Unico ejemplar.
Solo para consulta

IICA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA — OEA

LOS SERVICIOS EN LOS PROCESOS DE MODERNIZACION AGRICOLA

J. M. Villasuso

PROGRAMA I:
ANALISIS Y PLANIFICACION DE LA POLITICA AGRARIA

LOS SERVICIOS EN LOS PROCESOS DE

MODERNIZACION AGRICOLA

J. M. Villasuso

LOS SERVICIOS EN LOS PROCESOS DE MODERNIZACION AGRICOLA

Juan Manuel Villasuso

PROGRAMA I
ANALISIS Y PLANIFICACION DE LA POLITICA AGRARIA

CONTENIDO

PRESENTACION

A medida que las economías avanzan en su proceso de modernización, el sector servicios adquiere un peso relativo cada vez mayor. En sus diferentes modalidades y variedades, los servicios representan, día con día, un porcentaje más elevado de la producción y el empleo. A la vez, constituyen insumos crecientemente indispensables para los otros sectores de la economía. El transporte, las actividades financieras, la asistencia técnica, la información de mercados, las comunicaciones y la investigación se convierten en factores de producción de enorme importancia.

Por su parte, la agricultura experimenta profundas modificaciones como consecuencia de los procesos de transformación estructural, los cuales plantean no solo cambios en las estructuras productivas para hacer la agricultura más competitiva, sino también reformas institucionales que conducen a la redefinición de funciones entre los sectores público y privado.

Conforme se lleva a cabo la apertura externa de los países de América Latina y el Caribe (ALC), aumenta el nivel de competencia a que se enfrentan los sistemas agroalimentarios nacionales. Diversos e importantes esfuerzos se realizan para lograr que dichos procesos productivos sean más eficientes y competitivos. Sin embargo, hay que reconocer que la mayor competitividad debe darse no solo en la producción primaria, sino en todas las etapas de la cadena. Para que esto pueda lograrse, resulta fundamental el componente de los servicios.

En este sentido, se evidencia que el avance tecnológico no solo incorpora de manera intensiva mayores cantidades de servicios, dado cierto volumen de producción, sino que también demanda nuevos y diversificados servicios, sin los cuales resulta difícil alcanzar niveles óptimos de eficiencia y productividad.

No obstante, se puede afirmar que la información disponible en ALC sobre el papel que desempeñan los servicios en el proceso de modernización de las economías y en particular del sector agroalimentario es reducida, dispersa y poco confiable. Por el lado de la oferta es muy poco lo que se conoce sobre los distintos tipos, calidades, disponibilidades, oportunidad, confiabilidad y competitividad de los servicios al productor agropecuario. Igualmente son escasos los

datos sobre la demanda de servicios que generan los sistemas agroalimentarios como insumos.

La presente publicación no pretende responder a las múltiples interrogantes que surgen con respecto a la situación presente y evolución futura de los servicios como insumos básicos y fundamentales de la producción agroalimentaria. Tampoco trata de ser un estudio cuantitativo que diagnostique y proyecte una realidad notablemente desconocida, aunque la necesidad de efectuar ese trabajo resulta innegable.

El propósito fundamental del esfuerzo realizado es: a) poner de manifiesto, de forma sistemática y coherente, la importancia de los servicios en la modernización agropecuaria; b) establecer un marco analítico y conceptual que posibilite un entendimiento más claro de ese "amorfo y variado sector terciario", cuya heterogeneidad resulta difícil de amalgamar; y c) destacar los acontecimientos más relevantes que actualmente ocurren en el ámbito de los servicios, entre los cuales sobresale su rápido crecimiento en el comercio internacional y la consecuente negociación en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como la redefinición de la responsabilidad que le compete a cada sector (público y privado).

Esperamos que esta publicación sirva de estímulo para que se profundice en la investigación de estos temas que sin duda revisten gran importancia, tanto desde el punto de vista teórico y metodológico, como desde la perspectiva de la formulación de políticas y la puesta en práctica de proyectos y acciones concretas.

Carlos Pomareda
Director Programa I

LA AGRICULTURA ANTE EL NUEVO MODELO DE DESARROLLO

Durante la década de los años ochentas, los países latinoamericanos vivieron uno de los períodos más difíciles de su historia. En la dimensión social, la pobreza aumentó y la marginalidad se extendió. En materia económica se produjo una contracción macroeconómica como consecuencia de un devenir que se puede analizar en tres momentos claramente identificables: la crisis, la estabililización y el ajuste estructural.

En la etapa de crisis, los indicadores económicos evidenciaron un considerable deterioro como consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (MSI) —que desde varias décadas atrás se venía aplicando en la región— las condiciones internacionales creadas por la segunda crisis del petróleo, el incremento en las tasas de interés y la recesión de los países industriales. Esto, desde luego, guarda íntima relación con el rápido crecimiento de la deuda externa, que constituyó el detonante de la crisis.

Después vino el período de estabilización, durante el cual se aplicaron medidas ortodoxas de política económica con el fin de reducir los desequilibrios fiscales y comerciales y controlar la inflación. La disminución del gasto gubernamental, los recortes presupuestarios, la elevación de las tarifas de los servicios públicos y los incrementos en los impuestos fueron algunas de las medidas tomadas para estrechar la brecha fiscal. Austeridad salarial, reducciones en los programas crediticios y tasas de interés reales positivas eran políticas que pretendían controlar la inflación. Ajustes en el tipo de cambio y estímulo a las exportaciones constituían orientaciones, cuyo propósito era equilibrar la balanza comercial y la cuenta corriente.

La tercera etapa es la del ajuste estructural. Se inició en la segunda mitad de la década de los ochentas y aún continúa. Tiene su origen no solo en la necesidad real de buscar una nueva estrategia que reemplace al MSI y que permita un desarrollo de mediano y largo plazo, sino también en la tendencia mundial, que de manera evidente se refleja en casi todos los organismos financieros-comerciales internacionales —Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial, GATT y otros— que buscan un comercio de bienes y servicios con menores restricciones.

Con base en las anteriores consideraciones, resulta razonable afirmar que en estos momentos la agricultura latinoamericana se desenvuelve en un escenario totalmente distinto del que experimentó durante la aplicación del MSI. Hay nuevas situaciones, nuevos problemas y nuevos desafíos.

Transformación Estructural

Los planteamientos que sustentan el proceso de transformación estructural parten de la premisa de que el comercio internacional debe ser el motor del desarrollo, en especial para aquellos países que confrontan problemas para atender sus compromisos externos y padecen de debilidades crónicas en sus balanzas de pagos.

Desde luego, para que el comercio internacional pueda cumplir ese papel dinamizador de las economías nacionales, es imprescindible que los países sean competitivos en los mercados internacionales. Para ello se requiere, entre otras cosas, que los recursos se asignen eficientemente y esto solo puede lograrse en mercados que operan bajo condiciones de competencia, con el menor número de regulaciones y sin distorsiones introducidas por la ingerencia excesiva del Estado.

En consecuencia, el ajuste estructural que se aplica contiene tres ingredientes principales (Villasuso 1990):

1) **Liberalización de los mercados internos.** Implica la eliminación de los subsidios y otras distorsiones de los mercados, así como la desregulación de las actividades económicas.

2) **Apertura comercial externa.** Conduce a la supresión o reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, con el fin de promover el comercio y las inversiones.

3) **Reforma del Estado.** Busca la contracción del aparato estatal por medio de disminución del gasto gubernamental, privatización de empresas públicas y desburocratización (movilidad laboral) de las instituciones oficiales.

Si bien el proceso de ajuste estructural se implementa en casi todos los países de América Latina, aunque con diferente velocidad y énfasis, lo cierto es que en los últimos años se han venido manifestando inquietudes importantes en cuanto a la imperiosa necesidad de buscar

fórmulas que permitan superar el ajuste y pasar a una nueva etapa, en la cual debe privilegiarse el desarrollo de mediano y largo plazo, la equidad distributiva y la conservación del medio ambiente y el uso racional de los recursos naturales.

Este enfoque innovador debe fomentar el crecimiento económico y el desarrollo sostenible, creando condiciones adecuadas para la inversión productiva, favoreciendo la vigencia de mercados competitivos, mejorando las condiciones de vida de la población campesina y protegiendo de manera racional el medio ambiente. En este sentido, al sector agrícola se le presentan retos y oportunidades que deben ser adecuadamente aprovechados por los agentes productivos y por los otros actores del sector rural, a fin de lograr mejores ventajas y posibilidades de desarrollo y crecimiento.

Desde luego, esta orientación de futuro demanda no solo poner en vigencia y aplicar con rigor y perseverancia muchas de las políticas que en la actualidad apenas se perfilan, sino también modificar algunos conceptos del pasado, con el propósito de interpretar adecuadamente las transformaciones que se producen tanto a nivel mundial como en el microcosmos de la firma y de los procesos productivos.

Sistemas Agroalimentarios

Uno de los conceptos que exige revisión ante las nuevas circunstancias se vincula con la naturaleza sectorial de la estructura económica. La mayor complejidad e interrelación que se observa en las diversas actividades evidencia que ya no es posible interpretar de manera apropiada la evolución económica a partir del tratamiento sectorial. Ya no resulta válido visualizar la realidad económica en forma de compartimientos; es imperativo examinarla desde la óptica de los sistemas productivos más amplios en los que la productividad, la eficiencia y la competitividad dependen, en gran medida, de las vinculaciones y articulaciones existentes entre los distintos subsistemas y actividades.

Las cadenas agroalimentarias y agroindustriales constituyen una muestra clara de este concepto dinámico del proceso productivo, ya que no pueden estudiarse de forma segmentada sin correr el riesgo de llegar a resultados erróneos, parciales o incompletos que afecten

negativamente los objetivos previstos, y sin desvirtuar las relaciones existentes entre las unidades económicas y los actores sociales.

Entender la dinámica del sistema agroalimentario en su conjunto y de subsectores en particular resulta fundamental para las decisiones de producción. Además, es particularmente necesario identificar la estructura organizacional y las relaciones funcionales en los distintos niveles. Por ejemplo, es bien reconocida la creciente importancia de la asistencia técnica, flujos financieros y servicios como parte de la estrategia operativa dentro de las distintas cadenas agroalimentarias. Sin embargo, poco se ha logrado en términos de políticas de orden tributario y fiscal, para propiciar una estructura y organización que permita una mejor distribución de los beneficios en estos sistemas.

Tres aspectos concretos constituyen materia de importancia para los sistemas agroalimentarios:

1) **Modernización.** Este término incluye dos dimensiones. Por un lado, la modernización de las unidades y de los procesos productivos y, por otro, la modernización institucional: ambas íntimamente vinculadas. La primera es un prerrequisito indispensable para la expansión de la producción con una frontera agrícola limitada y con mantenimiento de los precios de oferta dentro de un rango aceptable. La modernización, en este contexto, no se circunscribe al sector primario, sino que la generación, difusión e incorporación de tecnologías debe ser simultánea con la actividad agroindustrial y la comercialización. Por su parte, la modernización institucional procura garantizar las transformaciones necesarias para que el aparato institucional ponga en marcha políticas y preste servicios de apoyo consistentes con el dinamismo y la eficiencia que deben tener los procesos de modernización productiva.

2) **Equidad.** También considera dos dimensiones. Desde el punto de vista social, se procura rescatar a los sectores sociales más postergados de una situación de pobreza extrema, en donde no tienen acceso a servicios básicos como salud, agua potable, educación y vivienda digna. Solo así será posible conformar una sociedad dinámica y con capacidad de supervivencia en el largo plazo. Desde el punto de vista económico, la distribución de la riqueza y el mejoramiento del nivel y de la calidad de vida de la población rural aseguran el crecimiento de una demanda efectiva

de bienes agropecuarios de producción nacional que resulta esencial para dinamizar el sector.

3) **Sostenibilidad.** La sostenibilidad de la producción a largo plazo requiere, por un lado, la capacidad de rápida respuesta y ajuste a los cambios en la economía mundial y, por otro, garantizar la preservación de los recursos naturales y el medio ambiente. Las tecnologías y procesos gerenciales que se promuevan necesariamente deben considerar esta dimensión si se pretende alimentar de manera eficiente una población en expansión y con mayores expectativas de vida.

Como recomendaciones concretas para los sistemas agroalimentarios, el Plan de Acción Conjunta para la Reactivación Agropecuaria en América Latina y el Caribe (PLANALC 1991) propone los siguientes criterios para las actividades agropecuarias de la región:

- Ser competitivas en el plano internacional.
- Requerir niveles relativamente bajos de insumos externos y de inversión.
- Demandar un alto grado de conocimientos y destrezas locales en la producción.
- Utilizar tecnologías que contribuyan a la generación de empleo.
- Desencadenar efectos multiplicadores significativos en otras actividades productivas.
- Tener una composición de costos que les permitan resistir a presiones inflacionarias y contribuir de manera significativa a la oferta interna de bienes, con incidencia en la canasta básica de productos.
- Asegurar la potencialidad de crecimiento en un marco macroeconómico caracterizado por escasa oferta de crédito, ausencia de subsidios estatales y flexibilidad ante nuevas situaciones de precios relativos.

Empresas Agrícolas

Todo parece indicar que la agricultura en su conjunto ha tolerado más que otros sectores la evolución de los años ochentas. Sin embargo, se reconoce (Pomareda 1991) que las cifras globales que sustentan tal hipótesis en realidad esconden un fenómeno importante, ya que al interior de la agricultura algunas actividades han adquirido gran dinamismo mientras que otras han evolucionado hacia un serio deterioro, con marcadas diferencias entre países.

En algunas naciones y/o regiones, muchas actividades agropecuarias se han visto afectadas por las serias disminuciones en la rentabilidad y el abandono del campo por parte de los agricultores más experimentados y la mano de obra más joven y capacitada, entre otras razones. Lo anterior se agrava con la inseguridad y la ausencia de oportunidades. También se ha producido una descapitalización que se revela en la calidad actual de la infraestructura y de la maquinaria y en el deterioro de los suelos y sistemas de riego. En consecuencia, las empresas agrícolas han reducido de manera significativa tanto su volumen de producción como la productividad, y en muchas ocasiones se han elevado los costos, especialmente los de transporte y suministro de insumos.

En esta breve descripción de los procesos de cambio en la agricultura, es oportuno destacar el concepto de "empresa". Debe entenderse como empresa (pequeña, mediana o grande; familiar o transnacional) a la unidad básica en la que se toman las decisiones; por lo tanto, son estas las que deben forjar la capacidad para hacerse viables en los tiempos modernos. A nivel de estas unidades básicas, se ha podido determinar que la tecnología y la capacidad de manejo y gestión son determinantes del éxito. Sin embargo, estos logros individuales no son suficientes y se hace evidente que la organización grupal desempeña un papel básico para alcanzar el éxito duradero y así poder competir exitosamente en los mercados.

La selectividad de productos y variedades, los controles de calidad, la tecnología y la organización para la producción, empaque y transporte actualmente responden con precisión a los requerimientos de los mercados. Más aun, los mercados distan mucho de poder calificarse solo por los precios y los volúmenes transados; requieren ser conocidos en detalle por las características de los consumidores y sus hábitos alimentarios. Estas apreciaciones son igualmente válidas tanto

para los mercados externos como para los nacionales, ya que dentro de los países existen significativas estratificaciones de consumidores, con marcadas diferencias en sus preferencias de consumo.

Además de los requerimientos de infraestructura, equipos, maquinaria, insumos de operación y otros, la empresa agrícola moderna o en proceso de modernización requiere capital humano, servicios y bienes tecnológicos estratégicos. La calidad del recurso humano es indispensable y no siempre se encuentra en el mercado el personal idóneo y preparado. Por esta razón, la empresa puede considerar necesario invertir recursos en la capacitación de su personal.

Es evidente también que la empresa cada vez necesita más los servicios, por cuanto no es viable conocer todo lo que se requiere, ni es posible tener las economías de escala para que la empresa se provea a sí misma de todo lo requerido. Estos servicios son innumerables en la producción agrícola (controles entomológicos, polinización, inseminación artificial), en la infraestructura (perforación de pozos, nivelación de tierras), en el control de calidad (control de residuos químicos, normas de clasificación, uso de hormonas), en la comercialización (servicios de frío, depósitos de atmósfera controlada, información de precios) y otros.

Financiamiento de la Inversión

La demanda de recursos financieros en el sistema agroalimentario para la adquisición de bienes y servicios aumenta a medida que se profundiza el proceso de modernización. En la agricultura primaria —limitada al uso de semillas, fertilizantes y maquinaria— la adquisición de insumos ha sido facilitada por los tradicionales sistemas de créditos de producción (avíos por producto) y créditos de capitalización (para ganado y maquinaria). En una agricultura moderna es imprescindible el enfoque integral hacia un "proyecto empresarial" y, por lo tanto, los requerimientos financieros son múltiples para desarrollar una empresa con perspectivas de poder competir en el mercado.

A la vez y ante los procesos de liberalización de las economías, surgirán importantes iniciativas de inversión que darán origen a transformaciones productivas en la agricultura. Un aspecto de particular importancia son los cambios que ocurren en los esquemas de reforma agraria, los cuales modifican el marco legal de la tenencia de

la tierra a fin de lograr una estructura agraria congruente con el modelo de desarrollo.

En esta dimensión, se requerirán mecanismos financieros para facilitar la formación de pequeñas y medianas empresas que paulatinamente reemplacen el minifundio y las explotaciones colectivas que no fueron fructíferas. Estos mecanismos financieros también deben evitar procesos acumulativos en manos de quienes, a nivel nacional e internacional, tienen los recursos necesarios para adquirir grandes cantidades de tierra.

También debe señalarse que los requerimientos financieros son para uso múltiple; por lo tanto, los esquemas de financiamiento deben adaptarse a las necesidades de cada empresa. Ello plantea la necesidad de revisar los sistemas crediticios tradicionales por producto (p. ej.: crédito para maíz) o por bien de capital específico (p. ej.: crédito para adquirir un tractor) y la urgencia de redefinir las relaciones técnicas y de supervisión del crédito que existen entre los bancos y los agricultores. No pareciera posible sostener las prácticas crediticias actuales ante la velocidad de los avances tecnológicos y la aceleración que se requiere imponer al proceso de modernización.

Finalmente, el proceso de modernización es coadyuvado por la disponibilidad de una creciente cantidad de bienes tecnológicos estratégicos, pero de uso poco difundido, tales como embriones, encimas, hormonas, meristemas y otros productos de la biotecnología. La importancia de su adquisición debe ser entendida por quienes evalúan las solicitudes de financiamiento para la empresa agrícola. Además, es conveniente que el sistema financiero contribuya a fomentar y apoyar el surgimiento de empresas que asuman el riesgo de desarrollar nuevos productos tecnológicos para el mercado.

LOS SERVICIOS EN EL PROCESO DE MODERNIZACION

Conforme las economías avanzan en su proceso de modernización, el sector servicios adquiere un peso relativo cada vez mayor. En sus diferentes manifestaciones y variedades, los servicios representan, paulatinamente un porcentaje mayor de la producción y el empleo. A la vez, constituyen insumos crecientemente indispensables para los otros sectores de la economía. El transporte, las actividades financieras, la información, las comunicaciones, los servicios profesionales, la investigación y la asistencia técnica se convierten en factores de producción de enorme importancia.

El Cuadro 1 permite comparar el aporte de los servicios al producto interno bruto (PIB) entre varios de los países latinoamericanos y algunos países desarrollados. En ambos grupos de países la tendencia apunta hacia la "tercerización" de la economía.

Servicios en la Economía

En términos generales, las actividades de servicio generan casi las dos terceras partes del PIB de las naciones industrializadas y un porcentaje similar en cuanto al empleo. Para los países subdesarrollados, esta proporción es un tanto menor, pero fácilmente supera el 50%. Además, las actividades de servicio son las más dinámicas, tanto en las economías avanzadas como en las periféricas.

La creciente vinculación de la producción de bienes con los servicios ha expandido considerablemente el sector servicios y esta evolución ha afectado la economía en su crecimiento y complejidad. Actualmente los servicios son parte integral de la producción y comercialización de muchos bienes agropecuarios y manufacturados. Representan insumos esenciales que impulsan el proceso productivo y facilitan la comercialización de bienes, desde el financiamiento y el seguro de la transacción hasta el suministro y mantenimiento después de la venta.

Cuadro 1. Composición del PIB de diversos países por sector económico en 1965 y 1992 (en porcentajes).

Países de América Latina y el Caribe	PIB agrícola* 1965	PIB agrícola* 1992	PIB industrial 1965	PIB industrial 1992	PIB servicios 1965	PIB servicios 1992
Argentina	16	14	42	40	42	46
Bolivia**	23	24	31	27	46	49
Brasil	19	10	33	39	48	51
Colombia	26	17	27	32	47	51
Costa Rica	24	16	23	26	53	58
Chile	9	-	40	-	52	-
Ecuador**	28	15	22	36	50	49
El Salvador	29	11	22	22	49	67
Guatemala	-	26	-	19	-	55
Honduras	40	23	19	24	41	53
Jamaica**	10	6	37	42	53	52
México	14	9	27	30	59	61
Panamá	18	10	19	10	63	80
Paraguay	37	28	19	23	44	49
Perú	18	7	30	36	52	57
Rep. Dominicana	23	17	22	27	55	56
Trinidad y Tobago	8	3	48	48	44	49
Uruguay	18	11	35	34	47	55
Venezuela**	6	6	40	36	54	58
Países industrializados						
Alemania	4	2	53	39	43	59
Dinamarca	9	5	36	28	55	67
España**	15	6	36	37	49	57
Estados Unidos**	3	2	38	33	59	65
Francia	8	4	38	29	54	67
Japón	10	3	44	42	46	55
Reino Unido**	3	2	46	42	51	56
Suecia	6	3	41	35	53	62

* Agricultura considerada como sector primario.
** Los datos corresponden a los años 1965 y 1988.

Fuente: Banco Mundial 1990 y 1993.

Este tipo de constataciones permite una visión distinta de la funcionalidad de los servicios y da lugar a la formulación de un nuevo paradigma económico. Ya no es posible afirmar que el desarrollo de los servicios depende del despliegue de los otros sectores llamados "productivos". Los servicios han alcanzado una dinámica propia que es alimentada por innovaciones tecnológicas de gran importancia, como la informática y las modernas técnicas de comunicación. Además, se percibe que la vinculación entre la producción de bienes y servicios no es unidireccional, sino que existen múltiples vinculaciones de retroalimentación positiva entre ambos conjuntos de actividades. De hecho, los servicios y especialmente los infraestructurales (transporte, energía, telecomunicaciones, educación, salud y otros) siempre han estado presentes en el desarrollo de la agricultura y la industria.

El dinamismo del sector servicios se refleja en la constante incorporación de las innovaciones tecnológicas dentro de su proceso de producción, la absorción incrementada de mano de obra, la exigencia de mayor calificación de esta y la participación creciente dentro del PIB de casi todos los países. A la vez, existe evidencia de que el avance tecnológico no solo incorpora de manera intensiva mayores cantidades de servicio, dado un cierto volumen de producción, sino que también demanda nuevos y diversificados servicios, sin los cuales resulta difícil alcanzar niveles óptimos de oferta.

La producción de servicios ha superado las fronteras nacionales y se ha registrado una creciente internacionalización del comercio de servicios. Esto se evidencia en tres fenómenos: a) en el surgimiento y desarrollo de compañías transnacionales dedicadas exclusivamente a la provisión de servicios, sobre todo en transporte internacional, banca y finanzas, comunicaciones e informática; b) en la diversificación de los campos de acción de las transnacionales, usualmente productoras de bienes, que ahora se han expandido hacia la prestación de servicios; y c) en el interés creciente de algunos países desarrollados por incorporar el comercio internacional de servicios dentro del marco de negociaciones del GATT. Los resultados alcanzados en la Ronda Uruguay, aunque modestos, muestran el inicio de un proceso de negociación que se prolongará en el futuro.

Conforme se lleva a cabo la apertura externa en los países de ALC, ya sea como resultado de tratados entre naciones o como consecuencia de decisiones autónomas de desgravación arancelaria, aumenta el nivel de competencia a que se enfrentan las estructuras

productivas nacionales. Diversos e importantes esfuerzos se realizan para lograr que dichas estructuras sean más eficientes y competitivas. Sin embargo, debe reconocerse que la mayor competitividad debe darse no solo en la fase de producción, sino también en la etapa de comercialización. Se supone que para alcanzar estadios superiores de compatitividad en ambos aspectos resulta fundamental el componente de los servicios.

Como resultado del incremento en el uso de servicios en las cadenas productivas (tanto en cantidad como en número), se observa que estos representan un porcentaje cada vez mayor del precio final de los bienes. Este fenómeno, que podría denominarse como la "desmaterialización" del proceso productivo (dado que el valor agregado por los factores materiales de producción se va reduciendo en términos relativos), tiene implicaciones importantes tanto desde el punto de vista de la modernización de las unidades del sistema agroalimentario, especialmente las empresas agropecuarias, como desde la vertiente de la equidad y la sostenibilidad.

Además, el nuevo paradigma económico señala que la información y los conocimientos espacíficos desplazan a la energía y las materias primas como factores determinantes en la ubicación geográfica de los procesos productivos y en las ventajas comparativas de la producción. Cada vez las innovaciones tecnológicas se incorporan más rápidamente en la producción, a fin de adecuarla a una demanda que experimenta cambios continuos.

En lo que concierne a la demanda de servicios por parte de los consumidores finales, todo parece indicar que la apertura comercial producirá un incremento, particularmente de aquellos servicios cuya prestación no es personalizada pero sí intensiva en capital (telecomunicaciones, informática, entre otros). Esto podría tener consecuencias poco estudiadas y analizadas en los esquemas de libre comercio.

Los procesos de reforma del Estado, caracterizados por la privatización de empresas públicas y de actividades que durante muchos años han estado en manos de organismos gubernamentales, plantean la supresión o reducción de servicios que hasta ahora fueron prestados por el sector estatal y que casi siempre han sido gratuitos o con precios subsidiados para el usuario. La modificación de esta situación expresa no solo retos de carácter educativo, sino también de

financiamiento, si se pretende que los usuarios de los servicios continúen demandando por lo menos cantidades similares a las actuales. Con respecto a la demanda de los productores, la eliminación de los subsidios y la carencia de recursos para pagar el precio de mercado podría presentar efectos negativos sobre la producción y la productividad.

Economía de los Servicios

La economía de los servicios constituye un entorno un tanto amorfo. Rige diversas actividades que no se relacionan perfectamente entre sí. Su única vinculación es la no pertenencia al sector manufacturero o al de producción de bienes básicos. En general, los servicios son tratados como una categoría residual que incluye toda la producción que no se origina en los sectores productores de bienes: agricultura, minería, industria y construcción. Estas lagunas estadísticas no dejan de estar vinculadas con las lagunas del propio análisis económico, fundado en la oposición tradicional entre bienes y servicios, en el que los bienes desempeñan el papel de paradigma de la producción.

Además, la categorización de los servicios es difícil, pues muchas actividades productoras de bienes incluyen un componente grande y creciente de servicios. El conocimiento insuficiente de las variables claves de la demanda y del consumo intermedio de servicios por los sectores ocultos de la economía es un obstáculo que impide tomar en cuenta esta interdependencia.

La característica distintiva de los servicios suele provenir de su contraste con los bienes. Así, los servicios se definen comúnmente como "bienes intangibles" (Rugman 1987). El valor primario o esencial que recibe el comprador de un servicio no es un objeto físico, sino la "función" que lleva a cabo el vendedor o prestador del servicio.

La visión más aceptada de los servicios descansa en la apreciación de cuatro características comunes a muchos de ellos: a) intangibles; b) no almacenables; c) simultaneidad de la producción y el consumo; y d) proximidad física entre el productor y el consumidor. Recientemente se comenzaron a operar modificaciones en cuanto a estas características comunes, ya que no se aplican a algunos de los nuevos servicios. En particular, el desarrollo de la telemática ha

alterado estas propiedades en lo que concierne al comercio transfronterizo de información.

La contribución de los servicios al desarrollo puede visualizarse desde dos perspectivas. Una es la contribución "directa" al desempeño económico de los países, la cual puede examinarse como cualquiera de las actividades económicas que proveen de satisfacciones a los consumidores, generan empleos, demandan insumos de otras actividades, contribuyen a la obtención de divisas por servicios prestados en el extranjero, impactan a las finanzas públicas, entre otros. En consecuencia, el "sector terciario" es el que se cuantifica en las cuentas nacionales.

Otro aspecto es la contribución de los servicios a la competitividad nacional e internacional de los países. Esta puede pensarse como la aportación "indirecta" de los servicios que intervienen como insumos (o como parte de la infraestructura básica) y que en muchas ocasiones son indispensables para que el resto de la cadena productiva pueda ser viable, ya sea en el terreno de producir para el consumo interno o para la exportación.

La diferencia principal que se observa entre el sector servicios de los países en desarrollo y el de los industrializados radica en la contribución que hacen al proceso productivo por medio de los encadenamientos. En los países subdesarrollados el sector servicios está dominado por empresas pequeñas y medianas, que operan de manera casi artesanal y aislada, o se halla incorporado a la estructura de grandes compañías, generalmente transnacionales. En las naciones desarrolladas, por el contrario, el sector servicios está plenamente integrado y se ha venido externalizando, lo que ha permitido cadenas productivas más eficientes y consecuentemente importantes economías de escala.

En el transfondo de estas consideraciones subyacen algunas categorías analíticas que son importantes de destacar. Por una parte, se encuentran los servicios a los productores y por otra, los servicios a los consumidores. Los primeros pueden equipararse a los bienes de producción en el contexto de las teorías del crecimiento que destacan el papel multiplicador y estratégico de los bienes de producción en general y de los bienes de capital en particular. Los segundos satisfacen directamente las necesidades de los consumidores. Es relevante destacar que estos servicios al consumidor parecieran

haberse desarrollado más rápidamente en América Latina en los últimos años, lo que provocó modificaciones en actitudes y hábitos de consumo.

Los siguientes elementos merecen atención especial, ya que ayudan a comprender de mejor manera el papel de los servicios como insumos de la producción agroalimentaria:

1) El uso de los servicios se incrementa conforme se avanza en la cadena agroalimentaria, desde la producción hasta el consumo.

2) Si se moderniza la agricultura, aumenta la demanda de servicios no solo en cuanto a la cantidad total de servicios, sino también en lo que se refiere a la diversidad. Ya no es posible considerar la clasificación tradicional de los servicios al agricultor (investigación, extensión, comercialización y crédito), puesto que las demandas exceden en mucho estas categorías.

3) A medida que el consumo se hace más sofisticado, más específico y más atento a las cuestiones de salud, así también la demanda por servicios al productor se hace más intensa y variada. Esto se relaciona íntimamente con los mercados de destino (en los países importadores/desarrollados) de la producción agroalimentaria.

4) Se espera que la apertura comercial genere una mayor oferta de servicios, los cuales probablemente serán provistos mayoritariamente por empresas transnacionales.

5) El progreso hacia la concienciación de la importancia de preservar los recursos naturales y producir alimentos más sanos exigirá el uso de servicios para que las unidades productivas cumplan con tales requisitos.

A la vez, conviene tomar en cuenta consideraciones que resultan relevantes para comprender la función que cumplen los servicios en términos de nivel y calidad de vida de la población rural (equidad) y de sostenibilidad:

- Conforme se incrementan los servicios —particularmente los sociales (salud, educación) y los relacionados con la infraestructura física (transporte, comunicación, información)—

mejora la calidad de vida y se logra mayor equidad, específicamente en la relación campo- ciudad.

- Mayores cantidades y mejor calidad de servicios orientados a la producción contribuyen de forma directa e indirecta a elevar la productividad de las unidades campesinas, lo cual aumenta el ingreso de este segmento de población.

- La formación de recursos humanos (servicios educativos) y los servicios de información representan factores importantes para modificar patrones de producción y de consumo perjudiciales para el medio ambiente.

- Se espera que, si aumenta la preocupación por el medio ambiente y se establecen normas y regulaciones más estrictas para proteger los recursos naturales y reducir la contaminación, será necesario emplear mayores cantidades y nuevos tipos de servicios.

- La incorporación de nuevos servicios pueden contribuir de manera significativa a mejorar el nivel de vida y a proteger el medio ambiente.

- La distinción entre los servicios al productor y los servicios al consumidor tiene gran relevancia estratégica. La importancia mayor de los primeros estriba en que afectan la competitividad de otras actividades.

Como lo señala la CEPAL (1989:36), el desarrollo de un sector de servicios al productor "*puede contribuir al logro de una amplia variedad de objetivos económicos y sociales. Entre estos, una mayor competitividad internacional..., la integración de una mayor proporción de la población al proceso productivo, la facilitación de la incoporación de nuevas tecnologías y la creación de aptitudes endógenas de innovación*".

MARCO CONCEPTUAL DE LOS SERVICIOS

La división clásica de los tres sectores o etapas del desarrollo requiere una definición del papel de los servicios en la economía. Esta definición fue propuesta por Allan Fisher, quien estableció la división sectorial de la economía en tres grupos o actividades, numeradas según el orden de importancia de sus productos dentro del consumo de las personas.

La primera etapa produce bienes esenciales para la subsistencia; la segunda etapa, bienes manufacturados con una demanda "estándar"; y la tercera, bienes relativamente nuevos.

Collin Clark, utilizando el mismo concepto, definió los sectores de la siguiente manera:

- **Primario:** agricultura, caza, silvicultura y pesca. Este sector presenta rendimientos decrecientes.

- **Secundario:** manufactura, industria extractiva, construcción, trabajos públicos, electricidad y gas. Este sector muestra rendimientos crecientes.

- **Terciario:** servicios, o sea, la producción no material. Este sector muestra rendimientos proporcionales o levemente crecientes.

De acuerdo con lo establecido por la teoría clásica, se argumenta que los servicios muestran una alta elasticidad ingreso. Esto quiere decir que no constituyen un sector importante en el proceso de desarrollo. Por lo tanto, la teoría clásica ve el desarrollo del sector servicios como una consecuencia del proceso de desarrollo de la economía y no como un sector que contribuya a dicho proceso.

Desde este punto de vista se explica una nueva división internacional del trabajo, en la que los países desarrollados se dedicarían a la producción de servicios y los países en vías de desarrollo, a la producción de bienes.

En la teoría económica se han formulado definiciones alternas del sector servicios, las cuales podrían ser útiles, aunque no otorgan un

papel predeterminado a la actividad de los servicios en el proceso de desarrollo. Algunas de estas definiciones se presentan a continuación:

Fuchs señala que *"... el sector servicios está compuesto por industrias heterogéneas que, en su mayoría, emplean intensivamente mano de obra, por lo general altamente calificada, producen intangibles y operan en relación directa con el consumidor final"* (Leiva 1988:15).

T.P. Hill considera que un servicio es *"un cambio en la condición de una persona o de una cosa de propiedad de una unidad económica que se lleva a cabo como resultado de la actividad de otra unidad económica con el acuerdo previo de la mencionada persona o unidad económica"* (Leiva 1988:16).

Por su parte, Bhagwatti indica que *"en última instancia, todo el valor agregado de una economía tiene su origen en servicios prestados por los factores"* (Leiva 1988:17).

Características de los Servicios

En estas definiciones se destaca la cualidad intangible de los servicios, aunque existen algunos servicios que producen bienes materiales, como los servicios de publicidad, *software* y otros. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que incluso en estos casos lo que diferencia la producción de servicios de la producción de bienes es que los servicios no son bienes homogéneos producidos para cualquier demandante, sino que son diseñados para cada uno de los demandantes. El servicio en sí no radica tanto en el bien material producido, sino más bien en el servicio de diseño a la medida del usuario.

En consecuencia, el modelo de competencia perfecta que se desarrolla para explicar el intercambio de bienes no se puede aplicar tan fácilmente al comercio de servicios, por cuanto estos no son bienes homogéneos que se ofrecen en el mercado a un mismo tiempo.

Otra diferencia fundamental entre bienes y servicios es que los bienes, una vez que se han producido, se pueden intercambiar muchas veces, lo que indica que en la producción de bienes el proceso de producción y el intercambio están completamente desligados. Esto no es así en el caso de los servicios. La producción de un servicio se realiza para producir un cambio, ya sea en un bien o en una persona.

El productor de servicios agrega valor a los bienes de otras personas en el momento en que el consumidor final del servicio así lo demande.

El problema de medición del valor de los servicios prestados se presenta porque al observar la condición de un determinado bien, al cual se le ha agregado un servicio, no se tiene conocimiento acerca de la transformación que el servicio provocó en ese bien ni acerca del valor del servicio prestado e incluido en el bien.

De acuerdo con lo anterior, un servicio producido no puede ser transferido de nuevo, por lo que la teoría del intercambio internacional que se desarrolla para los bienes no se puede aplicar a los servicios, dado que estos no se pueden intercambiar o redistribuir una vez que han sido producidos. Por lo tanto, el intercambio internacional de servicios implica la producción y consumo internacional de servicios y el traslado, ya sea del consumidor o del productor o el uso de medios avanzados de comunicación.

Debe mencionarse que para el caso de los servicios lo más común es que exista discriminación de precios, la cual puede encubrirse detrás de un argumento de calidad, lo que es difícil que ocurra en el caso de los bienes. El productor de servicios tiene la capacidad de personalizar el servicio, dado que en vez de producir en masa un bien homogéneo produce el servicio en el momento en que el demandante así lo requiera y en los términos en que este último lo establezca. Esto implica que puede reducir el precio si considera que el demandante al que se enfrenta no está dispuesto o no posee capacidad para pagar un precio mayor o puede aumentar el precio en el caso contrario, sin que esto signifique que está brindando un servicio de calidad superior o inferior.

Otro rasgo que debe anotarse es que los servicios se dan entre agentes económicos distintos, de lo contrario cualquier actividad que genere valor agregado se convierte en un servicio. Por ejemplo, la fumigación de una plantación bananera forma parte del valor agregado del bien final; sin embargo, la empresa puede encargar a otra compañía o individuo que brinde el servicio de fumigación. De esta forma la empresa adquiere un servicio y lo externaliza de sus funciones de producción. De lo señalado se entiende que los productores no pueden acumular inventarios de servicios, ya que se requiere la simultaneidad de la provisión del servicio y su uso o consumo.

Si los servicios deben ser consumidos conforme se producen, es posible dividirlos entre aquellos que exigen la proximidad del productor y el consumidor y los que no lo requieren.

Aquellos servicios que requieren la proximidad del usuario y del productor se pueden dividir en tres categorías:

1) **Oferente móvil - consumidor inmóvil.** Quien ofrece el servicio se debe acercar al consumidor, pues es imposible que el consumidor lo haga. Por ejemplo, para la construcción de un sistema de riego es necesario que la empresa constructora se traslade al sitio geográfico para construirlo.

2) **Oferente inmóvil - consumidor móvil.** Como es el caso de los servicios de cirugía, el doctor podría ir donde el paciente; sin embargo, esto no sería útil si en ese lugar no existen los servicios de apoyo necesarios para realizar la cirugía.

3) **Oferente móvil - consumidor móvil.** Ambos actores del proceso pueden trasladarse para recibir o brindar el servicio, por ejemplo: financiamiento, servicios da consultoría a empresas y otros.

Entre los servicios que no requieren la proximidad física se menciona el comercio de servicios incorporados a productos terminados, el cual es difícil de medir y permite la movilidad del servicio incorporado al bien.

Existen otros servicios que ya no exigen la proximidad del demandante y el oferente, por ejemplo: algunos de los servicios financieros, muchos de los cuales anteriormente requerían proximidad física. Sin embargo, conforme se desarrollan las tecnologías de comunicación, ya no es necesario que el usuario acuda personalmente al oferente del servicio.

Es importante mencionar otras características que erróneamente se atribuyen a los servicios y que por lo tanto ocasionan problemas conceptuales:

1) Los servicios se han tratado como si fueran homogéneos y no lo son. Debe establecerse la diferencia entre los servicios intermedios y los servicios finales. Algunos se ofrecen a consumidores finales y otros a empresas durante el proceso de producción. Esto es

importante desde el punto de vista de la teoría económica, ya que los diversos servicios tienen diferentes tasas de expansión, utilización del capital y mano de obra, por lo que se relacionan de diferente forma con el resto de la economía.

2) Se ha concluido que los servicios tienen limitaciones en las economías a escala, pues la mayoría de estos se restringen a operar a pequeña escala al requerir la concurrencia directa de alguno de los participantes en la transacción. Lo único cierto es que lo que limita la expansión de los servicios es el tamaño del mercado, ya que el servicio puede ofrecerse a través de sucursales o acuerdos concesionarios, estableciendo cadenas que permitan las economías de escala.

3) Se presentan errores y problemas de medición del producto de los servicios puesto que: a) la mayoría de los servicios son intangibles; b) cada servicio es adecuado a las necesidades particulares del cliente, por lo que la estandarización del valor de los servicios es difícil de realizar; c) los criterios para evaluar el efecto de los servicios prestados son muy subjetivos; d) muchos servicios son incorporados durante la producción por las mismas empresas, por lo que es muy difícil separar el producto de los servicios de los bienes producidos; y e) algunos servicios son ofrecidos de manera conjunta.

Clasificación y Medición de los Servicios

Existen diversas formas de clasificar los servicios. Se pueden dividir por destino: a) **servicios al consumidor final o servicios directos** (hoteles, restaurantes y otros); y b) **servicios al productor** (antes, durante y después de la producción).

En la balanza de pagos, los servicios se clasifican en dos categorías principales: a) **servicios factoriales**, que originan ingresos por la participación de factores en el proceso de producción, como las remuneraciones y las rentas a la inversión; y b) **servicios no factoriales**, que se definen estrictamente como servicios, o sea, transporte, almacenamiento, comunicaciones, entre otros.

También existen clasificaciones por sector de la actividad económica de los servicios: comercio, electricidad y agua, construcción, transporte, establecimienots financieros, gobierno y otros servicios.

Los servicios también se pueden agrupar de acuerdo con el tipo de necesidad que satisfacen, las cuales se dividen en sociales y económicas. El subsector de servicios sociales incluye las siguientes áreas: a) educación; b) salud y sanidad; c) cultura, recreación y actividades comunitarias; y d) servicios gubernamentales, administrativos y comunales. El subsector de servicios económicos está conformado por las siguientes ramas de actividad: a) servicios personales y especializados; b) comercio y finanzas; c) transporte y comunicaciones; y d) servicios de soporte específico a la producción agropecuaria (Dehter 1992).

La medición de la producción de servicios no es una tarea fácil por su condición de intangibilidad y por las dificultades de su valoración. A continuación se presentan las diversas formas en que se suele medir el sector servicios dentro del sistema económico:

- Se considera como un valor residual luego de restarle al PIB el valor agregado por la agricultura y la manufactura.

- Toma en cuenta todas las actividades terciarias excepto la de construcción, pues esta contempla parte de las actividades de la industria que realiza trasformaciones físicas.

- Excluye del sector terciario las actividades de construcción, administración pública y defensa.

- Adopta la definición estricta de servicios considerando solo aquellas actividades cuyo producto es estrictamente intangible. Por ello, excluye el gas, el agua, la electricidad, la construcción y la administración pública.

Sin importar la definición que se aplique, existen dos tendencias que afectan la medición de los servicios: a) hacia la subestimación de los servicios en las cuentas nacionales, dado que muchos servicios siguen siendo provistos internamente dentro de las empresas y no se contabilizan como parte del producto físico; y b) hacia la sobreestimación del crecimiento del sector servicios, debido a la

incorporación de servicios prestados que antes no se tomaban en cuenta, como el trabajo de las amas de casa.

La contabilización de los servicios en la balanza de pagos también presenta algunas dificultades. En la cuenta corriente se contemplan los servicios factoriales y no factoriales. Los servicios factoriales se deben a todo tipo de ingresos por la participación de los factores en el proceso de producción, como remuneraciones al trabajo, rentas a la inversión y otros. Este tipo de clasificación presenta el problema de que en la cuenta de servicios factoriales se incluyen tanto los factores que intervienen en la producción de servicios como en la de cualquier otro sector de la economía. Esto quiere decir que en dicha cuenta se agregan las remuneraciones a los factores de producción dentro y fuera del sector servicios, sin distinguir qué porcentaje corresponde a cada sector de la economía.

Para realizar un análisis más detallado del grado de desarrollo del sector servicios en una economía determinada, sería útil que se utilizaran estadísticas que aclaren el tipo de servicio brindado, así como el sector de la economía al que se le brinda.

Desarrollo Económico y Sector Servicios

Los recientes cambios en los países desarrollados han mostrado que el sector servicios está muy relacionado con los desarrollos científicos y tecnológicos y con la disponibilidad de información. Al contrario de las conclusiones derivadas de la teoría de Fisher con respecto a la productividad de los servicios, dicho sector desempeña un papel dinamizador de la economía de gran relevancia. Además, su crecimiento se encarga de generar y distribuir una parte creciente de las nuevas tecnologías a los otros sectores del sistema económico, constituyéndose así en un sector cuyo dinamismo podría estar impulsando el desarrollo del sistema.

Lo más fundamental es que el sector servicios se ha interconectado con los sectores agrícola e industrial y ha producido encadenamientos que transforman la economía, principalmente porque los servicios al productor tienen un mayor desarrollo. Por ejemplo, las tendencias actuales de investigación avanzada en los diferentes campos de la producción han provocado aumentos en la productividad de los países líderes en estos campos de investigación. Es así como la investigación

en semillas ha permitido el desarrollo de nuevas especies más resistentes y de mayor rendimiento en diversos cultivos.

Mientras que en el pasado se consideró que el sector servicios generabe producción no material y que mostrabe rendimientos proporcionales o débilmente crecientes, actualmente este sector eleva la productividad de los demás sectores de la economía de forma relevante. Así, en el campo de la agricultura y la ganadería se ha logrado la producción de grandes excedentes utilizando nuevas tecnologías desarrolladas por dicho sector.

Por otro lado, los países subdesarrollados pierden la ventaja que tenían en la producción masiva (por su abundancia en mano de obra) al introducirse la robotización en los sistamas de producción de los países desarrollados. De esta manera, los desarrollos generados por la ciencia y la alta tecnología ocasionan un impacto importante sobre las ventajas comparativas.

En las economías desarrolladas, los servicios al productor, tanto los de investigación como los otros, parecen haberse separado de las empresas manufactureras para convertirse en un sector interdependiente. Este fenómeno se ha llamado la "externalización de los servicios".

Las empresas grandes y pequeñas ofrecen servicios a todo tamaño y tipo de empresas. Esto ha provocado un incremento en la productividad de las empresas de servicios y, consecuentemente, un mejor uso de los recursos en las empresas que los utilizan. También se han presentado cambios importantes en su estructura interna (ahora cualquier empresa grande o pequeña puede desarrollarse sin necesidad de contar con un departamento de contabilidad), en el uso (a escala) de sus recursos escasos y en el rendimiento que se obtiene de ellos.

La tendencia ha demostrado que en países desarrollados existe una alta correlación entre el crecimiento del PIB y la participación de los servicios en la ocupación total. De igual forma, se ha demostrado que existe una alta correlación entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de los servicios al productor. Sin embargo, en los países en desarrollo los servicios no son un elemento dinámico de las economías, puesto que no existen los encadenamientos entre el sector servicios y los demás sectores. Además, casi no se presenta el proceso de externalización de los servicios.

Considerando los aspectos anteriores, no es posible analizar al sector servicios de forma aislada por la importancia de los encadenamientos con el resto de la economía. Se puede afirmar que la revolución de los servicios se caracteriza por la estrecha interrelación (mediante encadenamientos de alta tecnología) entra este y los demás sectores.

De acuerdo con estas características, es posible concluir que los servicios, especialmente los más recientes y los que se ofrecen al productor en las economías desarrolladas, cumplen los siguientes criterios:

- Ahorran materias primas al hacer uso de descubrimientos tecnológicos avanzados.

- Basan su tecnología en la informática y telecomunicaciones, por lo que agilizan los procesos de producción y comunicación.

- La externalización de los servicios de la cadena de producción da lugar a lo siguiente: a) crecimiento en la productividad de las empresas de servicios por las economías a escala; y b) aumento en la productividad de las empresas de mercancías.

- Generan y distribuyen tecnologías. Adicionalmente, la cantidad de servicios existentes emplía la posibilidad de las nuevas empresas para establecerse fácilmente.

- Tienen una participación creciente en el valor agregedo de los bienes terminados, lo cual contribuye a la "desmaterialización" productiva.

- En el mercado internacional están surgiendo nuevas empresas transnacionales (oferentes de servicios) más competitivas y organizadas en conglomerados. Estas empresas gozan de grandes economías de escala y se adaptan a las necesidades cambiantes del mercado.

Además, en los países en vía de desarrollo (aunque la proporción del tamaño del sector puede ser igual a la que se presenta en las naciones industrializadas) el sector servicios no es tan dinámico como en los países en desarrollo, porque su personal es mucho menos preparado y

preparado y se utilizan menos avances tecnológicos con efectos dinamizadores para el sistema.

Es posible que en los países subdesarrollados el sector manufactura arrastre los servicios al productor, mientras que las otras actividades no lo hagan. También prevalece cierta internalización de servicios, lo que demuestra que existen menores encadenamientos de alta productividad entre este sector y los otros.

Externalización de los Servicios

Las empresas realizan diferentes actividades para llevar a cabo la producción de un determinado bien. Cada una de estas actividades tiene su función de costos. Cuando alguna de estas funciones presenta economías de escala y si el mercado crece, existe la posibilidad de que nuevas empresas encuentren atractivo ofrecer el servicio de "llevar a cabo la actividad". Esto es lo que se conoce como externalización y especialización de la provisión de servicios.

Generalmente los servicios complementarios a la producción de la firma se proveen de forma interna. Si la producción del servicio rivaliza con la producción del bien y distrae recursos y esfuerzos del proceso productivo, la firma eventualmente lo contratará en el exterior.

En consecuencia, resulta innegable que uno de los determinantes más importantes para la externalización de los servicios es la variable de costo. Cada empresa estará dispuesta a adquirir el servicio solo si el precio de este servicio en el mercado es menor al costo de proveerse por sí misma. No obstante, en la decisión son importantes otros factores como la confiabilidad de las fuentes externas que brindarán el servicio, la mayor o menor flexibilidad de depender de proveedores exteriores, el menor potencial de conflictos laborales, el riesgo de que el servicio no tenga el impacto esperado, entre otros.

Nótese que las empresas que deciden externalizar un servicio por lo general cuentan con una organización interna avanzada que no solo les brinda procesos suficientemente estandarizados para la externalización, sino que además les proporciona una gestión empresarial moderna que reconoce los potenciales beneficios de dicho proceso.

Desde el punto de vista conceptual, se puede afirmar que el principal determinante de la demanda de servicios está dado por el valor del producto marginal del servicio (VPMS), el cual debe ser mayor que el precio del servicio para que la demanda por parte de la empresa sea efectiva.

El VPMS se define como el aumento en el valor y la calidad de la producción de la empresa que se deriva de la utilización de una unidad adicional de ese servicio. El VPMS podrá cambiar como consecuencia de cambios tecnológicos, los cuales podrán desplazar la curva hacia arriba y a la derecha.

Dado que los servicios al productor son recursos de producción para la empresa que los requiere, su demanda se deriva de la demanda del bien final que contribuyen a producir. De acuerdo con lo antèrior, una reducción en el precio de los servicios provocaría un aumento en su utilización y esto a su vez redundaría en un incremento en la oferta de bienes finales y en una reducción del precio de estos. Al crecer dicho precio, la curva del VPMS se desplazaría hacia abajo y a la izquierda, lo que daría origen a una nueva curva de demanda de los servicios al productor. Esta explicación evidencia que la demanda de servicios es una función de la demanda del bien final y de las condiciones de competitividad de los mercados de los bienes finales.

La función de demanda de servicios al productor puede cambiar cuando el gobierno establece regulaciones con respecto al uso de determinados servicios. También es posible que ciertos servicios se adopten por estar siendo empleados por la competencia y que una empresa no externalice la adquisición de servicios, porque considere temporales las condiciones de costo que lo hacen beneficioso en un determinado momento.

PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS

Los procesos de apertura comercial sin duda afectan la prestación de los servicios de apoyo al sector agroalimentario. Para incorporar el progreso técnico en la producción agroindustrial se debe recurrir a la utilización de diversos servicios. Se requiere disponer de información sobre las exigencias del mercado para orientar la transformación del sector, la base financiera para emprenderla, el conocimiento y la capacitación técnica para desarrollarla y una red confiable de otros servicios que garanticen la distribución de las materias primas y del producto desde las fuentes de producción hacia los lugares donde son demandados.

Pero los servicios sufren un proceso de renovación propio, inducido por el avance tecnológico, que ha provocado el mejoramiento en la prestación de servicios y la diversificación de estos con miras a satisfacer las necesidades de mercado. Este proceso de modernización en los servicios es costoso y cada vez más es difícil que sea asumido por las empresas del sector agroalimentario. Por ello se espera que, conforme mejore la calidad de los servicios existentes y se desarrollen otros nuevos dirigidos a atender específicamente algunas etapas de la producción y distribución, se dará un aumento de la contratación externa de servicios. En este sentido, el sector hortofrutícola chileno ofrece un buen ejemplo:

> "*En los últimos años ha aparecido una serie de nuevos servicios, prestados fundamentalmente por empresas privadas. Durante la producción agrícola primaria se brindan servicios de fumigación, arado, avenamiento, almacenamiento, riego, control fitosanitario, seguros de cosecha, análisis de semillas, control de calidad y asistencia técnica. En cuanto a la etapa de procesamiento agroindustrial, se ofrecen servicios de empaque, diseño y presentación del producto, investigación y adaptación tecnológica, mantenimiento de la maquinaria industrial, capacitación y asesoría en control financiero, análisis de mercado, bases de datos y control de calidad, entre otros. Por último, han surgido numerosas empresa que se encargan de la distribución interna del producto, del corretaje internacional de bienes y de otro tipo de manipulación, como las agencias aduanales, las compañías de carga y descarga en los puertos de embarque, las empresas publicitarias y otras*" (Fundación Chile 1990).

Parece razonable pensar que a medida que se avanza en las etapas de la producción agroalimentaria, el costo de contratación o de utilización de los servicios aumenta en términos porcentuales dentro del costo total del producto.

Demanda de Servicios por parte del Productor

Los servicios al productor se pueden definir como "*insumos en los procesos productivos y de comercialización que cumplen funciones esenciales en estos procesos sin estar encargados de la transformación física propiamente tal*" (Prieto 1988:14).

En general se puede afirmar que los servicios al productor contribuyen a lo siguiente: a) elevar la productividad; b) generar mayor valor agregado; y c) reforzar la competitividad internacional en los mercados de bienes primarios y secundarios. La capacidad competitiva de las empresas depende, en buena medida, de su capacidad para manejar y aprovechar productivamente la información acerca de proveedores, nuevas tecnologías, tipo de cambio y fluctuaciones en los mercados.

Además, los servicios actúan como una interfase entre la infraestructura, la tecnología y los bienes finales. Gracias a ellos se difunden hacia los sectores productivos las externalidades positivas que emanan de la infraestructura y del avance tecnológico. Es por esto que los servicios deben visualizarse como uno de los factores determinantes para consolidar el desarrollo de la agricultura y de la industria.

En cualquier cadena productiva, se observa la presencia creciente y diversificada de los servicios. Esto puede visualizarse en la Figura 1 que refleja la situación de muchos productos agroalimentarios. Conforme se avanza en las etapas del proceso productivo, la cantidad de servicios requeridos y el valor agregado son mayores.

En las cadenas agroalimentarias es fundamental el papel que los servicios desempeñan en la fase de ***producción*** agrícola (controles entomológicos, estudios de suelos, financiamiento, control de calidad, inseminación artificial, perforación de pozos, nivelación de tierras), en la etapa de ***comercialización*** (transporte, seguros, servicios de frío, almacenamiento, información de precios y mercados, normas de clasificación, establecimientos comerciales) y finalmente en el ***consumo***

(publicidad, empaque y presentación, localización, comunicaciones, distribución, entre otros).

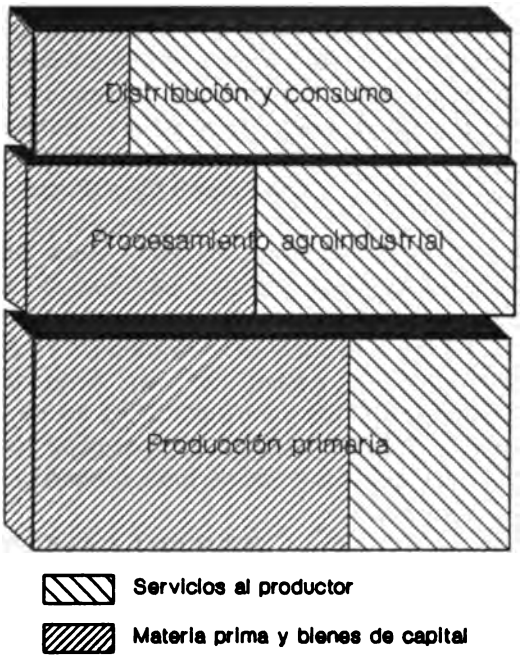

Fig. 1. Participación de los servicios en las etapas del proceso productivo.

Fuente: Elaboración del autor.

De acuerdo con el momento en que se incorporan al proceso productivo, los servicios al productor pueden agruparse en tres categorías: a) servicios "antes de la producción" (preproducción), entre los que destacan los estudios de mercado, diseño de productos, adaptación de estándares, estudios de factibilidad y otros; b) servicios "durante la producción" (producción), algunos de los cuales constituyen las licencias para procesos productivos, ingeniería de producción, sistemas organizacionales, capacitación, trabajo temporal, arrendamiento de equipos, servicios de datos y de información, etc.; y

c) servicios "posteriores a la producción" (posproducción), que incluye la publicidad, ventas, servicios jurídicos, seguros, transportes entre otros. El Cuadro 2 muestra la inserción de servicios específicos en las etapas de producción y distribución de frutas en Chile.

Los servicios al productor se encuentran íntimamente relacionados con los desarrollos científicos y tecnológicos y con la disponibilidad de información. El incremento y proliferación de estos servicios contribuye a generar y distribuir una parte creciente de las nuevas tecnologías a los otros sectores del sistema económico, constituyéndose así en un elemento dinámico de gran importancia.

Un ejemplo claro de lo anterior es la forma en que las investigaciones en semillas han permitido el desarrollo de nuevas especies más resistentes y de mayor rendimiento en diversos cultivos. El campo de la biotecnología y la ingeniería celular representan una realidad en muchos de los países desarrollados que influye decisivamente en las productividades agrícolas; además, los avances en informática, telemática y comunicaciones afectan de manera significativa la competitividad en los mercados.

Oferta de Servicios al Productor

Los cambios tecnológicos y las exigencias impuestas por una mayor competitividad en los mercados han llevado a trasladar al exterior de las empresas una serie de actividades que tradicionalmente formaban parte de los procesos productivos internos.

Como se señaló, desde el punto de vista conceptual "*una firma aumentará la cantidad demandada de servicios siempre que el valor del producto marginal del servicio sea superior al precio del mismo, y reducirá su utilización cuando el VPMS sea inferior al precio de este. El punto de equilibrio será aquel en que el VPMS iguale al precio del servicio*" (Prieto 1988:18).

Cuadro 2. Etapas en la producción y en la distribución de la fruta en Chile y la inserción de los servicios específicos.

Etapas productivas y distributivas	Posible inserción de los servicios
PREPRODUCCION	
Compra de terreno:	Corretaje y consultorías
Preparación del terreno:	Análisis de suelos, desinfección de los suelos, riego
Instalación de los frutales:	Servicios de viveros y agrónomos
PRODUCCION	
Fertilización:	Análisis de suelos y plantas, fertilización
Desinfectación:	Análisis de pestes, fumigaciones
Poda y raleo:	Agrónomos y temporeros
Cosecha:	Arriendo de maquinaria, temporeros, subcontratación
POSPRODUCCION	
Selección	
Embalaje	
Fumigación	Servicios de *packing*
Enfriamiento	
Control de calidad	
Certificación:	Servicios de entidades certificadoras
Transporte terrestre:	Servicios de camiones
Carga a bordo:	Servicios de carga y estiba
Transporte:	Servicios de transporte marítimo y aéreo
Seguro:	Servicios de seguro
Descarga en el puerto de destino:	Servicios portuarios
Recepción de la fruta:	Servicios de recibidores
Comercialización mayorista:	Servicios de mayoristas
Comercialización minorista:	Servicios de minoristas

Fuente: CEPAL 1989.

En las economías más desarrolladas los servicios al productor se externalizan cada día más, particularmente aquellos que se relacionan con la investigación y el avance tecnológico. Sin embargo, la externalización de los servicios exige, entre otras cosas, una capacidad empresarial distinta y mucho más sofisticada, una oferta externa que proporcione los servicios en forma específica (individualizada) y mecanismos de información ágiles para poder acceder a los servicios de forma oportuna.

La posibilidad de externalizar el uso de los servicios está sujeta a una serie de limitaciones que tienen que ver con la confidencialidad, la seguridad, la flexibilidad que permite el proceso productivo, la "imagen" de la empresa y otros. No todos los servicios pueden o deben ser externalizados ni esto constituye un objetivo deseable.

En la actualidad pareciera que el desarrollo de una oferta externa de servicios para la agricultura y la agroindustria es bastante incipiente, especialmente en lo que concierne a muchos de los servicios de naturaleza tecnológica y gerencial. Si bien en materia administrativa, financiera y contable en los últimos años se ha establecido un gran número de empresas de servicios, lo cierto es que en aquellos campos relacionados con la asesoría y la asistencia técnica en aspectos agronómicos (control de plagas, uso de nuevos productos y técnicas agronómicas, prácticas de poscosecha, entre otros) son pocos los ejemplos que se pueden ofrecer. El caso de la informática pareciera ser una excepción en cuanto a la aparición de empresas de servicios.

El previsible incremento de la demanda de servicios en el sistema agroalimentario (mayores cantidades y nuevos tipos), consecuencia de la modernización y la apertura comercial, podría confrontar como problema la ausencia de una adecuada oferta en el mercado local. Este desequilibrio constituiría un obstáculo serio para los países que buscan una nueva inserción en los mercados internacionales. Desde luego, esta deficiencia de la oferta nacional de servicios podría remediarse mediante la importación. Sin embargo, esta solución significaría en alguna medida una evolución imprevista y probablemente "perversa" del proceso de apertura comercial que se impulsa actualmente.

En sentido contrario, el fomento de la oferta local de servicios para atender la creciente demanda nacional por parte de los circuitos agroalimentarios podría repercutir de manera positiva, no solo en las

empresas (haciéndolas más eficientes y competitivas), sino también generando una oferta exportable de servicios.

Requerimientos de Servicios del Sistema Agroalimentario

Las unidades productivas del sector agroalimentario se enfrentan en los próximos años a un entorno diferente al del pasado. Según Aguirre y Pomareda (1991), las características más relevantes de este nuevo contexto están dadas por lo siguientes elementos:

- Mercados locales e internacionales más sofisticados, lo cual conduce a la necesidad de satisfacer a consumidores urbanos, nacionales y extranjeros, más educados y exigentes.

- Modificación en la estructura agraria, en lo que se refiere a una mayor participación de los medianos y grandes productores y empresas integradas en la producción destinada para consumo interno y exportación.

- Innovaciones tecnológicas de carácter revolucionario, lo que provocará la rápida obsolescencia de los bienes tecnológicos en la región y la necesidad de inversiones significativas para poder mantener la competitividad.

- Disminución de la presencia del Estado, lo cual tiene implicaciones en tres aspectos: a) reducción en los servicios agrícolas de origen público; b) abandono o disminución de la participación de las instituciones gubernamentales en labores de producción y comercialización; y c) necesidad de que el sector privado asuma nuevas funciones y responsabilidades, especialmente en lo que a prestación de servicios se refiere.

- Eliminación de los subsidios a la tasa de interés, lo cual evitará la descapitalización de muchas entidades financieras de la región; pero también se espera que fomente períodos de repago más cortos y que tiendan a prevalecer los financiamientos a corto plazo (con la consecuente dismininución de fondos para las inversiones de mayor maduración).

- Obsolescencia del modelo tradicional de banca de desarrollo, lo que implica una reestructuración orientada hacia un esquema de "banca de servicios múltiples", así como también un papel más relevante de la banca privada en el financiamiento al sector agropecuario.

Los servicios al productor son de especial importancia para el sistema agroalimentario, ya que constituyen el ingrediente que permite la articulación de sus distintas etapas, además de que facilitan la planificación y la realización del proceso productivo. Entre los diferentes servicios que el sistema agroalimentario requiere de forma prioritaria se destacan cinco tipos o grupos de servicios, según su impacto a lo largo de toda la cadena de producción:

Servicios financieros. Las instituciones financieras contribuyen a la producción agroalimentaria mediante la prestación de una amplia gama de servicios tales como: concesión de préstamos, prestación de asesorías para la formulación de proyectos de inversión, provisión de información sobre precios y mercados de los productos, financiamiento para adquirir otros servicios, entre otros.

En el caso del sistema agroalimentario, el financiamiento es esencial para articular las diversas actividades que intervienen en el proceso de producción y distribución del producto final. La falta de una visión integral de los circuitos productivos conduce a la formulación de políticas crediticias segmentadas y diferentes para cada etapa de la cadena.

Así, en muchos casos se observa la disponibilidad de crédito para la producción, pero no para el procesamiento o la comercialización. En otras ocasiones existe financiamiento para la actividad agropecuaria y recursos para la agroindustria, en especial para la compra de maquinaria y materia prima, pero no hay crédito disponible ni para el desarrollo de la investigación ni para programas de capacitación empresarial para los productores: dos aspectos fundamentales para la modernización agrícola. Cuando se presentan estas disonancias en las políticas financieras, resulta evidente la incapacidad de las empresas agroalimentarias para cumplir a cabalidad sus objetivos.

Servicios de transporte. Resultan indispensables para asegurar la provisión de los insumos y la materia prima que se utiliza en el proceso de producción, así como para garantizar la distribución del producto final dentro y fuera del país.

Como la mayoría de los servicios, los de transporte se han transformado gracias al avance tecnológico, ya que, además de disminuir el tiempo necesario para movilizar los productos, se han ido perfeccionando y adecuando a los requerimientos de los bienes que se manipulan. Como ejemplo se puede citar la incorporación de cámaras con temperatura regulada en los vehículos de transporte, que ayudan a disminuir la "perecibilidad" de los alimentos transportados y a mantenerlos en mejores condiciones.

Los servicios de transporte se ven afectados por la existencia y el estado de las vías de comunicación y en general por las condiciones de la infraestructura física, así como por la calidad de otros servicios relacionados. La falta de caminos y carreteras en buen estado impide que el transporte terrestre se realice eficientemente. La poca capacidad de atención de buques en los puertos y el deficiente manejo de mercancías que se realiza en estos limita la rapidez para efectuar el transporte por vía marítima. La situación de los aeropuertos, las características de las flotas de aviones, la disponibilidad de equipo de carga y descarga y la agilidad con que operan las aduanas, entre otros, pueden representar obstáculos para la adecuada prestación del transporte aéreo.

Servicios de asistencia técnica e investigación. Para llevar a cabo la modernización del sistema agroalimentario, se necesita asesoría técnica en las diversas etapas y en distintas especialidades y campos. Se requiere la investigación aplicada y la capacitación adecuada para introducir mejoras en los procesos productivos, a fin de mejorar la calidad de los bienes y elevar el rendimiento de los recursos utilizados. También se necesita asistencia técnica en aspectos gerenciales y financieros para fomentar la planificación dentro de las empresas y para hacer un mejor uso de los recursos financieros disponibles.

Una forma de inducir la utilización de estos servicios de asistencia técnica e investigación es mediante la provisión de financiamiento específico. Lo anterior se justifica, por un lado, porque muchas empresas no cuentan con los recursos propios necesarios para acceder a dichos servicios y, por otro, porque incorporarlos dentro de su

producción no es una práctica común entre los productores, especialmente entre los que destinan su producto al mercado nacional.

Esta situación puede tener consecuencias negativas conforme se intensifique la competencia internacional, debido a lo siguiente: a) la competencia sería con empresas que, por lo general, tienen capacidad en investigación y en la utilización de asistencia técnica; b) los servicios de este tipo que se ofrecen actualmente en los países latinoamericanos no siempre son adecuados o accesibles a los productores agrícolas nacionales.

Servicios de información y comunicación. A la luz del proceso de apertura comercial, la información y las comunicaciones se convierten en servicios esenciales para la toma de decisiones en la producción y organización del sistema agroalimentario.

Los circuitos agroalimentarios modernos y las empresas productivas requieren contar con información sobre los precios y calidades de las materias primas, los productores de estas y su localización geográfica, los costos de transporte y almacenamiento, las opciones tecnológicas disponibles y otros. Asimismo, requieren conocer las oportunidades de colocar el producto, las calidades exigidas por los distintos segmentos del mercado, los precios vigentes y las alternativas de destino de exportación, entre otras cosas.

Con la incorporación de los servicios de información en la planificación de las distintas etapas del proceso productivo, se puede aumentar la productividad y la eficiencia. A la vez, es posible elevar la capacidad comercializadora y aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados. Sin embargo, para que los mecanismos de información funcionen adecuadamente, es forzoso contar con una red actualizada de comunicación. Ambos servicios resultan altamente complementarios.

Servicios de publicidad y *marketing*. Para coronar el proceso de modernización y el fomento de la competitividad del sector agroalimentario, es necesario disponer de servicios eficientes de colocación del producto en manos del consumidor final. Para esto se requiere, por un lado, de la información sobre los mercados meta y canales de distribución apropiados y, por otro, dar a conocer el producto y diferenciarlo de otros bienes similares o sustitutos, mediante

la utilización de distintas técnicas publicitarias y asesoría en cuanto al diseño y presentación del producto.

Inducción de la Demanda de Servicios

Una forma de acelerar el proceso de modernización en la industria agroalimentaria es induciendo a las empresas del sector a utilizar más servicios de apoyo y de mejor calidad en sus actividades.

La primera tarea que debe cumplirse en este sentido es la identificación del tipo de servicios existentes, de los receptores potenciales de los servicios, de las entidades que los brindan y de la cobertura geográfica de estas. Consiste en instalar una base de datos accesible a los productores, con el fin de que ellos incorporen esta información dentro de la planificación del proceso productivo.

La identificación se puede realizar a través de distintos métodos. Una posibilidad es la elaboración de una encuesta que obtenga los datos mencionados y otros más que se consideren relevantes. Una segunda posibilidad es la organización de ferias, en donde las empresas de servicios vinculadas al sistema agroalimentario, que estén interesadas en darse a conocer en el medio, puedan ofrecer información sobre su producto. Este tipo de actividades se organizan con frecuencia en los países industrializados para establecer contactos entre los exportadores y los proveedores de servicios de apoyo a la exportación. Sin embargo, pareciera que la idea es totalmente aplicable al sistema agroalimentario y a los servicios de apoyo en ALC.

Debe tenerse en cuenta que por lo general existe un gran desconocimiento de la gama de servicios que apoyan al sistema agroalimentario y de las entidades que los proveen. Si bien es cierto que algunas empresas tiene acceso a tales servicios, para el pequeño y mediano productor esto es más difícil. Lo anterior se debe, en gran medida, a que las empresas que brindan los servicios no están localizadas cerca de donde se efectúa el proceso productivo. Existe una tendencia a la concentración en la capital o en las ciudades más importantes y son pocas las que cuentan con oficinas o sucursales regionales que les permitan atender una porción mayor de los productores nacionales.

Como se mencionó anteriormente, el sistema financiero puede desempeñar un papel importante en la capacidad del sector agroalimentario para acceder a los servicios. Para ello es necesario que dentro de la cartera crediticia se incluya el financiamiento de actividades, como asistencia técnica, desarrollo de la investigación aplicada, capacitación de personal y desarrollo de planes de mercadeo y comercialización del producto, entre otros.

Si se combina la disponibilidad de recursos para esos efectos, con el apoyo que los agentes financieros pueden brindar en el campo de las asesorías sobre el manejo financiero de los créditos otorgados, se puede flexibilizar y agilizar el financiamiento del sector.

La idea fundamental es que a medida que el sector agroalimentario se moderniza, mediante el refuerzo financiero en aquellas áreas claves para dicho proceso, las empresas desarrollen la capacidad de planificar la utilización de los créditos según sus necesidades, y que no sean los agentes financieros quienes determinen el uso de dichos, mediante el establecimiento de montos crediticios rígidos para fines específicos.

Otra posibilidad de resolver las necesidades de servicios en el sistema agroalimentario es por medio de la organización de grupos de productores afines. En todos los países de ALC existen agrupaciones que han tenido bastante éxito en solventar esas necesidades. En muchos casos estas organizaciones se han encargado de las negociaciones con otros sectores, gracias a que reúnen una mayor cuota de poder que los productores individuales.

Además, en la producción de muchos servicios se presentan economías de escala. Conforme el nivel de servicios provistos sea mayor, menor es el costo unitario de producirlos. Ante esta situación resulta económicamente más factible satisfacer la demanda agregada por servicios que la demanda de un productor individual. Al agruparse en busca de reafirmar los intereses comunes, los productores del sector agroalimentario logran unir las demandas individuales y presentar un mercado más amplio para los oferentes de servicios.

SERVICIOS FINANCIEROS PARA LA AGRICULTURA

El sistema financiero posee características muy especiales en relación con los servicios. Por una parte, constituye un elemento indispensable para promover y apoyar la demanda y oferta de los servicios a través del crédito. La posibilidad real de las unidades productivas para obtener los servicios requeridos para la producción (ya sea generados de forma interna o adquiridos externamente) depende en gran medida de la disponibilidad de financiamiento adecuado y oportuno. El desarrollo de actividades y empresas de servicio que contribuyan y colaboren con la producción de otros sectores también está en función, en alto grado, del soporte crediticio que les puedan brindar los bancos y otras instituciones financieras.

Por otra parte, el sistema financiero proporciona a los productores servicios esenciales relacionados con la concesión de los créditos: asistencia técnica en la elaboración de programas de cultivo, asesoramiento y tramitación de instrumentos legales, servicios de información, servicios bancarios (transferencia electrónica de fondos, pago de sueldos y planilla), evaluación de proyectos y otros.

Financiamiento de los Servicios

Todo parece indicar que el sistema financiero de ALC, a pesar de ubicarse en el sector de los servicios y tener el doble papel señalado, no ha prestado suficiente atención al primero de estos roles, es decir, el apoyo financiero para estimular los servicios. En este sentido, hay que insistir en que el financiamiento de los servicios debe enfocarse desde dos vertientes diferentes: a) la demanda de servicios por parte del productor; y b) la oferta de servicios necesaria para satisfacer esa demanda. En ambos casos existe una serie de factores que pueden facilitar o limitar el desarrollo de la demanda y la oferta de servicios, pero uno de los más importantes es sin duda el que concierne al financiamiento.

La evidencia parece indicar que el financiamiento de las actividades agrícolas y agroindustriales se concentra en la adquisición de insumos y bienes de capital y presta poca importancia a los servicios. En este sentido, la capacidad de fomento de la banca puede resultar crucial para coadyuvar en la modernización de las empresas agrícolas y para alcanzar mayores niveles de competitividad en los circuitos agroalimentarios.

Se observan importantes innovaciones sobre el desarrollo y puesta en práctica de nuevos instrumentos y modalidades de servicios en el campo financiero. Algunos suministran nuevos medios de captación y colocación de fondos y otros proporcionan protección para distintos tipos de riesgos. Ejemplos de ellos son los *floating-rate notes* (FRNs), las *nota issuance facilities* (NIFs), las *eurocommercial paper facilities*, los *swaps* de monedas y tasas de interés, las opciones y los futuros (SELA 1990).

Muchos instrumentos y servicios han sido rediseñados en función de los avances experimentados por las telecomunicaciones y la informática. Estos cambios han comprendido a las distintas funciones bancarias y financieras, desde las operaciones al detalle a las operaciones al por mayor, en los mercados tanto nacionales como internacionales. La automatización de los sistemas de pagos internos y externos constituye un ejemplo de dichos cambios.

El sistema financiero y en particular las instituciones financieras nacionales (IFNs) pueden desempeñar un papel fundamental para apoyar estos dos ámbitos (Villasuso 1992):

1) Financiamiento a los productores con el propósito de que puedan adquirir servicios (interna o externamente) que les permitan la modernización y por tanto eleven su competitividad. Esto conduce no solo al financiamiento de los servicios que actualmente se demandan y para los cuales en la mayoría de los casos no existen programas crediticios específicos (debido en gran medida a la orientación del crédito por producto o por línea de insumos/bienes de capital), sino también a la posibilidad de contar con líneas de crédito flexibles que posibiten la contratación de nuevos servicios, que pueden resultar indispensables para la exportación o para el desarrollo de la capacidad empresarial.

2) Financiamiento a personas físicas y jurídicas con el propósito de incrementar la oferta de servicios. Esto resulta de gran importancia por cuanto la carencia de una oferta adecuada puede generar que los productores no dispongan del servicio, con lo cual se reduciría su competitividad, y que las empresas transnacionales sean las que proporcionen dichos servicios. Como se ha señalado, esto último podría tener un efecto "perverso" que no se ha considerado en el modelo de apertura comercial que se está implementando: el incremento de las exportaciones de bienes

dependería de mayores importaciones de servicios. Este esquema se asemejaría de alguna forma al MSI que era altamente dependiente de la importación de insumos (materias primas y bienes de capital).

Nuevas Areas de Financiamiento

En los últimos años han surgido nuevas áreas de actividad y nuevas fórmulas empresariales que requieren apoyo del sistema financiero para poder consolidarse y evolucionar de manera positiva.

Un área que merece especial consideración en relación con el apoyo financiero para la promoción de la oferta de servicios es la de los *joint ventures* (coinversiones). No cabe duda de que la variedad de servicios requeridos en las cadenas agroalimentarias es sumamente variado. Algunos de ellos son servicios personalizados que no demandan equipo sofisticado y tienen un nivel tecnológico relativamente simple. Otros se ubican en el otro extremo: requieren personal altamente calificado y equipos que incorporen tecnologías avanzadas, cuya aplicación exige altas inversiones y en muchos casos se encuentran protegidos por derechos de propiedad intelectual.

En estos últimos casos, podría ser conveniente la vinculación empresarial de personas físicas y jurídicas nacionales con las empresas transnacionales que cuentan con la tecnología y el capital para la prestación de los servicios. La posibilidad de que las IFNs puedan contribuir a financiar a personas y empresas nacionales para llevar a cabo estas coinversiones parece ser un aspecto sobre el cual es necesario profundizar.

También el financiamiento para la formación y fortalecimiento de empresas de servicio puede enfocarse hacia profesionales que se desempeñan en el sector gubernamental. Técnicos en riego, economistas agrícolas, zootecnistas, veterinarios, entre otros, podrían ser inducidos a crear sus propias empresas de servicio. Esto podría tener mayor viabilidad si se contara con programas crediticios que apoyaran a estos técnicos y especialistas.

Por su parte, los procesos de privatización de empresas públicas, muchas de las cuales se orientan fundamentalmente a la prestación de servicios, constituyen un área en la que el apoyo de las instituciones

financieras puede resultar vital, especialmente si estos procesos de privatización buscan la participación de organizaciones de productores. Los servicios de comercialización como silos, bodegas de almacenamiento y redes de frío pueden representar ejemplos concretos en donde las instituciones financieras podrían diseñar nuevos instrumentos, con el propósito de otorgar crédito para el traspaso de esas infraestructuras.

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que los procesos de privatización no solo exigen el financiamiento de la venta del capital físico de las empresas públicas, sino que también reclaman la capacitación y entrenamiento del personal que asumió les nuevas responsabilidades en sus diferentes niveles: gerencial, administrativo, operativo y otros. Este componente es de gran importancia para que las empresas mejoren su eficiencia y productividad. El apoyo financiero también resulta crucial para que los programas de entrenamiento y reeducación de los recursos humanos se pueda llevar a cabo.

Tampoco debe perderse de vista que la conformación de empresas de servicio puede ser otra forma de promover las exportaciones, ya que una vez constituidas pueden prestar sus servicios tanto a nivel nacional como internacional. La posibilidad de contar con empresas de servicio a escala regional o subregional constituye una meta que ayudaría a fortalecer la integración de ALC.

Desde luego, para que las IFNs contribuyan al desarrollo del sector servicios con el fin de elevar la capacidad de demanda de servicios por parte del productor y promover empresas de servicios orientadas al proceso productivo, será necesario introducir modificaciones en la concepción que tienen las entidades financieras sobre el proceso productivo y aquellas actividades objeto de financiamiento. En este sentido, el crédito por producto y por líneas de insumos no pareciera ser el camino más adecuado, ya que si bien es cierto algunos servicios son específicos de ciertas producciones, en la mayoría de los casos estos tienen que ver más con la eficiencia y la competitividad de las unidades productivas y con el concepto de "empresa agrícola".

Además, las empresas "integradas verticalmente" deben estudiarse como "sistemas" y "procesos" y no da manera particionada. En esas situaciones, muchos servicios (informática, comunicaciones, asesoría administrativa y financiera, seguros y otros) no corresponden a una etapa específica de la producción, sino al conjunto empresarial.

Es necesario insistir en que el sistema financiero constituye, en sí mismo, uno de los servicios esenciales que demanda el productor y que, por ende, debe contribuir de forma directa tanto a la modernización de las empresas agroalimentarias como al mejoramiento del nivel de vida de la población rural (equidad) y al desarrollo sostenible. En este sentido se requiere que las IFNs posean mayor flexibilidad e imaginación en lo que concierne al crédito y a la puesta en práctica de nuevos servicios e instrumentos financieros.

El financiamiento a las unidades productivas para que puedan capacitar los recursos humanos requeridos, la adopción de nuevos criterios de evaluación de proyectos diferentes a la tasa de retorno (generalmente expresada en períodos de recuperación de la inversión) en los que se privilegian los proyectos con recuperación en el corto plazo, el crédito para inversión tecnológica (puesta en práctica por medio de empresas de servicios) y el financiamiento de infraestructura que proteja el medio ambiente o los servicios de consultoría que reducen la contaminación, incluyendo la relocalización de plantas y procesos productivos, pueden ser algunas de las múltiples modalidades que las IFNs podrían adoptar para contribuir no solo al ajuste estructural sino al desarrollo sostenible, lo cual es más importante.

Desafíos para el Sistema Financiero

Con el fin de que las instituciones financieras puedan satisfacer las necesidades de servicios para la modernización de las empresas del sistema agroalimentario, se requiere un cambio conceptual, una reforma que contribuya a la creación de un amplio sector de productores que puedan tener viabilidad propia, reforzada por la asociación a proyectos de gran envergadura concebidos y manejados como verdaderas empresas agropecuarias dotado de tecnología, gerencia y servicios modernos. En la materialización de estas potencialidades, las políticas y mecanismos de financiamiento desempeñan un rol crucial. Se plantea así un reto al sistema financiero que va más allá de solo sostener la producción agropecuaria. Se trata de recapitalizar al campo y de transformar las condiciones de vida y de trabajo, sumamente castigadas por el deterioro del medio ambiente, de la infraestructura y del equipamiento (ALIDE 1991).

Para lograr lo anterior, la condición básica es asegurar la congruencia de la política financiera con la lógica de la estebilización y el ajuste estructural de carácter macroeconómicos. En este contexto,

el papel del financiamiento consiste en traducir estos componentes básicos de toda política global de desarrollo en nuevas oportunidades para el crecimiento económico y el progreso social. El reto es tan grande que debe plantearse una amplia gama de opciones financieras y quizá hacer lo necesario para utilizarlas todas, pues no bastará concentrar la atención en la banca de fomento o en el sistema bancario comercial como operan actualmente. Estas instituciones seguirán siendo protagonistas importantes, pero seguramente tendrán que incorporarse nuevos esquemas y fuentes para obtener recursos de la cuantía y plazos requeridos.

La primera tarea es desarrollar acciones y criterios que permitan un uso más eficiente de los recursos y mecanismos actualmente disponibles. Sobre esto Pomareda (1992) plantea lo siguiente:

- En la medida en que los mercados financieros se internacionalizan y los precios relativos se mueven con mayor libertad, las estructuras económicas se vuelven más complejas. En ese contexto, es preferible que los recursos de fomento, en lugar de subsidios generalizados a la tasa de interés, se apliquen a prioridades y metas claras y selectivamente determinadas. El objetivo central debe ser volver más eficientes el sector y los sistemas productivos agroalimentarios que lo componen, atacando de manera específica los "cuellos de botella" que traban su desarrollo.

  Frecuentemente, el subsidio a los intereses solo logra minar la salud financiera de las instituciones sin mejorar la del productor. El carácter de fomento del crédito agrícola no reside en subsidiar su costo o en tolerar bajos niveles de recuperación, sino en estimular la competitividad y la transformación productiva del sector, apoyando rubros o componentes no tradicionales dentro del financiamiento comercial. El que las instituciones de fomento deban adecuarse a reglas de mercado no es motivo para anticipar su desaparición como algunos presagian; más bien se trata de hacer una reorientación de fondo en su contribución estratégica al proceso modernizador.

- Se hace imperativo vincular los recursos de fomento a intermediarios no formales, reconociendo que existe un gran campo por desarrollar en cuanto a eficiencia y oportunidad del crédito en la medida en que, más que trabajar con cada

productor o unidad aislada, se trabaje con las organizaciones de productores orientadas a la creación de uniones de crédito, cajas agrarias, cooperativas de servicio y otros. Su funcionamiento debe dirigirse a facilitar la administración y recuperación del crédito, así como a mejorar la información sobre los usuarios, todo lo cual (al reducir el riesgo) permitirá ampliar la disponibilidad y reducir el costo de los recursos canalizables al sector.

- El papel del sector "prestamista sobre prenda" ha sido poco estudiado, pero puede asegurarse que es importante. El mantener este aspecto del mercado financiero agrícola como algo informal o subterráneo ha llevado a prácticas de usura y dominación en contra del productor. En la medida en que este segmento del mercado se haga más transparente, se podrá hacer un uso más adecuado de esta posibilidad, sobre todo si los usuarios se preocupan por incorporar mejores niveles de gerencia. Lo mismo puede decirse del crédito de proveedores y del aprovechamiento de los sistemas locales y autóctonos de ahorro y crédito.

- Lograr que la banca y el sistema financiero en general canalicen mayores recursos al campo requiere avanzar en diversos aspectos vinculados al proceso financiero: las garantías, la supervisión y el control de los créditos, la informática para la evaluación de riesgo y la recuperación de los créditos, entre otros. En general, el crédito agrícola tiene que hacerse más competitivo en relación con el destinado a otros sectores, lo que supone mejorar su rentabilidad y manejo. Desde luego, no pueden ignorarse las especificidades que han hecho que el sector agropecuario sea el más complejo para operaciones bancarias, ya que posee características propias de orden ecológico y socioeconómico que acentúan la incertidumbre y, por lo tanto, el riesgo. De ahí que el crédito por proyectos integrados sea una alternativa superior.

- Otro gran campo de acción consiste en aprovechar las distintas formas asociativas de productores para combinar los factores productivos. Ello permitirá diferentes combinaciones financieras, que preferentemente deben orientarse a promover la modernización de los productores tradicionales mediante su acceso a proyectos integrales de viabilidad garantizada.

- A fin de estimular el flujo de capital de riesgo hacia el agro podría considerarse: a) el uso de *swaps* con base en carteras de difícil recuperación y el otorgamiento de estímulos fiscales; b) buscar una cuidadosa mezcla de redescuentos preferenciales con recursos de coinversión, con las respectivas garantías y controles en los destinos de la inversión; y c) estimular la formación de sociedades de inversión en el sector de pequeños y medianos empresarios, así como insistir en la responsabilidad solidaria y uso de las organizaciones gremiales como ventanillas de desembolso.

No está de más reiterar que, para hacer un cabal aprovechamiento de las distintas posibilidades organizativas y financieras es imprescindible mejorar la capacidad gerencial de los grupos, asegurarse de que su base legal sea adecuada y establecer un sistema de información y seguimiento que permita verificar y evaluar su desarrollo como productores y como sujetos de crédito. En pocas palabras, se requiere un conjunto de servicios que complementen el financiamiento.

COMERCIO DE SERVICIOS Y MODERNIZACION AGRICOLA

Desde el siglo XIX el comercio internacional ha sido el principal instrumento por medio del cual se logró la industrialización de los países que hoy se cuentan como los económicamente más desarrollados. La exportación de manufacturas y el comercio de productos minerales y de bienes agrícolas permitió el florecimiento de un orden económico mundial, cuyo desarrollo se vio limitado por dos guerras mundiales.

La constitución en 1947 del GATT fue un intento político por crear un marco institucional o protocolo de negociaciones que permitiera prevenir los errores y limar las asperezas que emergían de la política comercial de las principales potencias económicas en el intercambio de bienes.

En las últimas décadas se ha gestado un nuevo ordenamiento económico internacional, resultado de las modificaciones sustantivas ocurridas en las relaciones políticas y económicas. Este nuevo orden se caracteriza por un proceso de globalización que pone de manifiesto una acentuada interdependencia entre las naciones.

Los conceptos de concertación y armonización adquieren un nuevo significado en un mundo más convergente, en el cual las rivalidades entre dos modelos antagónicos de desarrollo han desaparecido, para dar lugar a una nueva atmósfera en la relación comercial a nivel mundial.

La nueva integración internacional, expresada en los acuerdos multilaterales y regionales de comercio, ya no se ve en función de alguna estrategia de discriminación o desviación del comercio, sino como medio para aumentar la competitividad de las exportaciones en los mercados internacionales.

El proceso acelerado de globalización en que ha estado inmersa la mayoría de las economías occidentales, e incluso recientemente algunas del desmantelado sistema socialista, ha traducido en presiones significativas las necesidades de estos países para que se eliminen las barreras y obstáculos que se imponen al movimiento transfronterizo de bienes, tecnología, capital y servicios.

La comunidad de naciones transita por un proceso prácticamente irreversible de globalización económica. La integración comercial no es ya una alternativa; es una necesidad que se presenta como ineludible y que se propone contribuir a la transformación del aparato productivo basado en un esquema de especialización de la producción a nivel internacional.

En las últimas dos décadas, el sector servicios ha tenido un papel de gran importancia en el desempeño económico global y en el dinamismo mostrado por las economías más desarrolladas.

Los cambios vertiginosos en los medios de transferencia de información, el acelerado reciclaje tecnológico, el empleo de sistemas computadorizados de procesamiento de información y otros han obligado a la creación de un nuevo marco conceptual que ampara multilateralmente las relaciones comerciales en el campo de la prestación de servicios.

Si embargo, no es sino hasta la Declaración de Punta de Este (inicio de la Ronda Uruguay) cuando el tema del comercio de servicios cobra dimensión universal y es incluido dentro de la agenda de negociaciones multilaterales. La falta de elementos de juicio suficientes para determinar de antemano la incidencia de este sector sobre el desarrollo económico hizo que las negociaciones anteriores a la Ronda Uruguay remitieran principalmente al sector de bienes antes que emprender realmente negociaciones multilaterales en el campo de los servicios.

La inclusión del tema del comercio de servicios en el marco de las negociaciones multilaterales ha sido el resultado del deseo de las naciones contratantes del GATT por integrar y actualizar las vinculaciones vigentes en materia comercial, con los nuevos avances y transformaciones originadas en la economía internacional en los últimos años, especialmente por el rápido crecimiento del sector servicios en los países desarrollados. Se trata básicamente de un proceso de actualización de las relaciones comerciales multilaterales, en donde se incorporan los aspectos más descollantes del proceso de "terciarización" registrado en los últimos años en la economía mundial.

Comercio de Servicios en la Economía Mundial

Por razones operativas, el comercio de servicios debe ser entendido como el "*movimiento transfronterizo de servicios habitual, esporádico y singular, así como al movimiento transfronterizo temporario de los consumidores o de los factores de producción cuando tal movimiento sea indispensable para la provisión del servicio...quedando las transacciones sujetas a las regulaciones internas, particularmente para los pagos*" (Riddle 1986:84).

Las innovaciones técnicas han permitido expandir los mercados tanto a nivel interno como externo. La nueva tecnología de comunicaciones, las redes internacionales de información, los avances en microelectrónica, el desarrollo de las actividades financieras, entre otros, han dado lugar a procesos productivos que requieren de manera sustancial la introducción de nuevos insumos de servicios y sobre todo nuevas relaciones comerciales a nivel internacional.

Desde hace algunos años se ha desarrollado una fuerte competencia en el sector servicios en aspectos muy concretos tales como transportes, seguros, telecomunicaciones y asistencia técnica. En estas áreas los principales oferentes Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón han tratado de establecer posiciones hegemónicas.

Estados Unidos es el mayor comercializador internacional de servicios, ya que representa más de la décima parte del total de las exportaciones. Internamente, el sector terciario ha significado aproximadamente las dos terceras partes del PIB de esa nación y alrededor de 70% del empleo total generado por la economía.

En la CEE —cuyo conjunto exporta aproximadamente cinco veces más que Estados Unidos— Gran Bretaña, Alemania y Francia son los principales exportadores con un monto superior al 30% del valor total de la CEE (Vancrasstek 1987).

Para América Latina el comercio de servicios presenta, en términos generales, una situación deficitaria. Por cada dólar de importaciones de servicios, los países de la región logran exportar menos de US$0.80. Los países industriales realizan alrededor de 70% del comercio mundial

de servicios y poseen fuertes ventajas competitivas para aumentar su espacio en el mercado.

En las cifras del fondo monetario internacional, la actividad económica relacionada con el comercio de servicios representó en los últimos años alrededor de una quinta parte del total de exportaciones de mercancías, mostrando una tasa de crecimiento muy cercana a la del comercio de bienes. Este comportamiento se atribuye a tres factores:

1) Se ha incrementado espectacularmente la comerciabilidad de los servicios, producto de las nuevas tecnologías. La revolución de las comunicaciones ha remodelado las organizaciones industriales y los mercados laborales. Las nuevas tecnologías de información permiten una mayor descentralización de las bases de producción en las empresas multisectoriales más integradas y las economías de escala en la producción y comercio de servicios.

2) La creciente vinculación de bienes y servicios ha expandido notablemente el comercio de servicios, a tal grado que se ha convertido en parte integral de la producción y comercialización de muchos bienes. Estos representan un insumo en las cadenas productivas, impulsando el proceso de producción y facilitando la comercialización de bienes, desde el financiamiento y seguro hasta el suministro de mantenimiento y reparación después de la venta.

3) La liberalización comercial y los mercados de capital han contribuido a elevar la demanda de servicios en mercados cada día más interdependientes. La inversión directa se incrementó sustancialmente en los últimos años, lo que ha permitido a las empresas multinacionales centralizar sus compras y ofrecer un mercado creciente para el intercambio de servicios.

A pesar del evidente crecimiento, debe señalarse que los análisis del comercio de servicios confrontan problemas metodológicos serios. Esto se debe a la heterogeneidad de los servicios y de sus reglamentaciones y definiciones en los diferentes países. Según Maingre (1986), algunas limitaciones para el análisis son las siguientes:

- Los avances tecnológicos de las telecomunicaciones están revolucionando los medios por los que llegan los servicios.

- Muchos servicios son suministrados por empresas multinacionales que cuentan con varias oficinas en distintas ubicaciones geográficas, que trabajan simultáneamente y colectivamente.

- Las empresas manufactureras cada día proporcionan más servicios, en combinación con el intercambio de productos y la inversión extranjera.

- La fisonomía de las industrias de servicios se transforma por medio de fusiones, adquisiciones y otras formas de consolidación que trascienden las fronteras tradicionales que deslindan los distintos tipos de servicios.

- En la actualidad se ofrecen muchos "nuevos tipos" de servicios, que van desde los programas computadorizados para la administración y el suministro de servicios de ingeniería, hasta las ventas minoristas a distancia.

- Muchos servicios son contratados en un ambiente de "mercado negro" o de no mercado.

Estas características del sector servicios fueron obstáculos importantes que se presentaron en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, en donde Estados Unidos patrocinó una propuesta según la cual el comercio de servicios debería quedar sujeto a reglas similares a las que guían el intercambio de bienes.

Transnacionales de Servicios y la Agricultura

La agricultura se caracteriza por la complejidad de factores interrelacionados que se integran en el proceso productivo. Existen elementos muy importantes en este engranaje, tales como investigación y extensión, formación de recursos humanos, crédito, comercialización y la organización empresarial e institucional, entre otros. Estos aspectos determinan la competitividad del sector y la oportunidad de la agricultura para generar un dinamismo propio. Por ello, el sector agrícola necesita tener acceso a un mercado de servicios eficiente que permita la transferencia y adaptación de tecnología y que se convierta en una fuente de competitividad para el sector.

La integración comercial de los países en desarrollo en el campo de los servicios, especialmente en el sector agrícola, se fundamenta principalmente en el argumento de la eficiencia económica. Los países que traten de estimular sectores de servicios autóctonos pueden originar efectos colaterales negativos sobre las industrias de manufacturas, al privarlas de servicios de alta calidad y de menor costo. Restringir el acceso interno al mercado de servicios internacional puede limitar la transferencia de tecnología y negar al mercado local la posibilidad de servicios más avanzados.

La globalización de la economía ha consolidado el papel de las empresas multinacionales. Su número se ha incrementado en los últimos años y sus operaciones han generado una nueva y creciente demanda de servicios que ha sido satisfecha principalmente por medio de otras empresas que brindan tales servicios a nivel mundial.

Con la reducción de las barreras comerciales, las empresas transnacionales iniciaron un proceso de especialización productiva a nivel internacional. La eliminación de las distorsiones al comercio ha permitido un cambio gradual en las estrategias de comercialización. Se amplía la posibilidad de la integración de mercados y se obliga a las filiales de estas empresas a aumentar su habilidad para asistir mercados más allá de su dominio territorial.

Las empresas transnacionales ocupan en la actualidad lugares de gran importancia en sectores vitales de la economía. Actividades tan importantes para los países subdesarrollados, como las de transporta marítimo y terrestre, se encuentran en manos de unas pocas corporaciones. Las transnacionales controlan la comercialización de la gran mayoría de productos tropicales exportables, dominan las comunicaciones a nivel internacional y originan la mayor cantidad de investigación, desarrollo y aplicación de tecnologías.

Debido a las características específicas de los servicios y a las normas de los países receptores, las operaciones extranjeras de las empresas transnacionales de servicios pueden adoptar una amplia gama de formas jurídicas diferentes, que a veces dificultan la distinción entre el comercio y la inversión extranjera directa. Según el tipo de operaciones que se realicen, se utilizan diversas formas de organización o condición jurídica; estas pueden ir desde filiales hasta oficinas de representación o sociedades conjuntas, pasando por empresas mixtas o dependencias (Comisión de Empresas Transnacionales 1988).

El poder económico y tecnológico que exhiben estas empresas les ha permitido adquirir una posición dominante en el comercio internacional. Las fronteras nacionales cada vez son más vulnerables a las estrategias regionales de las transnacionales y al establecimiento de polos de desarrollo que responden a su conveniencia por un tipo particular de inserción en la expansión del comercio mundial.

Sin embargo, hay que reconocer que el sector agrícola podría beneficiarse del proceso de difusión y transmisión de conocimientos que las empresas transnacionales generan en su operación, permitiendo la adaptación y el reciclaje tecnológico y generando un mercado interno de servicios eficientes que constituyan una fuente de competitividad para el sistema agroalimentario.

Nivel de Desarrollo y Comercio de Servicios

Para los países subdesarrollados, el comercio internacional de servicios representa una nueva oportunidad de inserción en la economía internacional. Algunos países como Brasil e India han emprendido procesos significativos de transformación productiva que permiten la construcción de ventajas competitivas en el sector exportedor de servicios, principalmente a nivel de desarrollo de equipo y programas de computadora.

Sin embargo, aun cuando se reconoce la importancia de los servicios para el desarrollo, los países subdesarrollados temen que la liberalización del comercio obstaculice el crecimiento económico y la capacidad de administrar sus políticas de desarrollo. Este temor se apoya en tres supuestos: a) los países subdesarrollados no poseen ventaja comparativa en los servicios objeto de comercio; b) sus incipientes industrias de servicios necesitan protección; y c) la liberalización de servicios pondría en peligro la seguridad y la soberanía de las naciones más pequeñas y más pobres.

Sobre estos aspectos se argumenta que si bien es cierto que los países subdesarrollados tienen una desventaja comparativa, esto no significa que no puedan ganar con la liberalización, debido a las ganancias en eficiencia (producto de la reasignación de los recursos que esta puede generar). Además, existe la posibilidad de que un país tenga desventaja absoluta en la producción agregada de servicios y ventaja absoluta en la producción de alguno de ellos en particular, por

lo que la liberalización permitiría el eventual aprovechamiento de estas ventajas específicas.

En relación con la protección de la industria naciente, las reglas del comercio internacional permiten que esta ocurra por lo menos temporalmente, hasta que llegue el momento en que puedan explotar su ventaja comparativa natural (argumento de la industria infantil). Sin embargo, el desarrollo teórico del análisis de la ventaja comparativa podría ser engañoso en un mundo que no se comporta como "competencia perfecta". De igual forma, la asignación de los recursos podría tornarse adversa al desarrollo de un país, si se considera el poder monopólico u oligopólico de las principales empresas de comercialización de servicios, cada vez que estos dependen en gran medida del desarrollo tecnológico, en el cual las naciones subdesarrolladas han tenido poco avance.

Algunos países asiáticos y latinoamericanos presentan ventajas comerciales en sectores como el de la construcción, servicios financieros y turismo; pero en términos generales estos servicios se caracterizan por ser de bajo valor agregado nacional y por depender de condiciones naturales muy particulares.

Por su parte, las economías industriales, que han tenido un fuerte proceso de terciarización, han promovido la expansión de las fronteras de integración comercial al campo de los servicios y a la creación de normas y disciplinas multilaterales que puedan aplicarse de manera amplia en el intercambio transfronterizo. Esto conduce a la eliminación de obstáculos al comercio de servicios. En el Cuadro 3 se presentan ejemplos de estas barreras.

Cuadro 3. Obstáculos y barreras relativos a diversas actividades de servicio.

1. Banca
- Acuerdos relativos a la concesión de licencias.
- Restricciones al empleo de personal extranjero.
- Control de cambios.
- Restricciones a los flujos transfronterizos de datos.
- Tributación discriminatoria.

2. Seguros
- Acuerdos relativos a la concesión de licencias.
- Prácticas vinculadas con las compras estatales.
- Exigencias sobre incorporación local.
- Control de cambios.
- Restricciones al empleo de personal extranjero.

3. Servicios de construcción
- Prácticas vinculadas con las compras estatales.
- Restricciones relacionadas con los mecanismos de licitación.
- Subsidios.
- Restricciones sobre acceso a los mercados.
- Control de cambios.

4. Transporte aéreo
- Acuerdos bilaterales.
- Subsidios y tributación.
- Acceso a los sistemas de reserva.
- Acceso a las instalaciones de aeropuerto
- Preferencias en el uso de transportistas nacionales.

5. Transporte marítimo
- Restricciones de carga.
- Subsidios y tributación
- Prácticas de *dumping*.
- Restricciones administrativas.

6. Telecomunicaciones e información
- Reglamentos que restringen el acceso de servicios a la red pública.
- Restricciones sobre el acceso de servicios a la red pública por razones técnicas.
- Política de tarifas preferenciales.
- Reglamentos que restringen la transmisión transfronteriza de datos.
- Prohibición de propiedad mayoritaria en el caso de subsidiaria extranjera.

Cuadro 3. (Cont.).

7. Turismo
- Restricciones a las personas para viajar al extranjero.
- Restricciones a los viajes de ciudadanos de otros países.
- Restricciones a los extranjeros con respecto a su participación en la propiedad.
- Restricciones al empleo de personal extranjero.
- Restricciones a las remesas por razones de controles de cambio.
- Aranceles y restricciones a las importaciones.
- Restricciones tributarias.

8. Servicios profesionales
- Idoneidad profesional.
- Uso del nombre internacional de la empresa.
- Restricciones a la repatriación de los ingresos.
- Reglamentación discriminatoria en lo tributario y respecto de los clientes.
- Restricciones a la forma-ción de sociedades y al derecho de establecimiento.
- Subsidio a las empresas locales.

9. Publicidad
- Restricciones relativas al uso de agencias extran-jeras.
- Compras estatales.
- Discriminación en la concesión de licencias.
- Exigencias en relación con la propiedad local.
- Restricciones a las remesas de gastos.

10. Servicios de cine y televisión
- Restricciones al procesamiento de películas.
- Restricciones a la exhibi-ción y distribución de películas.
- Subsidios a los productores nacionales.
- Obstáculos al establecimiento.
- Discriminación en la concesión de licencias y/o en la propiedad.

Fuente: CEPAL 1989.

Posiciones Negociadoras de la Ronda Uruguay

Los países desarrollados han buscado integrar en el marco del GATT las discusiones relativas al comercio de servicios, posición que fue rechazada por los países subdesarrollados al considerar que solo entorpecería el proceso negociador.

Para los países en desarrollo, la inclusión del comercio de servicios en la Ronda Uruguay no fue realmente una de sus prioridades. Estos países veían con recelo la posibilidad de que se reprodujera en esta negociación la misma situación que se presentó en el comercio de bienes, en donde el grueso del comercio internacional se concentró en los países más industrializados y los países en desarrollo debieron ceder algunos de sus sectores productivos, lo que refuerza una puja comercial multilateral que no establece la equidad efectiva.

En consecuencia, se generó un fuerte antagonismo norte-sur por la sospecha de que los países industrializados, especialmente Estados Unidos, únicamente deseaban consolidar su posición de predominio en el suministro internacional de servicios, obligando a los países subdesarrollados a aceptar reglas internacionales que limitan la autodeterminación y reducen las posibilidades de fortalecer sus industrias nacionales.

Los países menos desarrollados partieron de la posibilidad de que la liberalización del comercio de servicios puede significar un agravante adicional de su ya muy delicada situación externa de pagos. El desarrollo de un mercado potencial de servicios, tanto interno como externo, podría verse influido negativamente si se alcanza un acuerdo de la magnitud propuesta por los países industrializados.

La posición de los países en vías de desarrollo en las negociaciones sobre servicios fue muy clara: la liberalización comercial en el campo de servicios debe ser coherente con la estrategia global de desarrollo y no debe lesionar las perspectivas de las industrias nacionales en crecimiento. Se trata de evitar que las negociaciones de servicios sirvan para distraer la atención de otros problemas comerciales más antiguos, los cuales pueden ser tomados como elementos de negociación por parte de los países industrializados, con el fin de lograr una posición negociadora más sólida.

La preocupación principal de los países en vías de desarrollo se centra en la posibilidad de incluir, dentro del acuerdo general, normas que establezcan un trato diferencial y más favorable, no como posiciones declarativas, sino como acuerdos operativos con efectos prácticos.

El mandato negociador establecido en la Reunión de Punta de Este para el sector servicios disponía la confección de un marco multilateral de normas, principios y disciplinas para sectores particulares, estableciendo objetivos en cuanto a las condiciones de transparencia del mercado, la liberalización progresiva y otras condiciones que permitieran la expansión del sector.

Inicialmente, los promotores de las negociaciones plantearon la posibilidad de extender a los servicios los acuerdos del GATT en el ámbito de los bienes, posición que generó un gran enfrentamiento entre las naciones industrializadas y los países en desarrollo.

La adopción de esta posición inicial de negociación hubiera significado aplicar en el comercio de servicio los principios de trato nacional y de nación más favorecida, los cuales en este contexto implicaban la liberalización inmediata y completa del total del comercio de servicios. Esta situación sin ninguna duda habría privilegiado las naciones que concentran el dominio de la tecnología y de las finanzas internacionales y habría establecido en el comercio de servicios una situación que desde la creación del GATT solo se postula como un objetivo deseable.

Desde principios de los años ochentas, Estados Unidos presentó a consideración del GATT un estudio sobre el comercio de servicios, en el cual se sugiere un conjunto de normas, derechos y obligaciones para ser aplicados a todos los servicios y reglas particulares para industrias específicas (SELA 1985). Según este documento, base de la posición de Estados Unidos en la negociación de la Ronda Uruguay, se debían incluir los siguientes aspectos básicos:

- Trato a los nacionales. Los servicios extranjeros y sus proveedores deben recibir el mismo trato que las empresas nacionales.
- Reglamentos menos restrictivos. Cada gobierno debe garantizar la adopción de reglamentos de la forma menos restrictiva posible.

- **No discriminación.** Se debe aplicar rigurosamente el trato de nación más favorecida (NMF).

- **Derecho de venta.** Se debe establecer el derecho de efectuar transacciones y la garantía al libre acceso a los canales locales de distribución.

- **Transparencia.** Las reglamentaciones que entorpecen el libre comercio de servicios deben ser de conocimiento público.

- **Proceso debido.** Deberá darse un lapso prudencial para analizar las propuestas y apelar las decisiones administrativas.

- **Solución de disputas.** Se deben generar las oportunidades para realizar las consultas necesarias en la solución de disputas.

Resultados de la Ronda Uruguay

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios forma parte del proyecto de Acta Final de la ronda de negociaciones, aprobada en diciembre de 1993, y está constituido por tres elementos fundamentales:

1) El Acuerdo Marco, donde figuran las obligaciones básicas aplicables a los países contratantes.

2) Las Listas Nacionales de Compromisos, que integran los acuerdos que serán objeto de un proceso continuo de liberalización.

3) Los Anexos, referentes a la situación especial de los diferentes sectores de servicios.

La Parte I del Acuerdo define el alcance de las medidas por adoptar que afectan el comercio de servicios y establece modalidades de suministro de servicios. La Parte II consigna las obligaciones y disciplinas generales del Acuerdo, entre las que se destacan:

- Trato de nación más favorecida. Cada miembro otorgará, inmediata e incondicionalmente a los proveedores de servicios de cualquier miembro, un trato no menos favorable que el concedido a proveedores similares de cualquier otro país.

- Transparencia. Cada miembro deberá publicar con celeridad todas las medidas pertinentes de aplicación general que se refieran o afecten el Acuerdo.

- Participación creciente de los países en desarrollo. Se facilitará la participación de los países en desarrollo por medio de compromisos específicos.

- Reglamentación nacional. Cada miembro del Acuerdo velará para que las medidas de aplicación general que afecten al comercio de servicios sean administradas en forma objetiva e imparcial.

- Prácticas comerciales. Los miembros del Acuerdo reconocen que existen algunas prácticas en el comercio de servicios, las cuales pueden limitar la competencia a nivel internacional.

- Medidas de salvaguardia. Las medidas de este tipo serán negociadas multilateralmente y basadas en el principio de no discriminación.

- Pagos y transferencias. Ningún miembro aplicará restricciones a los pagos y transferencias internacionales por concepto de pagos de transacciones corrientes.

En la Parte III del Acuerdo se disponen los compromisos específicos de las partes contratantes con respecto al acceso a los mercados nacionales: cada país otorgará a las exporteciones de servicios de otras partes contratantes un acceso a los mercados nacionales no menos favorable que el establecido en los términos y condiciones generales especificados en el convenio.

La Parte IV establece la base para la liberalización progresiva del comercio de servicios, la cual usa el mecanismo de las listas nacionales en sucesivas rondas de negociación, lo que permite la modificación de los compromisos nacionales después de transcurrido un período de tres años.

En la Parte V se integran las disposiciones institucionales que incluyen las resoluciones sobre consultas, solución de diferencias, cumplimiento de las obligaciones, consejo del comercio de servicios, cooperación técnica y relaciones con otras organizaciones internacionales.

La Parte VI establece las disposiciones finales acerca de la denegación de ventajas, las definiciones generales y un conjunto amplio de anexos que tratan los temas de exenciones de las obligaciones del convenio, el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios, los servicios financieros, los servicios de transporte aéreo y lo relativo a las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas.

Las negociaciones también incluyeron consideraciones especiales sobre la forma en que se elaborarían e interpretarían las resoluciones sectoriales, así como su alcance y condiciones de exclusión, dando lugar a cláusulas de seguridad que pretenden proteger la integridad de las regulaciones nacionales.

El éxito de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay en cuanto a servicios debe ser evaluado por los alcances logrados en dos puntos fundamentales: a) el establecimiento de una estructura de derechos y obligaciones para guiar la formulación de leyes y políticas a nivel nacional que afectan el sector, a fin de permitir el acceso en iguales condiciones a los proveedores foráneos; y b) la liberalización del comercio de servicios por medio de un proceso evolutivo de largo plazo, sector por sector, y empezando por el fundamento mismo de las políticas existentes.

Como conclusión se puede afirmar que la cobertura del Acuerdo logrado en las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT en el campo del comercio de servicios fue lo más comprensiva posible, de forma tal que ningún sector quedó excluido de antemano. Sin embargo, parece evidente que serán necesarias otras rondas negociadoras para poder detallar muchos aspectos que solo fueron delineados o tratados en forma general. El capítulo del comercio de servicios en el GATT apenas se comienza a escribir.

SECTORES PUBLICO Y PRIVADO EN LA PRESTACION DE SERVICIOS

La transformación del aparato estatal se ha convertido en uno de los elementos fundamentales del proceso de cambio estructural que viven los países de ALC.

La redefinición de las funciones del Estado en estos países se ha orientado a la reducción de la participación estatal en la actividad económica y se ha caracterizado por una serie de elementos comunes como: la privatización de empresas públicas, traslado de funciones y responsabilidades a la sociedad civil, contracción del empleo oficial y ámbitos de competencia de las autoridades gubernamentales.

En lo que concierne a los nuevos lineamientos del sector público, se reconoce que el Estado debe incrementar su capacidad para orientar la dinámica de los sistemas agroalimentarios, disminuyendo las regulaciones administrativas y la intervención directa. También debe rescatar y revalorar su función como rector del proceso de desarrollo, a la vez que reduce su intervención como agente económico.

Asimismo, las acciones de las instituciones públicas del sector agropecuario deben contribuir a desarrollar mecanismos de vinculación con los sectores privados participantes en los sistemas agroalimentarios, a fin de concertar intereses y formular de manera conjunta planes estratégicos para la agricultura en general y para subsectores y actividades específicas.

Las principales transformaciones ocurridas en los países de ALC en los últimos años se pueden agrupar en cinco áreas principales: a) servicios financieros; b) comercialización interna y externa; c) investigación, asistencia técnica y sanidad agropecuaria; d) riego y drenaje; y e) tenencia y distribución de la tierra (Villasuso 1993).

1) **Servicios financieros.** Las principales reformas en esta área se han dirigido a flexibilizar las normas que rigen el sector financiero, con el objeto de profundizar la liberalización financiera, incrementar la eficiencia del sector y reducir el costo del crédito. La mayoría de las políticas que se han implementado son: la desregulación, la flotación entre bandas de las tasas de interés y la flexibilización de las carteras de crédito.

2) **Comercialización interna y externa.** Los principales cambios que han experimentado las instituciones encargadas de la comercialización interna se relacionan con la desregulación de los mercados y la eliminación de restricciones en la oferta de bienes y servicios. En lo que respecta a la comercialización internacional, los esfuerzos se han concentrado en las concesiones comerciales mediante convenios internacionales, la agilización de trámites para realizar transacciones, la creación de instituciones públicas en el campo de las exportaciones, las reformas aduaneras y el establecimiento de zonas francas.

3) **Investigación, asistencia técnica y sanidad agropecuaria.** Las instituciones de transferencia de tecnología han tenido grandes cambios en los últimos años. Las principales modificaciones han surgido por la creación de entidades privadas o mixtas encargadas de la formulación e implementación de políticas en este campo, así como por la reestructuración de los centros de investigación.

4) **Riego y drenaje.** Se observa una modificación importante en cuanto al cobro de los servicios (reducción de los subsidios), así como en el traslado de la administración de los proyectos de riego a organizaciones privadas (comerciales o comunales).

5) **Tenencia y distribución de la tierra.** En este campo la política se ha dirigido a la creación de instituciones que controlen y ejecuten los programas que los gobiernos desarrollan y al establecimiento de propuestas de leyes agrarias para dar mayor libertad a los propietarios en el disfrute de sus derechos de posesión.

Campos de Acción de los Sectores Público y Privado

La definición de las funciones que deben desempeñar los gobiernos y el sector privado para garantizar un crecimiento económico sostenible es, quizás, uno de los principales desafíos que enfrenta el proceso de desarrollo. El grado de intervención pública en los distintos sectores, como en los servicios de apoyo a la agricultura, estarán determinados en gran medida por el carácter y la magnitud de las fallas del mercado que existan en el sector: el caso de los bienes públicos, la presencia de externalidades, los problemas de riesgo moral, las situaciones de la "industria incipiente o infantil" y la existencia de monopolios (Petit 1993).

1) La naturaleza de los **bienes públicos** impide la prestación de servicios por parte del sector privado, debido a la dificultad de restringir su uso a las personas que han pagado por ellos y porque la oferta de estos no se reduce por el consumo de otros.

   La prestación de servicios por parte del Gobierno resulta particularmente importante en circunstancias en que los riesgos son tan elevados que los inversionistas potenciales sencillamente no están dispuestos a asumirlos o en los casos en que el mercado no está en condiciones de llevar esas actividades a su pleno desarrollo.

   En la agricultura estos servicios incluyen gran parte de la infraestructura, la educación, la investigación básica y la información pública. Pero aun en esos casos, el gobierno puede contratar la prestación de algunos servicios a entidades privadas o a grupos de usuarios locales.

2) En el caso de las **externalidades**, la intervención del gobierno es indispensable porque las personas no toman en cuenta los efectos positivos o negativos de sus actividades al decidir el nivel de servicios que deben producir o consumir, con lo cual se producirán o se consumirán muy pocos de esos servicios si estas son positivas, o se producirán o consumirán demasiados si las externalidades son negativas. Por lo tanto, la intervención del gobierno puede contribuir a corregir esos desequilibrios y la asignación inadecuada de recursos, recurriendo a medidas que van desde la aplicación de regulaciones y/o la aplicación de impuestos para reducir los efectos negativos de ciertas actividades.

3) Los problemas de **riesgo moral** son importantes en el caso de los productos cuya calidad no puede evaluarse explícitamente, lo cual crea incentivos para que los productores ofrezcan productos de inferior calidad. En la mayoría de los casos, los productos de inferior calidad pueden tener consecuencias perjudiciales para los consumidores, por lo que se requieren un control de calidad y una reglamentación estricta por parte del gobierno.

4) La existencia de **industrias incipientes** o "**infantiles**" constituye una justificación para la subvención temporal del gobierno a ciertas industrias. Esa protección a corto plazo se deriva de que las economías de escala y de tiempo pueden hacer que las operaciones

no sean competitivas en la etapa inicial de la vida operativa de la empresa, pero su rentabilidad resulta evidente a largo plazo.

5) Finalmente, es necesaria la intervención gubernamental para regular los mercados monopólicos, aunque los incentivos para estimular la competencia no requieran el establecimiento de un control público sobre dichas funciones. La teoría económica es clara al señalar que los mercados imperfectos (monopolios, oligopolios, carteles y otros) atentan contra la fijación competitiva de los precios e impide la asignación óptima de los recursos.

Privatización de Servicios para la Agricultura

Aun cuando se podría justificar la prestación de una gama de servicios por parte del gobierno, en algunos casos las instituciones públicas designadas para brindarlos son ineficientes, lo que reduce la cantidad y calidad de los servicios y representa un costo para los usuarios y la sociedad en general.

Esa ineficacia a menudo se atribuye a dos factores principales: excesiva intervención del gobierno que origina dificultades fiscales y poca capacidad administrativa y de gestión, lo que da como resultado baja motivación, irregularidades e ineficiencia. Estas "fallas del gobierno" son tan importantes como las "fallas del mercado", que son las que motivan la intervención estatal y ayudan a trazar una línea divisoria más clara entre las actividades que deben efectuar los sectores público y privado en la economía.

Para reducir esas deficiencias del gobierno, en algunos casos se justifica que el sector público ofrezca las oportunidades de participación al sector privado. Esto puede implicar un retiro total o parcial de la entidad gubernamental en la prestación del servicio. No obstante, debe enfatizarse que la transferencia arbitraria del suministro de todos los servicios al sector privado no es la respuesta adecuada para los problemas de ineficiencia.

El criterio de decisión de lo que debe estar en manos públicas o privadas debe regirse por el grado de ineficiencia que evidencie el mercado. Características particulares —tales como la producción de bienes públicos, las externalidades, los problemas de riesgo moral, las

industrias incipientes y los monopolios— requerirán la intervención del sector público.

Adicional a lo señalado, existe otro conjunto de elementos que coadyuvan en la definición del papel de los sectores público y privado en la prestación de servicios. Estos elementos poseen la virtud de particularizar cada uno de los casos; entre ellos se encuentra el grado de desarrollo del sector privado y las consideraciones culturales y sociales que pueden ser factores determinantes en el equilibrio público-privado.

Un ejemplo de estas situaciones puede ser la falta de rentabilidad de los servicios de apoyo a la agricultura en las zonas más remotas, en donde por lo general viven los agricultores más pobres, lo cual desalentará la prestación de dichos servicios por parte del sector privado y el sector público tendrá que asumir esa responsabilidad. Ello implica también que el papel de dichos sectores en algunos campos se ajustará a medida que los distintos servicios y la economía en general evolucionen hacia etapas de desarrollo más avanzadas.

Cooperación entre los Sectores Público y Privado

De la premisa de que en el mercado internacional compiten sistemas nacionales y regionales intersectoriales y no solo actividades productivas específicas, se desprende que la prestación de servicios requiere la estrecha cooperación entre el sector público y el privado.

Los retos de modernización que plantea la apertura comercial no admiten la prolongación del debate que enfrenta al mercado con el Estado, arguyendo que uno u otro debe prevalecer. Es necesario comprender que el funcionamiento del mercado requiere la existencia de un Estado ágil que garantice el marco institucional que lo sustente y que desempeñe un rol importante en la orientación, el estímulo y la coordinación de los procesos productivos.

En este contexto y en relación con el sector agroalimentario, se puede delinear el papel que le corresponde al ***sector público*** en la nueva relación de cooperación:

- Es muy necesaria la labor del sector público en el campo del mantenimiento y mejoramiento de la infraestructura que sirve de base a los servicios que apoyan la agricultura. Ello incluye tareas como construcción y reparación de carreteras, bodegas de almacenamiento y otras obras, provisión de servicios de salud, educación, telecomunicaciones, agua, energía y otros.

- El Estado debe desempeñar una función dinámica en el estímulo y la coordinación de las actividades de investigación, aplicación tecnológica, educación y formación empresarial. El sector público debe ser el promotor del progreso técnico en el sistema agroalimentario, lo cual no implica que deba ser el productor de la tecnología. Lo que resulta imperativo es desarrollar un esquema de políticas que cumpla con esa función de gestión a lo largo de la cadena de producción agroalimentaria, para que se impulse el desarrollo equilibrado de los sectores que en ella intervienen.

- Otra tarea de vital importancia que debe realizar el Estado es la concepción e implementación de un marco jurídico que contemple las relaciones intersectoriales sistémicas que caracterizan la industria agroalimentaria. En ese marco se deben establecer las responsabilidades de cada uno de los sectores en su relación con los demás; pero esa normativa jurídica debe ir más allá de la regulación de la compra y venta de un bien o servicio entre sectores. Debe dar pie a una legislación agroindustrial que no excluya a ninguna de las partes involucradas en el sistema y que además prevea la evolución en el campo de los servicios.

En lo que concierne al ***sector privado***, este debe asumir gran parte de la producción de los servicios útiles al sistema, ya que se espera que las empresas privadas reaccionen con mayor rapidez y más alternativas ante los cambios que se suscitan conforme se implementa la apertura comercial. La intensificación de la competencia eliminará la producción de aquellos servicios que no reúnan las condiciones de calidad y/o precio, cuya provisión pasará a manos de compañías (nacionales o internacionales) más eficientes.

Una preocupación que surge a partir de lo dicho anteriormente es la posibilidad de que el sector privado de los países de ALC sea incapaz de resistir la competencia internacional y en particular la de los conglomerados transnacionales.

En este sentido, pareciera observarse un cambio en las formas de inversión internacional en la industria alimentaria. Actualmente se registra un aumento en las coinversiones entre las empresas transnacionales y el sector privado de los países en desarrollo. Estos acuerdos establecen, por parte de las transnacionales, la licitación de la marca y la tecnología de producción a empresas emergentes en los distintos países. Ello implica que el proceso de producción tienda a trasladarse a los sectores privados y quede en manos de las transnacionales la comercialización de los productos a nivel internacional.

En algunos países de la región se manifiesta el fenómeno señalado en la exportación de frutas frescas (bananos, melones, mangos y otros), en donde las compañías transnacionales compran a los productores nacionales gran parte de la fruta que procesan y comercializan, y les proporcionan asistencia técnica, financiamiento y otros servicios a fin de asegurar la oferta de productos de la calidad deseada.

La modernización a la que debe abocarse el sector agroalimentario para enfrentar el proceso de apertura comercial debe prestar especial atención a la conformación de un sistema sectorial integrado de producción, que sea capaz de aumentar su competitividad a nivel internacional, mediante la absorción del progreso técnico. Dentro de este sistema es esencial desarrollar el sector servicios, pues facilita la articulación entre las distintas etapas productivas del sistema agroalimentario.

El estímulo y la promoción de la producción de servicios así como la creación de un mercado donde pueda comprarse y venderse en forma competitiva y transparente son responsabilidades que deben recaer en el Estado, mientras que la prestación de dichos servicios debe realizarla el sector privado. En este proceso, las empresas transnacionales pueden desempeñar un papel positivo como transmisores de tecnología, o negativo al asfixiar a los incipientes productores nacionales.

A la luz de la integración regional, se podría visualizar la posibilidad de emprender proyectos conjuntos en las áreas de financiamiento, investigación, adaptación tecnológica, coordinación de la comercialización de productos específicos a nivel extrarregional, intercambio de información y en otras áreas clave de los servicios para la continuación y profundización de los procesos de modernización productiva.

NUEVAS RELACIONES PUBLICO-PRIVADAS EN LA PRESTACION DE SERVICIOS A LA AGRICULTURA

En los últimos años surgieron diversas modalidades en los países de ALC, algunas de ellas totalmente nuevas e imprevistas, de relación entre las instituciones públicas y las organizaciones del sector privado, sean estas últimas empresas mercantiles, asociaciones gremiales, agrupaciones de productores, entidades no gubernamentales o de desarrollo comunal.

Resulta interesante destacar que el nacimiento de muchas de estas fórmulas se ha relacionado con la búsqueda de una "mejor prestación" de los servicios de apoyo a las actividades agropecuarias. Desde luego, el concepto de "mejor prestación" puede asumir, dependiendo de las circunstancias, diversas acepciones: menores costos, superior calidad, disponibilidad, oportunidad, mayor confiabilidad y otros.

En mayo de 1993 tuvo lugar en Costa Rica un seminario copatrocinado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y el Banco Mundial para analizar el rol de los sectores público y privado en la provisión de servicios de apoyo a la agricultura (IICA 1993). En las actividad se analizaron tanto aspectos teóricos y metodológicos como prácticos, y se presentaron varios casos ilustrativos de las nuevas vinculaciones público/privadas en la prestación de servicios.

Considerando el valor que pueden tener estas experiencias concretas, en este capítulo se recopilan algunos de esos casos, agrupados en cuatro categorías: investigación, desarrollo de semillas, extensión y servicios para la exportación.

Investigación Agrícola

La influencia de las organizaciones de productores se ha extendido más allá de la aceptación de los productos de investigación. Recientemente dichas organizaciones comenzaron a desempeñar un papel creciente en el establecimiento de las agendas de investigación de las instituciones públicas y en el financiamiento de actividades de investigación (Trigo 1993). También se han involucrado en la adaptación y diseminación de tecnología.

En algunos casos los productores han asumido virtualmente el papel desempeñado por el sistema de extensión pública a través del desarrollo de mecanismos propios de asistencia técnica, siguiendo el modelo del Consorcio Francés para la Experimentación en Tecnología Agrícola (CETA). Los grupos de consorcios rurales de experimentación agrícola (CREAs) en Argentina ejemplifican esta tendencia.

- En Costa Rica sobresale el caso de la colaboración público/privada para el establecimiento de un centro de investigación privado, que dio como resultado el surgimiento de la Dirección de Investigación Económica de la Caña de Azúcar (DIECA). Las acciones realizadas por la DIECA han permitido la centralización y regulación a nivel nacional de germoplasma de la caña de azúcar, con la consecuente racionalización de las variedades cultivadas en el país, mayor diversidad genética y mejores alternativas para el productor. Esto ha llevado a seleccionar variedades bien adaptadas con un excelente rendimiento agroindustrial, que pueden ser sembradas en diferentes condiciones agroecológicas. Además, la DIECA ha generado variedades promisorias de híbridos locales, obtenidos con semilla sexual.

- El convenio entre la Federación Nacional de Arroceros (FEDEARROZ), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) para el mejoramiento del arroz en Colombia constituye también una larga y exitosa experiencia en la interacción de los sectores público-privados en actividades de investigación y desarrollo agrícola. Esta relación triangular fue iniciada con el objetivo de introducir, adaptar y difundir en Colombia las variedades de arroz enano, desarrolladas por el Instituto Internacional de Investigación del Arroz (IRRI) en Filipinas.

- En un intento por disponer de capacidad para la producción masiva de insumos que incluyeran las tecnologías que había generado, el INTA en Argentina emprendió en 1987 una política de enlaces operacionales formales con entidades del sector privado en la industria de insumos agrícolas. Dos tipos de mecanismos fueron desarrollados dentro de este marco. El primero consistía en fijar acuerdos tecnológicos para la explotación de tecnologías ya desarrolladas por el INTA; el foco en este caso era la movilización del conocimiento generado por

la organización. El segundo mecanismo estaba formado por acuerdos de *joint ventures* y de "riesgos compartidos" para el desarrollo de innovaciones con base en demandas dadas u oportunidades de mercado; el foco en este caso era una mejor utilización de las capacidades científicas y tecnológicas existentes. Desde el inicio de estas políticas, más de 90 acuerdos de *joint ventures* fueron firmados y el sistema produjo 45 patentes para nuevas variedades de plantas, desarrollo de vacunas, maquinaria agrícola y otros.

Desarrollo de Semillas

En muchos países la reproducción vegetal privada y la producción de semillas han dependido de los trabajos de investigación y desarrollo realizados por los centros de investigación públicos. Las actividades de los institutos nacionales e internacionales de investigación —al introducir variedades de alta productividad de trigo y arroz y al desarrollar híbridos de maíz, sorgo, mijo perla y algodón— suministraron la base para el subsecuente desarrollo de compañías privadas de semillas.

- La Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA) vende líneas matrices a compañías nacionales privadas, que luego producen híbridos dobles para vender a los agricultores. Este proceso ha dado nueva vida a las pequeñas y medianas firmas que realizaban poca o ninguna investigación y que eran previamente dependientes en la obtención de líneas promisorias del sector público.

- El Patronato para la Investigación y Experimentación Agrícola del Estado de Sonora fue creado para canalizar fondos provenientes de organizaciones de productores y de crédito y así llevar a cabo investigación agrícola en ese Estado y facilitar la transferencia tecnológica a través de la reproducción de semillas fitomejoradas, producidas por el Centro para la Investigación Agrícola del Noroeste (CIANO). La iniciativa se llevó a cabo ante la percepción de que el Gobierno resolvía de manera muy lenta las necesidades tecnológicas de los productores y que la falta de un abastecimiento adecuado de fondos era un factor limitante de gran envergadura. En vista de ello, los productores aportaron los recursos y patrocinaron una

investigación complementaria junto con el programa público de investigación existente, implementado en el CIANO.

Servicios de Extensión

Los servicios de extensión se han convertido en los más importantes para los agricultores, ya que por este medio obtienen la información y la tecnología más relevante y actualizada. La extensión agrícola ha sido tradicionalmente una labor del sector público; sin embargo, debido a la amplia gama de actividades que produce, ofrece oportunidades importantes para el sector privado.

Los servicios de extensión privada por lo general se centran en la compra de cosechas no tradicionales o en la venta de insumos (semillas, químicos, fertilizantes, alimento para animales y maquinaria). Algunas veces las agroempresas privadas en países en desarrollo y desarrollados contratan a especialistas en extensión para administrar actividades de campo con múltiples funciones, tales como educación y promoción, suministro de insumos, instrucción y producción y refuerzo del envío del producto (Schwartz y Zijp 1993).

- En Ecuador muchos agentes públicos de extensión han conformado sociedades con pequeños agricultores semicomerciales y suministran insumos y asistencia técnica, y como remuneración tienen derecho a participar de la cosecha. Cuando la información técnica es un factor importante, su intercambio por parte de la cosecha se convierte en una sociedad comercial. Los agentes de extensión organizan pequeños grupos de agricultores, formando pequeños ciclos de cultivos comerciales que necesitan insumos y conocimientos técnicos. Los agricultores suministran la tierra y/o el trabajo y las ganancias son compartidas con los extensionistas luego de la recolección.

- En Argentina la cooperativa láctea SANCOR empezó a brindar asistencia técnica y a financiar la compra de insumos. Una procesadora láctea privada, la Serenísima, se centralizó en el servicio a agricultores medianos y grandes. Ambos tipos de servicios eran pagados por los productores. El paquete técnico diseminado por ambas organizaciones se centralizó en un uso mayor de la inseminación artificial, más eficiencia de los

alimentos concentrados y aumento en la conservación del forraje para generar más leche durante los meses tradicionalmente bajos de invierno.

- En Guatemala la empresa privada ALCOSA opera un programa de contratos de siembra que incluye los servicios de extensión. ALCOSA se concentra en pocos vegetales de "trabajo-intensivo" para el mercado estadounidense, que incluye brócoli, colifor y col de Bruselas, cultivados por pequeños agricultores en las tierras altas de Guatemala. A través de su relación con ALCOSA, los agricultores participantes han adquirido información sobre nuevos cultivos, variedades ya establecidas, uso de fertilizantes y plaguicidas, requerimientos de calidad para el proceso, y términos legales, contractuales y económicos entre el procesador y el cultivador.

- Los servicios de extensión privados están disponibles para la industria de frutas y vegetales congelados en Bajio, México, por parte de compañías transnacionales. En la medida en que el mercado creció y un gran número de cultivadores se convirtieron en suplidores de los procesadores, las transnacionales se involucraron en gran medida con los pequeños productores. Estas empresas contribuyeron a dar mayor acceso a las nuevas tecnologías y a la educación, lo cual incrementó la capacidad del país para competir en mercados de exportación de frutas y vegetales procesados.

Servicios para la Exportación

Entre los principales servicios de apoyo a las exportaciones pueden citarse: a) en el país: información comercial, certificación y control de calidad, envase y embalaje, financiamiento y seguro de crédito, aspectos legales, controversias, trámites y procedimientos, publicidad, ferias especializadas y distribución física internacional; y b) en el exterior: representaciones comerciales, ferias especializadas, misiones, negociaciones internacionales y promoción de inversiones (Tunik 1993).

Información comercial. Se refiere a las oportunidades de mercado, requerimientos y obstáculos. Tiene un papel particularmente importante en las exportaciones de productos agrícolas y

agroindustriales por las frecuentes restricciones con que debe enfrentarse en los mercados externos.

Sin excepción, los organismos oficiales de promoción de las exportaciones desarrollan la función de estos servicios. En muchos casos, los organismos del sector empresario ligados a la actividad exportadora (asociaciones de exportadores, cámaras u otras entidades gremiales) también cubren estas funciones.

Certificación y control de calidad. Los servicios de certificación para la exportación son generalmente provistos por un laboratorio oficial, que en algunos casos se financia con base en una tasa sobre la exportación, como el LATU en Uruguay. En otros países la función se ha dejado abierta a la competencia, como en Chile, donde existe una serie de instituciones privadas y universidades que compiten en la oferta de servicios de certificación para la exportación.

Para poder cumplir con los requerimientos de calidad para productos agrícolas y agroindustriales, es particularmente importante que el productor y el exportador posean una información completa y actualizada de las normas, especificaciones y reglamentos técnicos del país comprador, incluyendo aspectos de calidad comercial (residuos de pesticidas, certificados fitosanitarios y protección del medio ambiente).

Envase y embalaje. Los envases y embalajes inadecuados, no adaptados a los requerimientos del transporte y a la demanda del mercado comprador, constituyen un impedimento importante sobre todo para los nuevos exportadores. La función de servicio involucra un diseño estructural y gráfico y nuevos materiales y tecnologías, y generalmente es asegurada por institutos tecnológicos en los países donde no existen empresas especializadas de envase y embalaje.

Financiamiento para la exportación. Los servicios de apoyo financiero cubren el financiamiento en inversiones productivas, tanto en activo fijo como de preembarque y posembarque. Interviene la banca de desarrollo, oficial y privada.

Garantías y seguro de crédito a la exportación. En un número creciente de países en desarrollo se han establecido instituciones especializadas, por lo general de carácter privado, que ofrecen al exportador un seguro de crédito que cubre riesgos comerciales y riesgos políticos extraordinarios, estos últimos con la garantía del

gobierno. Este tipo de institución se halla en unos siete u ocho países de ALC.

Aspectos legales. Las cámaras de comercio o de exportadores, o bien consultorios jurídicos especializados, ofrecen apoyo en aspectos contractuales ligados al comercio exterior y a la resolución de controversias comerciales. En ciertos casos el apoyo del gobierno o una acción conjunta puede ser de gran importancia. Los servicios de apoyo en aspectos legales son igualmente importantes para la exportación y la importación.

Trámites y procedimientos de exportación. Tanto los organismos de promoción de las exportaciones como las cámaras y otras entidades gremiales ofrecen asesoramiento en esta área, especialmente para los nuevos exportadores, por medio de manuales de procedimientos, folletos o seminarios.

Publicidad para la exportación. La publicidad para la exportación incluye la preparación de material promocional como catálogos, folletos, material impreso y directorios. Estos últimos generalmente son producidos por cámaras o asociaciones empresariales privadas que cubren parte o la totalidad de su costo con base en anuncios publicitarios o auspiciadores. En ciertos casos, las instituciones oficiales participan en la preparación y el financiamiento de material publicitario para misiones, ferias y campañas promocionales.

Ferias especializadas. Un número creciente de países utiliza el instrumento feria como una herramienta de promoción para sus exportaciones. La tendencia es organizar y participar en ferias especializadas tanto dentro del país como en el exterior, antes que en ferias de tipo general. Además de las entidades gubernamentales que incluyen esta función entre sus actividades, las cámaras y agrupaciones de exportadores a menudo se involucran en estas acciones. Existen también casos de organizaciones feriales privadas que asumen responsabilidades de organización.

Distribución física internacional. La cadena de distribución física internacional incluye, además del transporte, todos los elementos de infraestructura física que aseguran el traslado del producto de exportación desde su origen al punto de destino. En el caso de los productos agrícolas, hay que incluir desde la etapa de poscosecha hasta la distribución de los bienes en los expendios minoristas del país

al que se exporta. Numerosos "consejos de usuarios" del transporte han expresado su interés en el tema más allá de sus funciones tradicionales (negociación de fletes e información sobre tarifas y medios de transporte).

Oficinas comerciales. Constituyen el servicio de apoyo a la promoción comercial más importante en el exterior y uno de los que demanda mayores recursos presupuestarios. Además de llevar a cabo investigaciones de mercado, detectar oportunidades comerciales, promover la inversión o coinversión extranjera y apoyar la participación en ferias, las oficinas comerciales aseguran un flujo permanente de información sobre el área geográfica bajo su responsabilidad. En ciertos países desarrollados, el sector privado cuenta con la posibilidad de destacar personal en las oficinas comerciales en el exterior; en otros casos las cámaras del país en el exterior son las que desempeñan estas funciones.

Misiones. El patrocinio oficial a las misiones de venta es otro aspecto de mucha importancia, ya que constituye uno de los mecanismos más eficaces para lograr el acceso a nuevos compradores y en muchas oportunidades se lleva a cabo como complemento a la participación en una feria especializada. En las misiones intervienen representantes del sector estatal y del privado.

Negociaciones internacionales. Esta función normalmente es responsabilidad de los ministerios de relaciones exteriores, con el apoyo de otras instituciones del sector público. El sector privado debería estar involucrado en la fase preparatoria y en la propia negociación; sin embargo, en muchos casos esto no se presenta en la práctica.

Promoción de inversiones. La inversión extranjera, individual o a través de un *joint venture* con una empresa local, no solo asegura la movilización de recursos financieros, sino que puede facilitar la captación de nueva tecnología o de canales de distribución en el exterior. En los últimos años se ha notado un creciente interés en la promoción de *joint ventures* con énfasis particular en la transferencia del *know-how* técnico o de canales de distribución en el exterior que pueda aportar el socio extranjero. La promoción de inversiones es realizada tanto por las instituciones públicas como por las organizaciones empresariales.

Perspectivas Futuras

Como parte del proceso de liberalización y apertura económica, el sector privado está llamado a desempeñar nuevas funciones, algunas en sustitución de las que tradicionalmente han correspondido a la esfera pública y otras inherentes a las nuevas demandas de servicios que se generan por el desarrollo de nuevas actividades y por el condicionamiento de los mercados internacionales.

No obstante, las reformas institucionales del sector agropecuario y el desarrollo de nuevas fórmulas de vinculación público-privada en la prestación de servicios se han presentado con diferente énfasis y velocidad en los distintos países de ALC. A pesar de ello, parece razonable afirmar que las reformas tienen un propósito y una dirección común en todas las naciones y que el ritmo de ejecución depende de las condiciones sociopolíticas de cada una de ellas.

Tal y como lo señala Trejos (1993), la respuesta del sector privado vinculado a la agricultura latinoamericana y a la prestación de servicios en particular no ha sido uniforme debido a varios factores. Entre ellos se encuentran su propia heterogeneidad, los diferentes grados de desarrollo de las organizaciones privadas, los niveles de protección (o desprotección) que tuvieron en el pasado (y que condicionaron su accionar) y la forma en que las actividades se vinculan al mercado internacional.

Se espera que en los próximos años los servicios a la agricultura experimenten modificaciones importantes, tanto en lo que concierne a la oferta como a la demanda. Nuevos y más variados servicios serán negociados en el mercado. Distintas formas institucionales aparecerán en la prestación de servicios, configurando vinculaciones *sui generis* entre los entes gubernamentales y las firmas privadas. Se observará una mayor presencia de las empresas transnacionales, ya sea en forma directa o por medio de *joint ventures*, filiales o concesiones. La exportación e importación de servicios tendrá un mayor peso en la cuenta corriente del sector externo y las instituciones financieras comenzarán a otorgar créditos para la compra de servicios (considerados como insumos indispensables) que antes no eran tomados en cuenta.

Los países de ALC deben prepararse para estas transformaciones que se preven en la estructura productiva y en el marco institucional. Eso significa, entre otras cosas, profundizar el escaso conocimiento que actualmente se tiene sobre este sector y sobre los factores que inciden en el suministro y en la demanda de servicios por parte de los agricultores y otras unidades de los sistemas agroalimentarios. Contribuir con este esfuerzo es un reto ineludible que deben afrontar todas aquellas personas y organizaciones vinculadas con la agricultura.

BIBLIOGRAFIA

AGUIRRE, J.; POMAREDA, C. 1991. Evolución de la unidad productiva, modernización y financiamiento de la organización empresarial en el desarrollo agropecuario. San José, C.R. IICA. (DIPI 88).

ALIDE (ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INDUSTRIALES Y CAMARAS DE LA ALIMENTACION). 1990. Rol de la banca de fomento en el contexto de la liberalización financiera: Un análisis comparativo. Lima, Perú.

_____. 1991. Del ajuste al desarrollo económico latinoamericano en los años noventa: El papel del sistema financiero y los bancos de fomento. Lima, Perú.

BANCO MUNDIAL. 1993. Informe sobre el desarrollo mundial Washington D.C.

BHAGWATI, J. 1984. Splintering and disembodiment of services and developing nations. The World Economy no. 7.

_____. 1987. Trade in services and the multilateral trade negotiations. The World Bank Economic Review 1(4).

CEPAL (COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE). 1988. Cooperación latinoamericana en servicios: Antecedentes y perspectivas. Santiago, Chile. Estudios e Informes de la CEPAL no. 68.

_____. 1989. Los servicios al productor en la fruticultura chilena de exportación. Santiago, Chile. LC/R.775.

COMISION DE EMPRESAS TRANSNACIONALES. 1988. El papel de las empresas transnacionales en el sector de los servicios. Comercio Exterior.

DEHTER, A. 1992. Planificación de la prestación de servicios de apoyo para el desarrollo rural. Santiago, Chile, FAO.

DUNNING, J. 1989. Transnational corporations and the growth of services: Some conceptual and theoretical issues. Nueva York, ST/CTC/SER.A/9.

FRANCOIS, J. 1990. Producer services, scale, and the division of labor. In Oxford Economic Papers no. 42.

FUNDACION CHILE. 1990. Manual del exportador hortofrutícola. Santiago, Chile.

GARATEA, C. 1992. La reestructuración de los esquemas de financiamiento del desarrollo agrícola y la importancia de los servicios financieros y no financieros. Ponencia. Guadalajara, Méx., ALIDE/IICA/FIRA.

Presentada en: Reunión Latinoamericana sobre Financiamiento Agrícola (10.).

HANSEN, N. 1990. Do producer services induce regional economic development? Journal of Regional Science 30(4).

IICA (INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA). 1991. Plan de acción conjunta para la reactivación agropecauria en América Latina y el Caribe. San José, C.R.

_____. 1993. Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R., BIRF.

LEIVA, J. 1988. Prediagnóstico del sector servicios en Costa Rica. San José, INDETEC.

MALNGREN, H. 1986. Negociación de reglas internacionales para el comercio de servicios. Perspectivas Económicas no. 54.

MESSERLING, P.; SAUVANT, K. 1990. The Uruguay Round: Services in the world economy. Washington D.C., BIRF/UNCTC.

OHSAWA, Y. 1990. Spatial competition and the joint consumption of services. Journal of Regional Science 30(4).

PEÑALOZA, T. 1989. La banca mexicana: Situación actual y perspectivas frente a la apertura de los servicios financieros. Comercio Exterior no. 39.

PETIT, M. 1993. Visión general sobre el papel de los sectores público y privado en la prestación de servicios de apoyo a la agricultura. In Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R. IICA/BIRF.

POMAREDA, C. 1991. La modernización de la agricultura ante los desafíos del escenario mundial. Ponencia. San José, C.R., IICA. (DIPI 84).

Presentada en: Congreso Nacional de Agrónomos. (14., Cali, Col.).

_____.; CEBREROS, A. 1992. Los mecanismos financieros requeridos para la modernización de la agricultura. Ponencia. San José, C.R., IICA. (DIPI 89).

Presentada en: Foro sobre la Reforma del Sector Agropecuario Mexicano (Campeche, Méx.).

_____. 1993. Servicios financieros para la agricultura: La complementariedad público/privada. In Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R., IICA/BIRF.

PRIETO, F. 1988. Los servicios al productor: Un análisis de oferta y demanda y lineamientos de política para su desarrollo. Santiago, Chile, CEPAL. LC/R. 672.

RIDDLE, D. 1986. Service-led growth: The role of the service sector in world development. Nueva York, Praeger.

RUGMAN, A. 1987. Multinationals and trade in services: A transaction cost approach. Weltwirtschaftliches Archives no. 123.

SCHWARTZ, L.; ZIJP, W. 1993. Responsabilidades públicas y privadas en el suministro de servicios de extensión. In Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R., IICA/BIRF.

SELA (SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO). 1985. Los servicios y el desarrollo de América Latina. Buenos Aires, Arg., Grupo Editor Latinoamericano. Papeles del SELA no.2.

_____. 1990. Servicios y desarrollo. Caracas, Ven. ERE.36.

SHELP, R. 1987. Trade in services. Foreign Policy no. 65.

TREJOS, R. 1993. Transformaciones en el sector privado de la agricultura. San José, C.R., IICA. Serie Documentos de Programas no. 44.

TRIGO, E. 1993. Relaciones del sector público y privado en el desarrollo de investigaciones agrícolas. In Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R., IICA/BIRF.

TUNIK, D. 1993. Servicios para la promoción del comercio: El papel del sector público y del sector privado. In Papel de los sectores público y privado en los servicios a la agricultura. San José, C.R., IICA/BIRF.

UNITED NATIONS. 1989. Trade in services: Sectoral issues. Nueva York, UNCTAD/ITP/26.

VANGRASSTEK, C. 1987. Comercio en servicios: Obstáculos y oportunidades. Perspectivas Económicas 59:48.

VEALE, S. *et al.* 1987. Trade in services: The US position. In The Fletcher Forum, invierno.

VILLASUSO, J.M. 1990. Reflexiones sobre el nuevo modelo de desarrollo. In Crisis económica y ajuste estructural. San José, C.R., Editorial EUNED.

VILLASUSO, J.M. 1992. La modernización agrícola: Nuevos servicios financieros y no financieros. Ponencia. Guadalajara, Méx.

Presentada en: Reunión Latinoamericana sobre Financiamiento Agrícola, ALIDE/IICA/FIRA (10.).

_____. 1993. Cambio estructural y reformas institucionales en la agricultura de América Latina y el Caribe. San José, C.R., IICA. Serie Documentos de Programas no. 43.

WALDORF, W. 1981. The demand for and supply of food marketing services: An aggregate view. USDA Misc. Publication.

WALTER, I. 1989. Global competition in financial services. Washington D.C. The American Enterprise Institute for Public Policy Research.

FECHA DE DEVOLUCION			

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
Apdo. 55-2200 Coronado, Costa Rica/Tel.: 29-02-22 / Cable: IICASANJOSE / Télex: 2144 IICA CR
Correo Electrónico EIES: 1332 IICA SC / FAX (506) 29-47-41, 29-26-59 IICA COSTA RICA