos técnicos aplicables a la producción, incluyendo la asistencia técnica.
- Ingeniería y consultoría.
- Servicios técnicos a procesos.
- Cesión, licencia o alquiler de programas de computación.

Es interesante observar que los servicios incorporados a bienes se refieren a productos, mientras que los conocimientos que integran la transferencia de tecnología están, en su mayor proporción, relacionados con procesos.

Cuando los servicios a productores alcanzan una dimensión significativa, y especialmente cuando se refieren a procesos, se contratan separadamente, pero cuando los servicios pueden ser incorporados a una MByS y vendidos sin discriminar, se manifiesta una clara preferencia en los operadores para cotizar todo en conjunto, con lo que se imputa el total a la partida arancelaria del bien.

Hay servicios a productores que generalmente se incorporan a las MByS, por ejemplo la investigación y desarrollo orientada al logro de un producto. En otros casos hay servicios que pueden ser comercializados en ambas formas, (incorporadas o no), como es el caso de la ingeniería y de la asistencia técnica o del mantenimiento en el período de garantía.

La indicación de qué servicios integran las MByS, en cierta medida dependerá de lo que convengan el comitente y el contratista, ya que hay servicios que son indivisibles de la operación mientras que otros pueden considerarse como adicionales.

//

//

Otra característica de estos servicios, es que admiten también la posibilidad de ser prestados ya sea por el fabricante de los bienes o por terceros, pero el énfasis empresarial siempre está colocado en los paquetes MByS, ya que el conjunto optimiza el valor comercial si se vende como tal, lo que en alguna proporción puede perderse con la desagregación.

Las MByS usualmente se clasifican de acuerdo a la partida arancelaria del bien que provee el soporte físico al conjunto.

En las MByS se incluyen sólo los servicios prestados por el exportador e incorporados por éste al precio FOB, aunque algunas de las actividades se realicen después de la exportación.

Esta definición de los servicios incorporados a bienes, excluye las prestaciones ligadas al comercio exterior, las que se negocian por separado, tal como es el caso de los transportes, seguros, servicios financieros, de desaduanamiento, comunicaciones, etc.

Es una práctica frecuente de los exportadores no discriminar los servicios importados (por ejemplo: transferencia de tecnología, seguros a la inversión, asistencia técnica de expertos mundiales, certificaciones de calidad, etc.), pero los mismos deben ser descontados del valor agregado para el cómputo de origen.

3.3 Análisis de los servicios a productores

En el cuadro no. 1 se detallan tentativamente los servicios a productores.

Cabe señalar que cada uno de ellos ha tenido su propia evolución y ha sido afectado de un modo particular por el desarrollo de las nuevas tecnologías de informática y comunicaciones.

Por ejemplo, los servicios de control de calidad que hace algunas décadas se referían a ensayos de materias primas y productos finales, se han transformado en un nuevo concepto a partir de la construcción de las centrales nucleares en las décadas de 1960 y 1970: el aseguramiento de calidad. Esta idea ha sido trasladada a la industria, a fin de que la tarea de control no sólo incluya la totalidad del proceso fabril, sino que comience desde el diseño y termine con la entrega satisfactoria del producto final. Así lo que fue una actividad centrada en la realización de ensayos para informar sus resultados, se transformó en una tarea de gestión que controla la calidad en todas las etapas: diseño, fabricación, comercialización y gestión general.

Se han separado los servicios informáticos del resto en función del instrumento empleado, más que por el rol desempeñado: en su mayor parte se trata de servicios tecnológicos y de gestión, pero el empleo de la telemática está asociado a la generación de nuevos servicios (aprovechando la información y los sistemas que se implementan), tales como la comparación de precios y disponibilidades, el empleo de bancos de datos para fines no previstos originariamente, etc.

El listado del cuadro no. 1 refleja los servicios identificados en el estudio de casos que se expone a continuación, y en otros informes previos, a fin de proporcionar una visión más completa.

//

Cuadro no. 1

Lista tentativa de prestaciones que integrarían
los servicios a productores

1. Gestión

- 1.1 Explotación o realización de una actividad por cuenta del propietario (por ejemplo, explotación de yacimientos petrolíferos; con contratos de laboreo, etc.).
- 1.2 Gestión de un proyecto de inversión.
 - 1.2.1 Dirección del proyecto.
 - 1.2.2 Dirección de construcción de obras civiles.
 - 1.2.3 Dirección y coordinación de un suministro "llave en mano".
 - 1.2.4 Garantías y seguros específicos de la inversión.
 - 1.2.5 Estudios de factibilidad técnica y económica (incluyendo estudios y asesoramiento especiales).
- 1.3 Servicios profesionales.
 - 1.3.1 Estudios de mercado.
 - 1.3.2 Organización y administración.
 - 1.3.3 Servicios de asesoramiento y asistencia al cliente: legales, tecnológicos, etc.
- 1.4 Asesoramiento en evaluación de operaciones, selección de procesos, métodos y tiempo.

2. Informáticos

- 2.1 Transmisión y recuperación de información ("transborder data flows").
- 2.2 Desarrollo y utilización de programas para el procesamiento de los datos.
- 2.3 Entrenamiento y capacitación en informática.

3. Tecnológicos

- 3.1 Referidos a las inversiones.
 - 3.1.1 Ingeniería básica y de detalle.
 - 3.1.2 Adquisición de suministros.
 - 3.1.3 Aseguramiento de calidad de las construcciones, instalaciones, montajes, etc.
 - 3.1.4 Entrenamiento del personal para la operación.
 - 3.1.5 Puesta en marcha; producción de prueba.
 - 3.1.6 Alquiler de equipos.

//

- 3.2 Referidos a los productos.
 - 3.2.1 Investigación aplicada.
 - 3.2.2 Desarrollo de productos, variedades, modelos, etc.
 - 3.2.3 Actualización del producto.
 - 3.2.4 Adecuación del producto a los requerimientos del usuario, al cambio de condiciones y a nuevas aplicaciones.
 - 3.2.5 Aseguramiento de la calidad.
 - 3.2.6 Entrenamiento y capacitación del usuario. Manuales de usuario.
 - 3.2.7 Entrenamiento y capacitación de distribuidores. Manuales de distribuidores.
 - 3.2.8 Mantenimiento y reparaciones.
 - 3.2.9 Puesta en marcha de equipos o puesta en proceso de insumos.
- 3.3 Asistencia a procesos: planificación, manejo de efluentes, rehabilitación de instalaciones, automatización, etc.

4. Comerciales

- 4.1 Promoción y publicidad: folletería, propaganda, etc.
 - 4.2 Demostraciones en ferias, exposiciones, congresos, etc.
 - 4.3 Elaboración y distribución de bibliografía técnica.
 - 4.4 Empaque, embalaje, etc.
-

//

4. ANALISIS DE CASOS

Inicialmente se había previsto analizar dos casos: extractos vegetales curtientes e instrumental de metrología. Posteriormente se incluyeron otros productos intensivos en servicios: semillas, instrumental de electromedicina, máquinas herramientas de control numérico y plantas llave en mano.

En los perfiles de los casos mencionados se ha procurado identificar los servicios incorporados y la incidencia de los mismos sobre el valor FOB. También se incluyen comentarios sobre la naturaleza del bien analizado, la duración del ciclo comercial y los alcances con los que se realizan las prestaciones incorporadas.

Los casos señalados han sido elaborados a partir de situaciones específicas, cuya información se obtuvo en entrevistas. Estos datos fueron completados, a fin de que cada perfil refleje el contenido de servicios incorporados, aunque estos se empleen con distinta intensidad y calidad en diferentes operaciones.

4.1 Extractos vegetales curtientes

Características:

- Insumo tradicional cuyo mercado internacional ha decrecido un 50 por ciento en 35 años, pero mientras el extracto de mimosa cayó en 32 por ciento, el de quebracho se redujo en 61 por ciento. Ciclo de larga duración.

Servicios empleados:

- Tecnológicos:
 - Desarrollo de nuevas aplicaciones de extracto (limitado al caso de la mimosa).
 - Adecuación del producto a exigencias de los usuarios.
 - Entrenamiento y capacitación; elaboración y distribución de bibliografía tendiente a conformar manuales de usuarios detallando el empleo del insumo.

Alcance de las prestaciones:

- Todos los servicios citados se prestan con muy baja intensidad. Por ejemplo: el esfuerzo anual de desarrollo de nuevas aplicaciones es del orden de US\$ 250.000 y se limita al extracto de mimosa.

Incidencia:

- En el caso del extracto de quebracho los servicios se estiman en 1 por ciento del valor FOB y es algo mayor en la mimosa.

El diferente ritmo de reducción de mercados puede ser atribuido a la intensidad de los servicios aplicada en los dos casos.

Esta diferencia también se verifica en las actividades comerciales posteriores a la internación del producto y ha permitido una mejor conservación de mercados al extracto de mimosa.

//

4.2 Semillas

Características:

- Insumo agrícola de producción oligopólica y demanda atomizada. Algunos productos no son transables en virtud de su adecuación a climas y suelos. Ciclo de corta duración (por desarrollo de nuevas variedades).

Servicios empleados:

- Tecnológicos:

- Investigación en genética aplicada.
- Desarrollo de variedades.
- Adaptación de las variedades a condiciones de clima, suelos, mecanización, resistencia a plagas, etc.
- Ensayos y pruebas de rendimientos.
- Clasificación, secado, almacenamiento y envasado.
- Control de calidad (especialmente de humedad y mezclas).

- Comerciales:

- Promoción publicitaria.

Alcance de las prestaciones:

- Los servicios de investigación, desarrollo y de adaptación son esenciales para la supervivencia de la empresa a largo plazo. Los servicios de tipo comercial pueden ser parte de la exportación, realizarse por separado o quedar a cargo del importador, según se convenga.

Incidencia:

- Según se incluyan o no los servicios de promoción publicitaria como parte de la exportación, la incidencia sobre el valor FOB varía entre el 60 y el 70 por ciento. Los servicios de distribución comercial en destino, mayorista y minorista, se estiman en un 30 por ciento del precio que abona el productor.

4.3 Instrumental de electromedicina

Características:

- Instrumental para diagnóstico y tratamiento médico. Equipos de valor unitario inferior a US\$ 10.000. Mercado creciente y receptivo de nuevos modelos y productos. Ciclo de corta duración.

Servicios empleados:

- Gestión:

- Garantía de funcionamiento.

- Tecnológicos

- Desarrollo de nuevos modelos o equipos.
- Adecuación del producto a nuevas aplicaciones.
- Manuales de usuario.

vf

//

//

- Mantenimiento y reparaciones.
 - Control de calidad de fabricación.
 - Entrenamiento y capacitación de usuarios.
- Comerciales:
 - Elaboración y distribución de bibliografía sobre nuevos usos del instrumental; contratación de profesionales para su redacción; traducción de artículos y "surveys" de literatura.
 - Patrocinio de seminarios y congresos de medicina.
 - Exposición y demostración del uso de los equipos en reuniones, seminarios, congresos y también en exposiciones y ferias industriales.

Alcance de las prestaciones:

- Todos los servicios se realizan con alta intensidad, particularmente los de desarrollo y los de ingeniería de adecuación.

Incidencia:

- La incidencia de los servicios sobre el precio FOB sería del 60 por ciento.

4.4 Instrumental de metrología: proyector de perfiles

Características:

- Bien de capital utilizado en empresas metalmecánicas de tamaño mediano o grande y de buen nivel técnico. También se lo emplea en instituciones de investigación, normalización y ensayos. Ciclo de mediana duración.

Servicios empleados:

- Gestión:
 - Garantía de funcionamiento.
- Tecnológicos:
 - Desarrollo y actualización de equipos.
 - Manuales de usuarios y para distribuidores.
 - Capacitación de distribuidores en relación con el mantenimiento y causas de fallas.
 - Instrucciones para el montaje del aparato.
 - Control de calidad.
- Comerciales:
 - Impresión y distribución de folletos.
 - Participación en ferias y exposiciones.
 - Empaque y embalaje.

//

//

Alcance de las prestaciones:

- Los servicios se realizan con intensidad media ya que la tecnología no evoluciona muy rápidamente y por otra parte los eventuales clientes identifican los requerimientos y seleccionan al equipo, aliviando así la necesidad de promoción y de servicios a la gestión. Cabe señalar que gran parte de las aplicaciones se encuentran detalladas en la literatura técnica sobre metrología que es de libre acceso.

Incidencia:

- La incidencia de los servicios en el precio FOB sería del 15 por ciento.

Nota: El entrenamiento del usuario, el mantenimiento y la comercialización en el país de destino la realiza el distribuidor.

4.5 Máquinas herramientas de control numérico

Características:

- Bienes de capital producidos en pequeñas series o en forma especial; tendencia a una diferenciación creciente que, a partir del equipo básico, introduce modificaciones para satisfacer los requerimientos específicos de cada demandante; también hay tendencia a la venta concatenada de varios equipos y aparatos auxiliares (por ejemplo: robots) para formar una línea de producción. Ciclo de corta duración.

Servicios empleados:

- Gestión:

- Estudio de factibilidad de la inversión del cliente. Proyecto de planta.
- Estudios de métodos y tiempos para la manufactura de los bienes que el cliente quiere fabricar.
- Garantía de funcionamiento.

- Tecnológicos:

- Desarrollo de equipos.
- Adaptación a requerimientos.
- Actualización de modelos.
- Aseguramiento de calidad.
- Instalación del equipo: entrenamiento del personal, control de fundaciones, puesta en marcha.
- Mantenimiento.
- Manuales: de usuario y para los distribuidores.
- Asistencia al cliente en el uso y control de herramienta, planificación de la producción, rehabilitación de instalaciones.

vf

//

//

- Comerciales:

- Participación en ferias y exposiciones.
- Distribución de folletos y catálogos.

- Informáticos:

- Asistencia al usuario en programas para producciones específicas.
- Procesamiento de datos de la producción (CAM): lanzamiento, coordinación, control.
- Sistemas de ayuda al diseño (CAD).

Alcance de las prestaciones:

- Alta intensidad en servicios tecnológicos e informáticos, mediana intensidad en servicios a la gestión y comercialización.

Incidencia:

- Los servicios representan un 60/70 por ciento del valor FOB.

4.6 Instalaciones llave en mano

Características:

- Conjunto de prestaciones relacionadas con proyectos específicos. Estos servicios son independientes de los que se incluyen en el precio de cada uno de los suministros (equipos, instalaciones, insumos). Ciclo de corta duración y corresponde a cada contrato.

Servicios empleados:

- Gestión:

- Estudio de prefactibilidad y factibilidad (en el caso de predominio de obras civiles: anteproyecto y proyecto).
- Dirección del proyecto.
- Garantía de fiel cumplimiento y de funcionamiento del conjunto; seguros específicos de las obras.
- Servicios profesionales de asistencia al cliente: legales (contractuales, reclamos); de control de avance y de costos, etc.
- Organización de la nueva actividad.

- Tecnológicos:

- Ingeniería básica y de detalle.
- Adquisición de suministros.
- Dirección de obras civiles, instalaciones, montajes.
- Alquiler de equipos de construcción.
- Aseguramiento de calidad.
- Entrenamiento del personal de operación.

//

//

- Asistencia de expertos y consultores especializados.
- Entrenamiento del personal del proyecto.
- Puesta en marcha.
- Informáticos:
 - Trasmisión de datos para procesamiento en el país de origen.
 - Sistemas de control y administración de las obras.
- Comerciales:
 - Presentación de ofertas.
 - Folletería institucional.

Alcance de las prestaciones:

- La intensidad de los servicios a la gestión y de los informáticos depende del tamaño y complejidad de la instalación y de las modalidades de contratación acordadas; el concepto de llave en mano involucra por lo menos los siguientes servicios: la dirección del proyecto, las garantías y la puesta en marcha; es usual que el contratista exija realizar la ingeniería, la adquisición de suministros y el aseguramiento de la calidad. Todos los servicios mencionados se realizan con total intensidad. Los demás en función de lo que se establezca contractualmente. Los servicios de presentación de ofertas son en ocasiones muy intensos.

Incidencia:

- Según sea el tipo de prestaciones adicionales y el costo del proyecto, la incidencia de los servicios correspondientes al concepto "llave en mano", oscilan entre el 12 y el 20 por ciento. Además se encuentran los servicios comprados por el proyecto ya sea desincorporados (por ejemplo: uso de derechos de patentes de procesos) o incorporados (a los bienes de capital e insumos).

4.7 Incidencia de los servicios en los casos analizados

Llama la atención en primer lugar la alta incidencia de los servicios en tres de los casos analizados, ya que superan el 50 por ciento del valor FOB (ver cuadro no. 2).

Esto invita a reflexionar sobre el significado y contenido del valor agregado en origen, ya que algunos bienes intermedios y de capital tendrían mayor insumo de servicios que de materia prima, mano de obra y demás gastos en conjunto.

La incidencia de los servicios en las MByS tendría relación inversa con la duración del ciclo del producto: a menor duración mayor intensidad y viceversa.

Esta hipótesis debería ser analizada sistemáticamente a fin de observar si tal relación se confirma y si corresponde a todos los servicios productores o sólo a parte de ellos, por ejemplo los tecnológicos.

mas

//

//

Los servicios a la gestión y los informáticos aparecen con intensidad en dos casos que corresponden a MByS de capital, de volumen y complejidad apreciable. Estas prestaciones otorgan al contratista la posibilidad de intervenir en las decisiones de inversión del comitente.

Se han identificado servicios tecnológicos en todos los casos:

- En los extractos curtientes es el único servicio y tiene baja intensidad.
- En las semillas estas prestaciones comienzan con la investigación aplicada y el desarrollo y son esenciales para la supervivencia de los productores.
- En los casos de instrumental proveen ventajas competitivas a través del desarrollo y de la ingeniería.
- En el caso de las plantas llave en mano proveen no sólo ventajas competitivas sino también el manejo y control de las subcontrataciones de bienes, MByS y servicios desincorporados.
- En las MHCN estos servicios proveen tanto ventajas competitivas (en forma semejante a los casos de instrumental), como la intervención en el manejo de subcontrataciones, aunque con distinta magnitud y proporción respecto a las plantas llave en mano.

Los servicios comerciales únicamente no han sido detectados en el caso de los extractos curtientes debido a su baja intensidad de prestaciones.

La comercialización y los servicios técnicos en el país importador no han sido tomados en cuenta, a los efectos de este informe, pero tienen incidencia sobre el precio que paga el usuario en casi todos los casos. La excepción son las instalaciones llave en mano.

Adicionalmente a los casos referidos se recogió la opinión de un operador de intercambio que estimaba que el promedio de servicios tecnológicos incorporados a bienes manufacturados sería del 6-8 por ciento, mientras que los servicios comerciales implicaban entre un 1-3 por ciento, ambos referidos al valor FOB.

5. INTERROGANTES PARA LA COOPERACION LATINOAMERICANA

El mecanismo tradicional de promoción de la cooperación en la ALADI ha sido la preferencia arancelaria, sin perjuicio del empleo de instrumentos adicionales.

La situación arancelaria de la región ha variado con respecto a la época de creación de la ALALC, observándose una disminución general del nivel de los aranceles. Esta situación es especialmente notable en el caso de los bienes de capital y de los insumos industriales de mayor significación, que en general han contado con medidas especiales de desgravación.

Las MByS justamente se constituyen sobre la base de bienes de capital o insumos, es decir que la preferencia arancelaria poco es lo que induce a la cooperación en este tipo de intercambio. Pero aun en el caso de productos en

//

mas

CUADRO No. 2

COMPARACION DE LOS PERFILES ANALIZADOS

CASO ANALIZADO	EXTRACTOS VEGETALES CURTIENTES	SEMILLAS	INSTRUMENTOS DE ELECTROMEDICINA	INSTRUMENTAL DE METROLOGIA	MAQUINAS HERRAMIENTAS CONTROL NUMERICO	INSTALACIONES "LLAVE EN MANO"
1. duración del ciclo.	larga	corta	corta	media	corta	corta
2. incidencia de los servicios en % del valor FOB.	1	60/70	60	15	60	12/20 (directo) ? (indirecto)
3. servicios empleados.	--	--	si	si	si	si
1. gestión	--	--	--	--	si	si
2. informáticos	si	si	si	si	si	si
3. tecnológicos	--	si	si	si	si	si
4. comerciales	--	si	si	si	si	si

//

//

//

los que las preferencias arancelarias tengan significación, habría que preguntarse qué es lo que protegen las preferencias (el valor agregado industrial o los servicios incorporados) y sobre quiénes recaen los costos de tales preferencias (sectores productores de bienes o de servicios).

Otra cuestión de interés se origina en el grado de incorporación de servicios en las MByS, que en algunos casos se constituye en el factor que permite alcanzar o superar las exigencias de origen, condición necesaria para la asignación de preferencias y para establecer mecanismos de integración.

Si los servicios incluidos en las MByS son prestados en o desde el país exportador, esta consideración no afecta la sustancia de los compromisos de cooperación. Mientras que si al computar el valor agregado se incluyen los pagos por servicios adquiridos en el exterior, se estaría aumentando el origen con un producto de extrazona.

En este sentido los montos de los servicios adquiridos en el extranjero, deberían desglosarse del valor agregado nacional a efectos de las consideraciones de origen, por ejemplo todos los pagos por transferencia de tecnología o por prestaciones normalmente incorporadas a bienes.

Debido a la poca práctica con las MByS es usual que se verifiquen confusiones en torno a esta cuestión de origen, lo que indicaría la conveniencia de realizar aclaraciones y de corregir posibles insuficiencias.

Una tercera cuestión es la de los servicios esenciales para el uso o eficiente rendimiento de una MByS y los servicios "opcionales", ya que si se otorga algún tipo de preferencia en función de la integración, puede que la incorporación de servicios optativos afecte al espíritu de los acuerdos. Más aún, si el servicio fuera la transmisión de datos transfronteras, la consideración que se realice es de distinta significación a la que ocasionarían las prestaciones correspondientes a capacitación, debido al creciente interés de proteger las actividades nacionales relacionadas con la informática. Los servicios esenciales para una MByS en principio, no debieran tener un tratamiento distinto al del bien, mientras que los opcionales podrían merecerlo según el caso.

Otra cuestión son las restricciones que se imponen al comercio de servicios, como por ejemplo las relacionadas con las condiciones de prestación (discriminación en concursos, cooperación obligatoria, etc.), a la publicidad, a la asistencia temporal, etc. (para una lista detallada: ver GATT MDF/7/Rev. 2 pág. 67/73) y que eventualmente pueden aplicarse total o parcialmente a las MByS, si se desagregan sus componentes. Tales restricciones pueden tener incidencia variable según el caso.

A la inversa, las MByS pueden ser vías no controladas de importación de servicios. Esta situación habría sido detectada en los entes encargados de regular la transferencia de tecnología, pero no habría recibido el análisis ni la evaluación sistemática.

Un quinto interrogante se relaciona con la calidad de los servicios incorporados y su efecto, tanto en un eventual aumento del costo (y del porcentaje de origen), como sobre el rendimiento que obtiene el usuario. Asimismo la insuficiencia o baja calidad de los servicios puede ser un obstáculo al intercambio de las MByS que los incorporan.

//

//

6. RECOMENDACIONES

- 6.1 Los resultados obtenidos en este análisis de casos son ilustrativos del comportamiento de los servicios en el comercio de bienes y plantean la necesidad de una comprobación más sistemática a los efectos de establecer con precisión los alcances de las hipótesis que este estudio permitió obtener.

Dicho análisis deberá contemplar una muestra mayor de productos, de diferentes sectores, abarcar más países, estimar con mayor precisión la incidencia de los distintos tipos de servicios en el valor FOB. Sería conveniente, además, el análisis de determinados servicios incorporados en distintos países y la estimación de incidencia de servicios importados.

Este estudio posiblemente permitirá intentar una tipología de las MByS de acuerdo a los servicios incluidos y a los bienes que les sirven de soporte. La duración del ciclo, la segmentación de la demanda y la capacidad de mantener cautivo al cliente son algunas de las variables cuyo análisis puede esclarecer el rol de los servicios.

El estudio deberá indagar sobre los factores conducentes a la cooperación y para ello incluiría el análisis de algunos productos incluidos en acuerdos.

- 6.2 Por su dinámica en el intercambio las MByS parecen un campo promisorio para establecer acuerdos de cooperación. Para ello será necesario analizar y proponer instrumentos que favorezcan el comercio interlatinoamericano.

En función de ello se recomienda a la Secretaría de la ALADI que analice la eficiencia de los instrumentos de cooperación aplicables a las MByS, especialmente las de mayor contenido en servicios. Esto puede implicar entre otros elementos, el análisis del nomenclador arancelario para proponer aperturas en función del insumo de servicios (locales o importados). Sería deseable comparar el contenido de servicios (origen, calidad, esenciales y opcionales, etc.) de las MByS, y su respuesta a los mecanismos de integración existentes a fin de evaluar su utilización y resultado y, eventualmente, proponer cambios.

//

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

1. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO. "Servicios: resumen analítico de la información intercambiada entre las partes contratantes." GATT: MDF/7/Rev. 2; 25 de noviembre de 1985.
2. ALADI. "Cooperación en el área de servicios. Propuesta de un programa para la ALADI". ALADI/SEC/Estudio 37, 3 de febrero de 1986.
3. BESSELL ASS. "Draft World wide study on tanning chemicals". Loughborough, Inglaterra, Noviembre 1983. Documento mimeografiado presentado a la Tercera Reunión de Consulta sobre la industria del cuero (UNIDO) en Innsbruck, abril de 1984.
4. CAMARA ARGENTINO-PARAGUAYA DE PRODUCTORES DE EXTRACTO DE QUEBRACHO. "Series estadísticas de la producción y comercialización de 1985". Buenos Aires, 1986.
5. JACOBS, E. y GUTIERREZ, M. "La industria de semillas en la Argentina". Centro de Investigaciones sobre el Estado y la Administración Doc. CISEA no. 85; marzo 1986; Buenos Aires.
6. MALMGREN, H. "Negotiating international rules for trade in Services". The World Economy; March 1985. p. 11/26.
7. NOYELLE, T. "The shift to services, technological change and the restructuring of the system of cities in the US" en UNIDO/IS.571; 21 de octubre de 1985.
8. PATIL, S.M. "The implications of technical developments in the machine tool industry for developing countries". UNIDO/IS.333/3; 30 de julio de 1982.
9. SAPIR, A. "North-South issues in trade in Services". The World Economy; March 1985. p. 27/42.
10. SELA. "El dinamismo del sector de los servicios". SP/II RELA/SERV/DT no. 2; 26 de mayo de 1986.
11. UNCTAD. "Los servicios y el proceso de desarrollo". TD/B/1008; 2 de agosto de 1984.
12. UNCTAD. "Los problemas de proteccionismo y ajuste estructural". TD/B/1081 Parte II; 20 de enero de 1986.

mas