



Mona Lisa / Carlos Eduardo Rios Chacón / Oleo sobre lienzo / 2015

Perspectivas
Simbólicas
y de Sociedad

Aporte de la globalización a los servicios y de los servicios a la globalización: una reflexión desde el institucionalismo económico*

Recepción: 23/10/16 / Aceptación: 18/11/16

David Andrés Camargo Mayorga
david.camargo@unimilitar.edu.co

Artículo de reflexión / Universidad Militar Nueva Granada / Colombia

Magister en Educación y Economista. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas. Miembro del Grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad Gestión y Organizaciones - Universidad Militar Nueva Granada.

Ana María Alonso Mayorga
u2101054@unimilitar.edu.co

Artículo de reflexión / Universidad Militar Nueva Granada / Colombia

Estudiante de Economía de la Universidad Militar Nueva Granada y auxiliar de investigación adscrita al proyecto de investigación INV-ECO- 2076.

Ángel David Roncancio García
angel.roncancio@unimilitar.edu.co

Artículo de reflexión / Universidad Militar Nueva Granada / Colombia

Contador público y estudiante de la maestría en Educación de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente Investigador de tiempo completo y miembro del grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad, Gestión y Organizaciones de la Facultad de Ciencias Económicas

Resumen: Este artículo tiene como propósito analizar desde el institucionalismo económico el aporte de la globalización a los servicios y de los servicios a la globalización según lo planteado por Rubalcaba (2008). La principal conclusión es que las instituciones han potenciado el proceso de globalización económica haciendo que los aportes bilaterales entre servicios y globalización sean significativos y duraderos.

Palabras claves: Servicios; Globalización; Institucionalismo económico.

Abstract: This paper aims to analyze the contribution of globalization to services and services to globalization, as proposed by Rubalcaba (2008). The main conclusion is that institutions have strengthened the process of economic globalization, making bilateral contributions between services and globalization significant and lasting.

Keywords: Services; Globalization; Economic institutionalism.

Introducción

Décadas atrás, la globalización dejó de ser un problema para convertirse en una oportunidad, y para los servicios fue evidente este cambio cuando se pasó de una sociedad industrial a una servindustrial (Rubalcaba, 2008), es decir, se pasó de lo conseguido con la revolución industrial del siglo XVIII al Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés) de la década de los setenta del siglo XX con ocasión de las negociaciones del GATT (VII Conferencia del GATT que se denominó Ronda de Tokio realizada en 1973).

Este salto no fue abrupto, ya que el sector servicios dejó paulatinamente de ser invisible en el escenario

* Este artículo de reflexión es un producto derivado del proyecto de investigación INV-ECO- 2076 "Internacionalización de empresas de servicios: un estudio desde el enfoque de la teoría institucional" financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada en la vigencia 2016.

del comercio global. Según Rubalcaba (2008) algunos de los males que aquejaban a los servicios tenían que ver con la poca participación en el comercio entre países, exceptuando el turismo, las comunicaciones y el transporte.

Era claro que una sociedad industrial estaba llamada a perder poder competitivo, en comparación al sector servicios, el cual tuvo exportaciones al año 2014 por valor de 4.872 billones de dólares, lo que viene siendo una cuarta del valor de las exportaciones de bienes (OMC, 2015).

El tránsito entre autarquía y liberalización comercial de los servicios se aceleró desde la década de los setentas por fenómenos como la externalización y la contratación internacional, además del GATS. Sin embargo esto no significó que los servicios sólo se beneficiaran del proceso globalizador de la economía, sino que también la globalización aprovechó los servicios para potenciarse. Es este el tema de reflexión del presente artículo, sólo que para efectos del análisis se involucrará el institucionalismo económico.

Para cumplir con el propósito del documento, este se organiza así: la primera sección hace un recuento del institucionalismo definiendo las instituciones, la globalización y los servicios. En la segunda sección se relacionan la globalización y los servicios a partir del institucionalismo económico; y en la tercera y última sección se presentan algunas consideraciones finales.

1. Institucionalismo, globalización y servicios

1.1 Del institucionalismo viejo al nuevo

Los orígenes de institucionalismo económico se remontan a un comienzo común con la sociología, lo que en principio se denominó "institucionalismo norteamericano" o "viejo institucionalismo" (Hodgson, 2001; Reis Mourão, 2007).

Siguiendo lo que afirman North (1993) y Williamson (1989), los principios de la corriente del "viejo institucionalismo" fueron:

- La negación de las verdades irrefutables (*ceteris paribus*, precio como variable fundamental, etc.).
- La valoración de factores históricos, sociales e institucionales.

- El reconocimiento de cambio permanente.
- La preferencia por modelos dinámicos.
- El reconocimiento del complejo sistema de interdependencia entre individuos, instituciones y sociedad.
- La explicación de la economía a través de la historia y las relaciones institucionales, pero no mediante supuestos generalistas ni exclusivistas.
- La inducción como método de análisis.
- La revisión de las instituciones, en vez del homo economicus individualista.
- El énfasis en los efectos de la producción en el mercado.
- La focalización en el comportamiento de los agentes

Entre tanto que el "nuevo institucionalismo" se basó de acuerdo con North (1993) y Williamson (1989) en:

- La imperfección del mercado basada en el tamaño.
- La posibilidad de control de precios en una economía con pocos agentes.
- La permanencia de los desequilibrios de mercado.
- La discusión del supuesto de movilidad limitada de recursos y factores.
- El reconocimiento de la complejidad entre oferta y demanda.
- La negación del individualismo metodológico.
- La crítica a la maximización hedonista como piedra angular del comportamiento de los agentes.
- El reconocimiento de los contratos y derechos de propiedad.
- El mercado como una institución regulada por normas, costos intrínsecos y límites.

- La imposibilidad de la competencia perfecta.
- La búsqueda de modelos valiosos por la evidencia estructural, pero no por la inferencia predictiva.

1.2 Las instituciones y el comercio

Las instituciones son una forma de organización que ha creado la humanidad. Según Ayala (2000, p. 26) existen cuatro teorías de las instituciones: la neoclásica; la contractualista (confiere importancia a los mecanismos legislativos); la evolucionista (en la competencia del mercado sobreviven las mejores instituciones y por ende las más eficientes); y la histórica (explica la evolución de las instituciones como el resultado de los cambios en la historia humana). Estas teorías tratan en resumen sobre la existencia, la manera en que han evolucionado y lo que representan en la actualidad las instituciones; si su presencia significa el bien, el favor y el servicio a la comunidad o argumentan la desigualdad que trae para los individuos el poder que pueden tener unos pocos sobre los demás.

En la tabla 1 se presentan algunas definiciones para las instituciones a partir del trabajo de Ayala (2000).

Tabla 1. Definiciones de institución

Schotter	Enfatiza el papel de las instituciones para resolver problemas en la vida social.
Boudon	Son restricciones que ayudan a evitar el lado negativo de las acciones económicas y políticas presentes en cualquier acción colectiva.
Elster	Acentúa la capacidad que tienen las instituciones para potenciar a los agentes para trabajar colectivamente y producir beneficios sociales.
Bates	Indica que las instituciones ayudan a reconciliar la racionalidad individual (egoísta y maximizadora) y la racionalidad social presente en las acciones colectivas.

Fuente: Ayala (2000, p. 62)

De manera general, Ayala (2000, p.46) define las instituciones como: "(...) un conjunto de reglas y normas. Las organizaciones son las instancias o arenas en las cuales los individuos se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones cooperativas y actuar como "actores colectivos" en el mercado, por supuesto de acuerdo con las reglas contenidas en las

instituciones existentes. Las instituciones también se diferencian de los agentes que las operan, es decir, los partidos, las burocracias, las empresas o las familias no son instituciones más que en la medida en que están regidas por reglas externas o internas".

Para la coexistencia de los seres humanos se crearon límites, se establecieron leyes y normas que permitieran la armoniosa convivencia entre las personas, que dieran orden al comportamiento humano, estas son las instituciones, las cuales se pueden clasificar como formales e informales (North, 1993). El devenir de estas dio lugar a procesos económicos a los que se respondió individual y colectivamente en busca del bienestar.

Tales instituciones tomaron diferentes formas y le dieron impulso a los mercados. Estos empezaron a surgir con el trueque, inicialmente se originaron en pequeñas localidades creando un ambiente propicio para el desarrollo del comercio. Pero al pasar el tiempo y con el crecimiento de las ciudades, el intercambio de bienes creció hasta encontrar un mercado más fragmentado, especializado y con una mano de obra más definida, donde la comercialización pasó de productos artesanales a industriales, y posteriormente a servindustriales.

Al especializarse la economía, se generaron empleos más especializados por la necesidad de dividir el trabajo. Se necesitaron instituciones fuertes para resguardar la pujante actividad económica, pero estas fueron evolucionando a medida que se transformó el mercado, aunque no mutaron en todas las economías del mismo modo y a la misma velocidad (Acemoglu & Robinson, 2013).

Para North (1993, p. 163): "Las innovaciones específicas y los instrumentos institucionales particulares evolucionaron como resultado del juego recíproco de dos fuerzas económicas fundamentales. Una de ellas fue la economía a escala asociada con un volumen creciente de comercio, la otra fue el desarrollo de mecanismos perfeccionados de coacción que permitió el cumplimiento obligatorio de los contratos a costos más bajos".

Con esto se abrió la puerta al comercio entre países que aprovecharon las materias primas, insumos (incluyendo mano de obra), los cuales podían ser adquiridos dentro de su territorio a un menor costo (desde la década de los setenta con ocasión de la deslocalización económica, se externalizó y

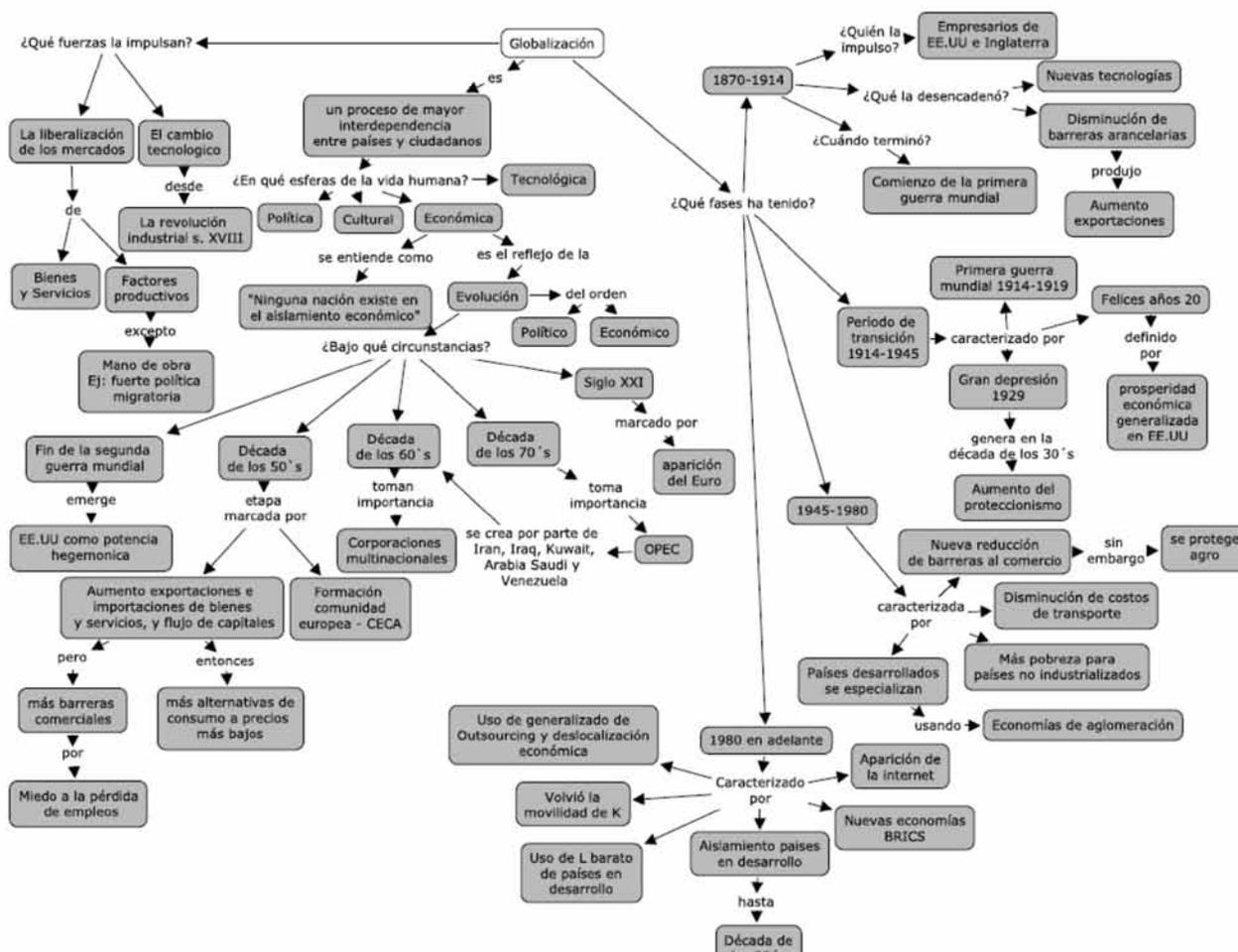
se contrataron los servicios fuera de las fronteras nacionales), por lo tanto, el producto terminado fue ofrecido a un precio más bajo en comparación a lo que lograrían ofertar otros productores extranjeros. Este hecho impulsó las exportaciones y el progreso de cuantiosas actividades económicas.

Esto condujo a la apertura de nuevos mercados y vínculos comerciales, dando paso a la internacionalización vía

especifican sus fases desde finales del siglo XIX y buena parte del siglo XX en la Ilustración 1.

En complemento, Rubalcaba (2008, p. 194) define la globalización desde un enfoque económico como: "(...) la interacción de mercados, que se produce entre dos o más países que pueden llegar a establecer vínculos formales para fortalecer sus lazos comerciales. Puede existir integración de mercados

Figura 1. Globalización y su evolución en los siglos XIX y XX



Fuente: Elaboración propia a partir de Carbaugh (2009) y Kalmanovitz (2007).

exportaciones o también conocido como comercio internacional transfronterizo.

1.3 Globalización e internacionalización

La globalización como proceso de mayor interdependencia entre países y ciudadanos se da en diferentes esferas de la vida humana (económica, política, cultural y tecnológica), siendo la económica el resultado de la evolución de un orden político-económico (Carbaugh, 2009), según se muestra y

sin globalización, pero nunca globalización sin integración de mercados".

Las redes que unen el mundo ha hecho posible la interacción de personas de distintos países con diferentes culturas, lenguajes, conocimientos, etc., más aun en los siglos XIX y XX, en donde se ha profundizado el proceso, haciendo que las naciones estrechen lazos económicos, sociales y políticos, concediendo el comercio internacional y la apertura de mercados a la humanidad.

Esto ha traído beneficios, entendiendo que “La apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido en caso contrario” (Stiglitz, 2002, p. 37).

Los servicios¹ hacen parte activa de la globalización, ya que las empresas que contaban con un amplio avance tecnológico y que involucraron los servicios como factor de producción tuvieron una oportunidad de expansión, crecimiento, difusión y desarrollo, al poder incursionar en nuevos mercados, lo que significó mayores utilidades, sostenibilidad, reconocimiento de marca y presencia en mercados foráneos.

Dicha expansión facilitó en primera instancia la “internacionalización”, la cual corresponde a una de las primeras fases de la globalización, en tanto que: “Las formas clásicas de internacionalización son el comercio internacional transfronterizo y el movimiento de capital, el cual se refiere a la inversión directa extranjera, así como los procesos de fusión y adquisición internacionales. Existen otras dimensiones como el movimiento del factor trabajo y el desplazamiento del consumidor fuera de las fronteras” (Rubalcaba, 2008, p.198).

2. Globalización y servicios: relación bidireccional

La relación servicios y globalización no es en un solo sentido, es bidireccional, es decir, la globalización le ha aportado a los servicios y los servicios han hecho lo propio con la globalización.

Para esclarecer esto, empezaremos explicando que la globalización influye en los servicios según Rubalcaba (2008, p. 192), en tres aspectos: las ventajas comparativas, las estrategias competitivas de las empresas y la tecnología.

En cambio los servicios contribuyen a la globalización de otras tres maneras según el mismo Rubalcaba (2008, p. 192):

“- Servicios que posibilitan la globalización estableciendo redes de transporte y comunicación: estos actúan como puente para el intercambio de bienes y servicios desde diferentes lugares del mundo, reduciendo el tiempo y las distancias significativamente y desarrollando el comercio global.

¹ Un servicio puede ser definido como un cambio en la condición de una persona o de un bien perteneciente a una unidad económica que resulta de la actividad de otra unidad económica” (Hill, 1977, citado por Correa, 1991, p. 53).

- Servicios a empresas que prestan un apoyo a la internacionalización de la actividad: brindan orientación legal, de mercado y en algunos casos de contratación de personal en el extranjero.

- Servicios al consumidor que se ofrecen dentro de la economía global: los más representativos de este grupo son servicios como el turismo, las artes, el cine, la educación y los deportes.”

Por tal razón los servicios contratados a empresas externas crean accesibilidad a recursos, fomentan la especialización del trabajo y maximizan las ganancias. Características que en últimas desarrollan y consolidan la competitividad empresarial.

Las compañías adquirieron y adoptaron estrategias en su operación, atravesaron por procesos de deslocalización, externalización y *outsourcing*.

Rubalcaba (2008, p. 218) define la deslocalización como la transferencia de ciertas actividades producidas de un lugar a otro, dando paso a la externalización. Esta significa la transferencia de actividades internas a empresas externas, haciendo subcontratación de actividades productivas (*offshoring*).

Los empresarios buscando fortalecer los lazos comerciales, vieron provechoso delegar parte de sus procesos de producción en sitios distintos a donde tenían establecidas sus compañías, lo que Rubalcaba (2008) citando a Van Welsum & Vickery (2004) denomina como *insourcing* internacional. Esta práctica en palabras de Trujillo & Galvis (2012, p.1) les proporciona recursos e insumo a costos más bajo a las empresas en lo que definen como: “*Business Process Outsourcing* (BPO) [que] es una opción para el incremento de la competitividad de las empresas en la medida en la que la economía mundial exige centrarse y fortalecer al máximo las especialidades y las competencias organizacionales es decir priorizar su “*Core Business*” para así crear valor y diferenciarse de la competencia; por tanto la filosofía que dirige BPO es “Haz lo que sabes hacer mejor, y deja todo lo demás en manos de otro”.

Es claro que para sobrevivir a la globalización las empresas han requerido una capacidad competitiva, que los ha obligado a mejorar la calidad, a bajar los precios, a disponer de una infraestructura suficiente para sus necesidades de producción, y a desenvolverse en una economía a escala global. Hay que reconocer

que no todos los países y sus compañías han contado con las mismas condiciones, algunos se han visto limitados en mercados que cuentan con tecnología disímiles, difíciles de nivelar, y otros han enfrentado problemas institucionales a diferentes niveles que se han constituido en obstáculos infranqueables que los conducen al atraso y el subdesarrollo.

2.1 Globalización económica e instituciones

“Las pautas de consumo que el mundo rico exporta e impone al mundo en desarrollo someten a este último a relaciones de intercambio que agudizan su dependencia, perpetúan sus desequilibrios internos y amenazan su identidad cultural. Son los países industrializados los que controlan la producción y comercialización de los insumos y productos de las tecnologías de punta y de gran parte de la producción industrial. Son también estos países los que difunden el criterio de que tales tecnologías y productos son imprescindibles y preferibles para cualquier sociedad que aspire a incrementar el bienestar de sus miembros” (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 2010, p. 83).

Frente a esto, los países en desarrollo tuvieron limitaciones en contraste con los potentes mercados internos e industrializados que sí tuvieron otros países, lo que ha mostrado las desventajas que trajo abrirse a la globalización para algunas naciones.

Al no beneficiarse todos los países de las prácticas comerciales y de las consecuencias derivadas de la globalización económica, se requirieron medidas de política pública que atendieran a los perdedores del juego comercial.

En este sentido, las relaciones sociales las construyen los miembros de una nación, los cuales pueden llegar a tener intereses individuales similares, que para defenderlos se organizan de tal manera que los líderes luchan por el bienestar e intereses en común; en palabras de Arthur Bentley fundador de la teoría de grupos: “no hay grupo que no tenga su interés” (Olson, 1971, p. 18). En el caso de las empresas, estas usan las agremiaciones sectoriales para defender sus intereses colectivos, buscando influir a través del *lobby* en las decisiones gubernamentales para conseguir beneficios.

Se establece un vínculo de reciprocidad entre las fuerzas de los grupos colectivos y la influencia del gobierno en una nación, juntas ambas fuerzas tienen

autoridad y dominio para apelar a sus objetivos, es esta negociación la que permite la toma de decisiones que puede conducir a una senda de desarrollo a las economías o las puede dirigir al fracaso.

Los organismos y entidades que gobiernan un país en temas políticos, administrativos y económicos pueden gestar progreso económico o encaminar una nación hacia el estancamiento, la pobreza y la crisis, esto depende de la manera en que los funcionarios públicos ejerzan su rol en la sociedad, de las políticas públicas que se eligen, de los organismos encargados del control monetario y de la manera en que se aplican las políticas fiscales.

De manera que “(...) una institución es eficiente en la medida en que genera condiciones para que los individuos realicen elecciones económicas estables y propicie la coordinación de decisiones colectivas” (Ayala, 2000, p.74).

Las economías pasan por momentos de auge, recesión, depresión y recuperación según el ciclo económico; en todas estas etapas se crea especulación sobre el devenir de las variables del mercado, por esta razón las instituciones deben emanar estabilidad, seguridad y ecuanimidad para la tranquilidad de la población y sus inversiones productivas.

El gobierno como agente político-administrativo tiene una estructura organizacional cuya eficiencia depende de las interacciones internas y de la integridad de sus funcionarios. De manera que la forma de proceder de los individuos puede generar fortaleza o debilidad institucional, claves para afrontar el proceso de globalización.

Los economistas neoclásicos² han explicado el dinamismo del mercado basándose en la competencia perfecta e intercambio libre de la demanda y oferta, con supuestos de información perfecta para la toma de las mejores decisiones y demás condiciones irreales. Desde esta perspectiva, las instituciones surgen por la necesidad de los individuos de conciliar tanto las elecciones individuales, de corte egoístas y maximizadoras, con las elecciones sociales maximizadoras del bienestar colectivo (Ayala, 2000, p. 92).

Los clásicos por su parte, reconocieron el papel de las instituciones, al entender el mercado como una

² Estos han usado el enfoque de la utilidad esperada o también llamada la teoría de la elección racional para modelar el comportamiento humano.

interacción más compleja a las fuerzas del mercado, es decir, como un proceso concluyente y definitivo para dar orden a una sociedad.

En este sentido, "El interés individual contrastado con otros intereses debía dar lugar a unos equilibrios, a una combinación de la libertad individual que ejercida contra otras libertades debería conducir a restricciones mutuas que conducirían a su vez hacia el bien común" (Kalmanovitz, 2001, p. 218).

Mancur Olson, Russell Hardin, Michael Taylor y Howard Margolis han demostrado que en un mercado los individuos al interactuar repetitivamente, crean una conducta cooperativa que hace que maximicen sus ganancias. Esta relación costo-beneficio crea convenios que de alguna manera representan el orden social de un grupo amplio o pequeño de individuos, intervención institucional que puede destruir las características creadas en el mercado (Olson, 1971).

3. Consideraciones finales

Las personas buscan aproximarse a semejantes que tengan intereses y objetivos comunes, ya que entre mayor sea el número de individuos que atraiga una tendencia, más fuerza adquiere, y es más grande la influencia que puede ejercer y usar para su propio beneficio. El fenómeno de globalización se erige pues como un interés común que denota un proceso aparentemente incontenible. La decisión de globalizarse pasa por "Las elecciones individuales [que] son la raíz de las elecciones sociales; las sociedades, culturas o instituciones" (Ayala, 2000, p. 105).

De este modo tiende a afirmarse que los aportes de la globalización a los servicios son más fuertes, gracias a la inercia del mismo proceso. El medio donde se desarrollan las personas, crecen y se adaptan, hace que adquieran hábitos a lo largo de su vida convirtiendo la realización de acciones en algo inercial, pero cuando al intercambio se torna dificultoso, se requiere de un tercero que brinde seguridad y estabilidad, este factor influye en el dinamismo del mercado. En este punto son las instituciones quienes obstruyen el curso de un mercado racional y alteran las elecciones de los individuos.

El desarrollo de un intercambio trae costos de información, negociación y cumplimiento de acuerdos; el costo de adquirir la información necesaria y satisfactoria es la pieza fundamental en

una negociación, porque trae consigo la valoración del producto, los insumos y materiales usados en la fabricación de un bien o servicio. Proceso que gracias al aporte de los servicios a la globalización se reduce básicamente a la aportación de las tecnologías.

En concordancia Keynes citado por Ayala (2000, p. 134) afirma que: "Las instituciones carecerían de importancia si los hombres y mujeres no tuvieran la menor noticia de su existencia. Las instituciones son importantes porque los individuos en sociedad comparten información acerca de ellas. La información es el lubricante más importante del intercambio, sin ella no sabríamos de la existencia de mercados, productores, consumidores, bienes y servicios, precios, calidades, tecnologías y costos. La falta de información alimentaría nuestros miedos, pánicos e incertidumbre, y probablemente nos llevaría a tomar decisiones equivocadas".

En resumen, sobre las instituciones reposan los cimientos de la convención de los tratos y negociaciones en un mercado, y la cantidad de organizaciones especializadas para ser posible la reciprocidad económica. Por tanto "A mayor especialización, número y variabilidad de los atributos valiosos, mayor será el peso que deberá ponerse en instituciones confiables que permitan a los individuos participar en contrataciones complejas con un mínimo de incertidumbre en cuanto a que los términos del contrato se puedan realizar" (North, 1993, p. 52).

Por tal motivo, la confiabilidad institucional es pieza clave para el progreso económico, las sociedades establecen limitaciones para la conducta humana. Los individuos prefieren tener negociaciones duraderas que aporten estabilidad ante el caos, el problema se origina en la escasa información que se conoce de la contraparte en la negociación, esto tiende a generar la necesidad de un agente externo (arbitro).

En este caso las empresas se ven afectadas por los costos de transacción, estos elevan el valor de la materia prima, las negociaciones y servicios que emplean para finiquitar la compra-venta internacional. Además si el entorno donde comercializan es inseguro, requiere de más servicios para proteger su capital, lo que hace que las empresas no se establezcan a largo plazo, sino que busquen inversiones de corto plazo sin muchas condiciones de permanencia. Esta sería condición negativa que arrastra la globalización por acción de los servicios.

Para que el mercado tenga dinamismo, las instituciones se deben tejer con la intención de reducir la incertidumbre, asegurar el cumplimiento de los acuerdos y respaldar el proceso de demanda y oferta de los servicios y bienes transados en el mercado.

Es importante reconocer que las instituciones de carácter informal (North, 1993) le dan forma también a la realidad económica, en tanto que dilucidan la manera en que los individuos aprecian el mundo (subjetivamente), ya que a raíz de esto las personas evalúan las opciones y toman decisiones, expresan opiniones que afectan tanto a la economía como a la política, por la relación tan estrecha que tienen estas dos en la vida social.

Estas instituciones tejen grupos que de acuerdo con Gaetano Mosca citado en Olson (1971, p. 27) "(...) [luchan] con otros grupos. Este instinto asimismo es la causa de la formación de todas las divisiones y subdivisiones que surgen dentro de una sociedad y ocasionan conflictos morales y a veces físicos".

Grupos e intereses fueron los que en la década de los setenta del siglo XX, hicieron que las economías de los países industrializados, que ya eran naciones con vocación hacia los servicios (Rubalcaba, 2008), promovieran el incremento de la inversión y el crecimiento económico, gracias a la creación de instituciones formales para regular el comercio de servicios en el marco del GATT (desde 1995 denominado OMC).

Para terminar, si las compañías maximizan ganancias, estas han aprovechado lo que está a su alcance para lograrlo, usando en muchos casos la globalización para expandirse. Esto ha sido resultado de instituciones que sostienen los intercambios comerciales a nivel local e internacional, y mantienen la reciprocidad entre servicios y globalización, haciendo que su relación sea importante y perdurable en ambas direcciones a lo largo del tiempo.

Referencias

- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2013). Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Ediciones Deusto, Barcelona.
- Ayala, J. (2000). Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica, México
- Carbaugh, R. (2009). Economía internacional. Cengage, México.
- Trujillo, N. & Galvis, D. (2012). Business process outsourcing (BPO) y outsourcing (tercerización) en Colombia. Icesi, 1.
- Correa, C. (1991). Comercio internacional de servicios y países en desarrollo. Ides, 53.
- Hodgson, G. (2001). El enfoque de la economía institucional. Revista Análisis Económico, Universidad Autónoma Metropolitana, XVI (33): 3-41.
- Kalmanovitz, S. (2001). Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia. En S. Kalmanovitz, Las instituciones y el desarrollo económico en Colombia. Editorial Norma S.A., Bogotá.
- Kalmanovitz, S. (2007). Colombia en las dos fases de globalización. En: Revista de Economía institucional. Universidad Externado de Colombia, 9 (17): 43 – 74.
- Max-Neef, M., Elizalde, A. & Hopenhayn, M. (2010). Desarrollo y autodependencia. En: M. Max-Neef, A. Elizalde, & M. Hopenhayn, Desarrollo a escala humana. (pág. 83). Madrid (España).
- North, D. (1993). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica, México.
- Olson, M. (1971). La lógica de la acción colectiva: bienes públicos y la teoría de grupos. Noriega Editores.
- Organización Mundial de Comercio–OMC (2015). Estadísticas del comercio internacional 2015. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_toc_s.htm
- Reis Mourão, P. (2007). El institucionalismo norteamericano: origen y presente. Revista de Economía Institucional, Universidad Externado de Colombia, 9 (16): 315-325
- Rubalcaba, L. (2008). Los servicios en la economía Europea: Desafíos e implicaciones de política económica. Fundación Rafael del Pino, Barcelona.
- Stiglitz, J. (2002). El malestar en la globalización. Santillana Ediciones Generales, S.L., Madrid (España).
- Williamson, O. (1989). Las instituciones económicas del capitalismo. Fondo de Cultura económica, México.