

## Resumen

Las empresas de servicios han adoptado diversas formas de estructuración y organización para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que plantea la globalización de los mercados. El presente artículo centra su estudio en el *offshoring*, o contratación internacional de servicios, fundamentalmente servicios a empresas habilitados por el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación, y pretende evaluar el alcance de este fenómeno en materia de comercio exterior, inversiones extranjeras directas y empleo. Se observa el gran dinamismo de los servicios empresariales en materia de intercambios e inversiones, a la vez que se intenta determinar la fracción del empleo total potencialmente afectado por el *offshoring* de servicios.

*Palabras clave:* servicios, servicios a empresas, *offshoring*, deslocalización, comercio, inversiones, empleo.

## Abstract

Services firms have adopted different forms of structuring and organization to face the challenges that emerge from globalization as well as to take advantage of the opportunities it offers. This paper studies *offshoring*, or global sourcing of services, in particular business services fostered by the development of information and communication technologies, and evaluates the impacts of this phenomenon in international trade, foreign direct investment and employment. The important growth of business services in global exchanges and investments is analysed and the share of employment potentially affected by *offshoring* of services is estimated.

*Key words:* services, business services, *offshoring*, trade, investment, employment.

*JEL classification:* F10, F21, L84, L86.

# DESLOCALIZACIÓN Y OFFSHORING DE SERVICIOS A EMPRESAS

Luis RUBALCABA

Gisela DI MEGLIO (\*)

Universidad de Alcalá

Desirée van WELSUM (\*\*)

OCDE

## I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre las empresas, en particular las dedicadas a prestar servicios, se han transformado a la luz de las presiones competitivas que se derivan de una serie de factores como la globalización, el avance de las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), la liberalización de ciertos mercados y el avance del mercado interior europeo. En el actual entorno, las empresas pueden buscar proveedores, clientes y modos de estructuración y organización en un amplio rango de localizaciones remotas. Indudablemente, se trata de un proceso dinámico con repercusiones sobre el empleo y el valor añadido, el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED).

Dentro de las diversas formas organizativas que utilizan las empresas de servicios para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que plantea la economía global se encuentran la deslocalización, externalización, *offshoring*, *insourcing* y *outsourcing*. La deslocalización hace referencia a la transferencia de ciertas actividades producidas en un lugar hacia otro. Sin embargo, en la actualidad este término se restringe principalmente a los flujos regionales (por ejemplo, los flujos dentro de la UE). La externalización significa cualquier transferencia de actividades internas a empre-

sas externas. Es, fundamentalmente, un cambio de organización. El *offshoring* de servicios implica tanto la subcontratación internacional (lo que da lugar a un comercio de servicios no afiliado) como la contratación internacional en filiales en el exterior (lo que da lugar a la IED y a un comercio de servicios afiliado). En el gráfico 1 se definen la naturaleza y el ámbito del *offshoring*, o contratación internacional, en función de una matriz de localización y control, desde el punto de vista de una empresa usuaria de servicios. Los servicios se pueden suministrar de forma interna (*insourcing*) o mediante un proveedor externo (*outsourcing*), y desde dentro del país (nacionalmente) o desde un país distinto (internacionalmente). Ciertas observaciones informales sugieren que dos tercios del *offshoring* se dan entre partes relacionadas entre sí, y otros dos tercios del *outsourcing* tienen lugar en el ámbito nacional.

Las empresas ubicadas en distintos países, con distintas historias, idiomas y socios comerciales buscan diferentes estrategias para resolver el dilema que surge entre la contratación local o nacional y el *offshoring* internacional. Un informe de la OCDE (2004a) expone que para competir con los ahorros de costes internos que se consiguen a través del *offshoring* y de *joint ventures* en el extranjero, los subcontratistas internacionales (es decir, proveedores de

GRÁFICO 1  
**OFFSHORING, OUTSOURCING E INSOURCING — UNA MATRIZ ILUSTRATIVA**



Fuente: van Welsum y Vickery (2005a).

servicios externalizados) trasladaron parte de sus actividades al extranjero mediante IED y subcontratación. El hecho de que las multinacionales hayan conseguido la misma base de costes ha provocado que las empresas autóctonas establecidas en el extranjero respondan abriendo operaciones de *front-office* en mercados de países desarrollados, con el fin de competir en el país de origen del *outsourcing* con las empresas multinacionales que suministran los servicios. Por su parte, esto ha forzado a las empresas multinacionales proveedoras de servicios externalizados a expandir su actividad de *offshoring*. Ésta es sólo una de las explicaciones que se encuentran detrás de los criterios empresariales para resolver el dilema del *offshoring*.

El efecto que el fenómeno del *offshoring* de servicios tiene sobre el empleo se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los políticos. Algunos informes de medios de comunicación cifran

las pérdidas de empleos potenciales debidos al *offshoring* internacional en cientos de miles para Europa y Estados Unidos (1). Sin embargo, dichos informes tienden a basarse en la interpretación de observaciones informales, por lo que no están fundados en datos concretos. En la actualidad, no existe información oficial que evalúe el alcance del *offshoring* de servicios. Los servicios podrían seguir las tendencias de deslocalización que han existido en el ámbito de las manufacturas durante varias décadas. Dichas tendencias podrían resultar en una posible pérdida inicial de empleo en el país de origen y creación de puestos de trabajo en el país receptor de las actividades de servicios subcontratadas. No obstante, a largo plazo, el aumento de la productividad y la eficiencia debería mejorar el crecimiento también en el país de origen y generar nuevas oportunidades de empleo. Asimismo, poco se sabe sobre el actual tamaño y magnitud de este efecto y sobre los efectos de sustitución

entre los nuevos empleos creados en el exterior y los empleos existentes.

Recientemente, se han comenzado a analizar los efectos de la subcontratación y el *offshoring* de servicios sobre la productividad y, aunque el fenómeno es bastante complejo y los resultados económicos del *offshoring* de servicios dependen de los distintos modelos establecidos, dichos efectos parecen ser positivos (por ejemplo, Abramovsky y Griffith, 2005; Amity y Wei, 2006). No obstante, «es difícil ofrecer conclusiones sólidas, en particular en cuanto al bienestar global de los países» (Markusen, 2005).

Dentro del sector terciario, los servicios a empresas (SEM) destacan como actores clave de la estrategia internacional de la mayor parte de las grandes compañías. Asimismo, dicho sector ha sido uno de los motores de crecimiento de la UE-25 en materia de empleo y valor añadido en las últi-

mas décadas (Rubalcaba, 2007). Los adelantos tecnológicos, en especial en el campo de las TIC, han afectado especialmente a los SEM, potenciando su comerciabilidad y, con esto, su posibilidad de proyección internacional. En este contexto, el objetivo del presente artículo es estudiar el *offshoring*, o contratación internacional, de SEM habilitados por las TIC. A tal fin, el artículo se organiza de la siguiente manera: en el apartado II, se definen los SEM y se presenta un marco analítico útil para entender las formas básicas en las que éstos interactúan con la globalización; en el III se intentan identificar las principales actividades y países que lideran las tendencias globalizadoras de los SEM; en el IV se analiza la actual magnitud y potencial de crecimiento de la globalización y de la contratación internacional de los SEM habilitados por las TIC, a través del comercio y la IED; asimismo, se analiza el posible impacto del fenómeno del *offshoring* sobre el empleo. Por último, se exponen unas reflexiones finales.

## II. SERVICIOS A EMPRESAS Y GLOBALIZACIÓN

Los servicios a empresas (SEM) pueden definirse como aquellas actividades reales (no financieras) que influyen primordialmente en la competitividad de las empresas a través de su utilización como *inputs intermedios* en la cadena de valor, y mediante las *ganancias en calidad e innovación* resultantes de la prestación interactiva entre proveedor-cliente-servicio (Rubalcaba, 2007). Dentro de esta categoría de servicios se incluye una serie de actividades heterogéneas. Algunas son de larga tradición histórica (como la contabilidad, la abogacía o la ingeniería) y otras son más novedosas (como los servicios vinculados a Internet). Cier-

tos servicios a empresas presentan un perfil avanzado (como los servicios informáticos, los de comunicación electrónica o los de I+D) y otros son de naturaleza operativa (como la seguridad o la limpieza industrial). Asimismo, hay servicios intensivos en capital físico (como son los servicios especializados de alquiler y *leasing*), en capital tecnológico (como los servicios de Internet), en capital humano muy cualificado (como los servicios de consultoría avanzada) y, por último, servicios intensivos en trabajo poco cualificado (como la limpieza industrial de edificios).

Ante semejante diversidad, se deduce que no todas las actividades que componen los SEM se involucran de la misma manera en la actual oleada de globalización de servicios. Entre sus actores principales se incluyen los servicios de atención al cliente, servicios de administración y servicios profesionales (contabilidad, jurídicos, consultoría de gestión, *marketing*, I+D, recursos humanos, informática e información). En algunos casos, las compañías precisan servicios para aumentar la calidad de sus productos y procesos y, en otros casos, los servicios demandados se relacionan con el asesoramiento sobre estrategia internacional. Otros servicios colaboran con el *marketing* en el extranjero o permiten a las empresas concentrarse en sus tareas más importantes. Los avances tecnológicos en el campo de las TIC tienen mucho que ver en este proceso de internacionalización, puesto que, por un lado, han posibilitado la creación de nuevos SEM negociables y, por otro, han potenciado la comerciabilidad de los SEM ya existentes.

Los SEM contribuyen a la globalización de las empresas de diversas formas: mejorando el acce-

so a los *inputs* productivos (capital, innovación técnica, mano de obra y conocimiento), mercados (nuevos y viejos mercados, marcas y reputación) y ubicación (*outsourcing* y *offshoring* a países de menores costes, transporte y comunicación entre las distintas localizaciones). De esta forma, los servicios son capaces de contribuir a la integración de los mercados y a la competitividad comercial (Rubalcaba, 2006; Rubalcaba y Cuadrado, 2002). En ciertos casos, unen a entidades geográficamente distantes (comunicaciones), y en otras ocasiones, crean vínculos entre entidades distantes desde el punto de vista económico y sociocultural (servicios jurídicos, consultoría estratégica, servicios de idiomas, ferias y exposiciones, etcétera). Al contrario que la globalización de la producción de bienes, que tiende a crear un efecto de sustitución entre lo que se produce localmente y lo que se produce globalmente, los servicios se benefician de la complementariedad. Algunos servicios deben su existencia a la diversidad económica, social, geográfica o cultural. Muchos servicios contribuyen a la integración de mercados mediante la diversidad.

Cabe destacar que la propia naturaleza de las actividades de servicios y las particularidades presentes a la hora de comercializarlos condicionan su internacionalización. Hay algunas actividades que se adaptan mejor al contexto internacional y otras cuya dimensión local no permite una expansión transfronteriza. Muchos SEM, por ejemplo, presentan un alto nivel relativo de comercio por la influencia de las TIC o por la estandarización de su producción. La provisión internacional de servicios se ha clasificado por «modos de suministro» (2). Esto forma parte de la base del Acuerdo General de Comercio de Servicios,

(véase van Welsum, 2003, para más información). Karsenty (2002) presenta algunas estimaciones aproximadas de la importancia global de cada uno de los modos de suministro, principalmente mediante el uso de categorías de la balanza de pagos. El modo de suministro más amplio es el 3, que, si se estima mediante estadísticas del volumen de ventas de las filiales locales de las empresas multinacionales (base de datos FATS de la OCDE), asciende a aproximadamente dos billones de dólares. Se calcula que el modo 1, estimado mediante las exportaciones de servicios comerciales (excluidos los viajes), ronda el billón de dólares, y que el modo 2 mueve unos 500.000 millones de dólares, basado en la exportación de viajes. Por último, el modo 4, estimado por la categoría de la balanza de pagos «compensación transferida de empleados», se encuentra cercano a los 50.000 millones de dólares.

Los servicios son importantes promotores de lo que se conoce como «glocalización», término que refleja que uno de los resultados de la globalización de servicios es una «localización» o «relocalización» mejorada, así como un mayor ajuste a los parámetros reguladores, económicos, sociales y culturales de la región en la que operan las empresas (Rubalcaba, 1999). La globalización de servicios también ofrece un tipo de globalización relativamente mejor adaptada a las necesidades locales, lo cual se facilita sobre todo mediante el trabajo de consultores, abogados, exposiciones comerciales o publicistas cuando asesoran sobre la forma más apropiada de responder a las necesidades locales. La diferenciación y la competitividad de los SEM se basan en la capacidad para distinguir los elementos que combinan a un nivel óptimo lo que debe ser global y lo que debe ser local.

### III. PRINCIPALES ACTORES DEL COMERCIO DE SERVICIOS A EMPRESAS Y DEL RECIENTE CRECIMIENTO EN EUROPA

El alcance del comercio internacional de SEM habilitados por las TIC en las estadísticas sobre comercio internacional se estima a través de las categorías de la balanza de pagos «servicios informáticos y de información» y «otros servicios a empresas» (3). De acuerdo a datos de Eurostat, los SEM representan en 2007 el 7,3 por 100 del comercio total de bienes y servicios de la UE15, cifra inferior a la cuota esperada del sector dado su peso en el empleo y valor añadido (12-11 por 100 aproximadamente excluidas las actividades inmobiliarias; 13 por 100 del empleo y 22 por 100 del valor añadido si se incluyen las actividades inmobiliarias). Si se analiza la UE27, el papel de los SEM en el comercio total es ligeramente menos significativo (6,9 por 100). No obstante, dentro del comercio de servicios europeo, los SEM representan en 2007 el 31,7 por 100 y muestran una tasa de cobertura de 1,2 (4). En términos dinámicos, la relevancia del sector también se pone de manifiesto: el comercio de SEM en la UE-15 creció un 9,9 por 100 anual entre 1997 y 2007, más que el comercio de servicios (7,3 por 100 anual) y el total de bienes y servicios (6,6).

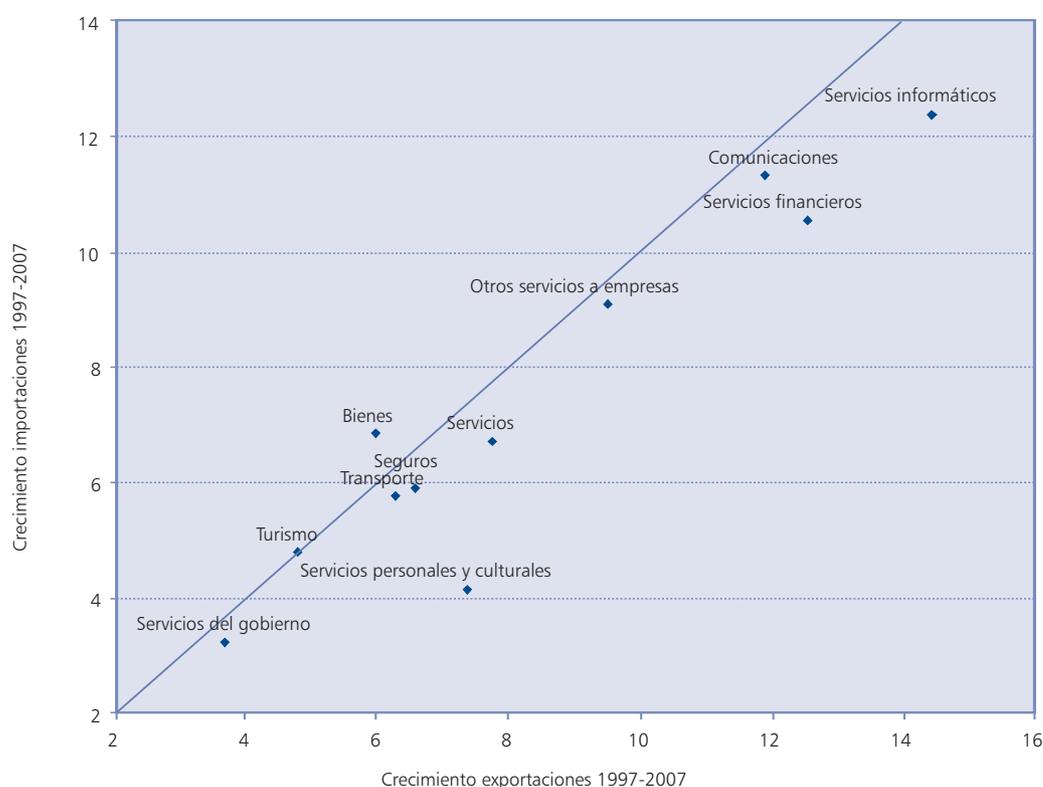
En el gráfico 2 es posible observar la evolución sectorial de las exportaciones y las importaciones de la UE-15 entre 1997 y 2007. El sector de servicios informáticos y de la información resulta ser el más dinámico tanto en materia de exportaciones (14,4 por 100 de incremento anual) como de importaciones (12,4 por 100). Esto ha provocado que la tasa de cobertura de este sector se incremen-

te desde 1,7 en 1997 a 2 en 2007. Las comunicaciones y servicios financieros muestran, asimismo, un fuerte crecimiento tanto en exportaciones como importaciones, mientras que en otros servicios a empresas el crecimiento de las ventas externas ha sido más moderado (9,5 por 100 anual) y no tan alejado del de las importaciones (9,2 por 100). Turismo y servicios del Gobierno han sido los sectores relativamente menos dinámicos en la década pasada.

Dentro de Europa son los grandes países los que concentran la mayor parte del comercio internacional de SEM. Alemania, Reino Unido y Francia representan la mayor cuota del comercio total y del comercio de todos los servicios, mientras que en el comercio de los SEM se destaca también el papel de Irlanda. De acuerdo con datos de 2007, Alemania concentra la mayor cuota individual en la mayoría de indicadores: el 24 por 100 del comercio total de la UE-15, el 17,1 por 100 del total del comercio de servicios y 17,4 por 100 del comercio de SEM. Por su parte, Reino Unido concentra el 17,3 por 100 del comercio de servicios europeo y el 16,4 del comercio SEM. Francia ocupa un lugar relevante en el comercio de servicios (9,9 por 100 del total de la UE-15) pero en materia de SEM pierde posiciones a favor de Irlanda, que reúne el 11 por 100 de este tipo de transacciones.

En UE-15 el mayor crecimiento de las exportaciones durante el periodo 1997-2007 corresponde siempre a Irlanda. Sin embargo, también se registra un importante crecimiento en República Checa, Rumania, Estonia, Polonia, Austria, Suecia, España, Reino Unido y Portugal. Otros estudios demuestran la creciente posición de los estados bálticos y otros países nuevos de la UE en las exportacio-

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE UE-15, 1997-2007



Fuente: Basado en datos de Eurostat, Balanza de Pagos.

nes de SEM a la UE-15 (OECD, 2004b; Stare y Rubalcaba, 2005).

Aunque las PYME también desempeñan una importante función, son las grandes compañías las que lideran el comercio de SEM e IED. El sector de los SEM ha sido el primero en cuanto a número de operaciones de fusiones y adquisiciones en la última década (18 por 100 de todas estas operaciones entre 1993 y 2003) (5). Esto significa que, por término medio, algunas PYME son sumamente dinámicas en los SEM, ya que prestan servicios de TIC en el ámbito internacional, y los servicios de ingeniería y publicidad tienden más hacia actividades de fusiones y adquisiciones que sectores como los

incluidos en los servicios profesionales o gestión de instalaciones (Rubalcaba, 2006).

#### IV. OFFSHORING Y GLOBALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS

##### 1. Comercio de servicios e IED global

Una forma de analizar el alcance del *offshoring* mediante el uso de datos sobre comercio consiste en examinar las importaciones de servicios en cada uno de los países (van Welsum, 2004). Si un país suministra actividades de servicios en el ámbito internacional, esto podría resultar en un flujo de re-

torno de las importaciones de servicios. Por ejemplo, van Welsum (2004) encuentra un claro efecto de reubicación de la producción en el sector servicios en las importaciones de servicios de EE.UU. Otra manera es examinar las exportaciones de servicios (Pain y van Welsum, 2004), especialmente de países receptores de actividades de contratación internacional (por ejemplo, OECD, 2004a; van Welsum y Vickery, 2005a; van Welsum y Reif, 2006a, b). Como se señaló en el apartado anterior, las categorías de la balanza de pagos «servicios informáticos y de información» y «otros servicios a empresas» permiten estimar, conjuntamente, el comercio de los SEM. Estos datos contienen infor-

mación combinada sobre *outsourcing* e *insourcing* internacional (véase también van Welsum, 2004), aunque no es posible identificar la proporción de este tipo de comercio que resulta directamente del *offshoring*. Asimismo, no existen datos disponibles sobre servicios informáticos y de información para todos los países, y para algunos, como la India, se incluyen, junto con otro tipo de servicios, en la categoría «otros SEM». La categoría «otros SEM» puede presentar cuotas variables de servicios de TI y habilitados por las TIC en diferentes países. Además, los datos se presentan en dólares estadounidenses corrientes y se ven afectados por las variaciones de la divisa.

En el cuadro n.º 1 se presentan los 25 países con las mayores tasas de crecimiento anuales de exportaciones e importaciones de SEM entre 1995 y 2006. Es posible observar que muchos de los países que suelen mencionarse en el debate sobre *offshoring* (Irlanda, India, algunos países de Europa del Este y China) han experimentado un rápido crecimiento de su comercio en estos servicios. Letonia, Irlanda y Croacia, por ejemplo, presentan tasas de crecimiento de las exportaciones de SEM superiores al 30 por 100 anual. No obstante, las exportaciones de muchos países están aumentando desde una base mínima, y en muchos casos es posible observar que las importaciones

también registran un intenso crecimiento. Letonia e Irlanda, por ejemplo, presentan incrementos de las importaciones de SEM superiores al 30 por 100 y al 20 por 100 anual, respectivamente.

La mayor parte del comercio de SEM aún se origina en países de la OCDE, los cuales concentran en 2006 el 70,7 por 100 de la cuota de las exportaciones mundiales y el 73,9 por 100 de la cuota de importaciones. Mientras que la cuota de importaciones de SEM se ha incrementado ligeramente desde 1995, la participación en las exportaciones de SEM ha experimentado un descenso de ocho puntos porcentuales entre 1995 y 2006. Como se observa en el gráfico 3, Estados Unidos, Alemania, Holanda, Italia, Japón, Francia, Canadá, Austria y Corea muestran participaciones en exportaciones de SEM menores en 2006 que en 1995. Sólo Irlanda y Reino Unido presentan cuotas crecientes y se encuentran entre los diez países con las participaciones más altas en 2006. Esta menor participación de los países de la OCDE en las exportaciones de SEM mundiales implica que otras economías en desarrollo que no son miembros de dicha organización están ocupando un papel cada vez más importante. En particular, India, Hong Kong, China y Singapur han ganado participación mundial tanto de exportaciones como de importaciones (gráfico 3).

A pesar de todo lo anterior, continúa siendo difícil interpretar estos datos y relacionarlos con distintas actividades de contratación. Es imposible establecer cuál es la parte de estas exportaciones que resulta de actividades de contratación internacional. El *offshoring* puede incluir comercio de servicios no afiliado (entre empresas), comercio afiliado (entre filiales), además de migración temporal

CUADRO N.º 1

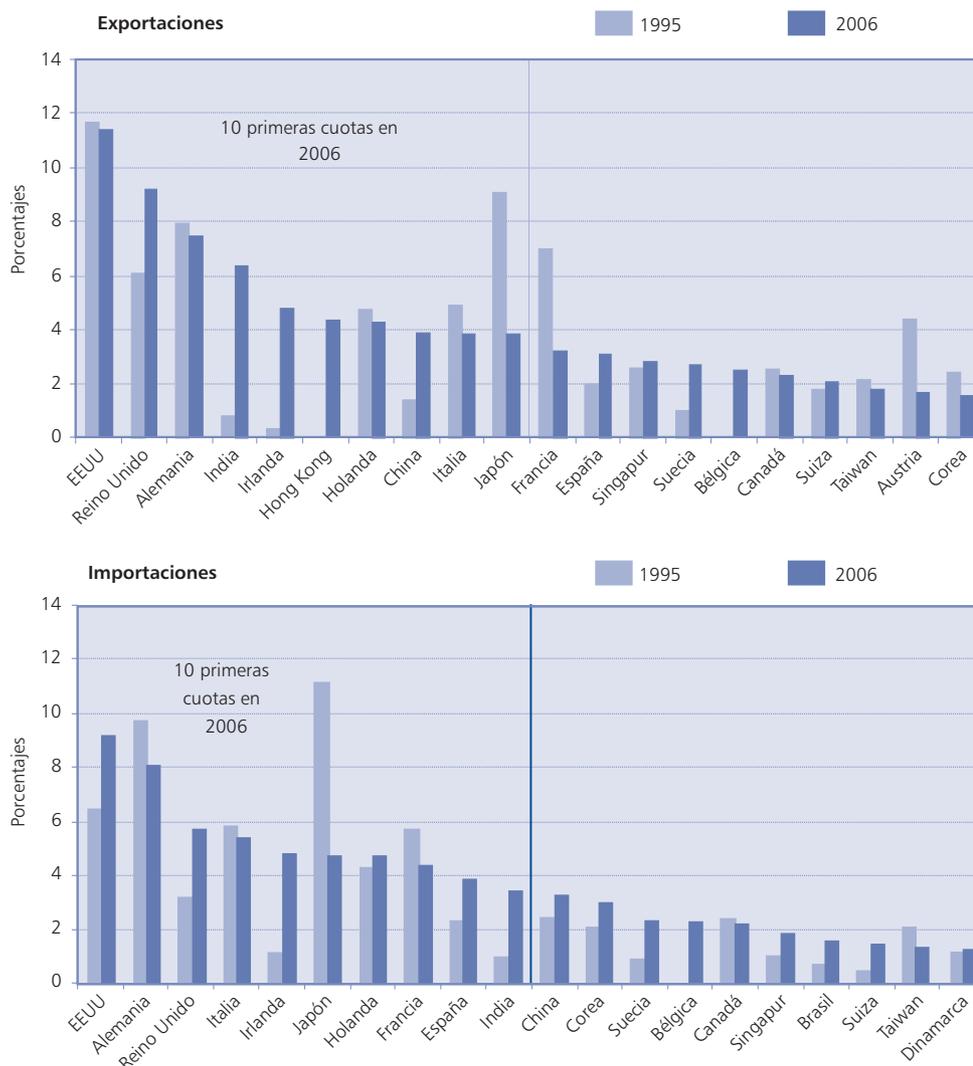
PAÍSES CON MAYOR CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEM  
(TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO 1995-2006)

Exportaciones		Importaciones			
1	Letonia .....	36,0	1	Letonia .....	30,2
<b>2</b>	<b>Irlanda</b> .....	33,7	2	Lituania .....	22,6
3	Croacia .....	31,0	<b>3</b>	<b>Irlanda</b> .....	21,1
4	Argentina .....	29,5	4	Estonia .....	20,5
5	India .....	29,2	5	India .....	19,7
6	Rumania .....	29,1	6	Chipre .....	19,0
7	Lituania .....	26,4	<b>7</b>	<b>Suiza</b> .....	18,8
8	Estonia .....	23,6	<b>8</b>	<b>Islandia</b> .....	17,4
9	Colombia .....	22,5	<b>9</b>	<b>Suecia</b> .....	16,9
10	China .....	19,5	10	Brasil .....	16,0
11	Perú .....	19,4	11	Rumania .....	15,5
<b>12</b>	<b>Suecia</b> .....	19,0	12	Paraguay .....	15,1
13	Brasil .....	17,3	13	Croacia .....	14,4
14	Marruecos .....	16,3	<b>14</b>	<b>Reino Unido</b> .....	13,5
<b>15</b>	<b>Noruega</b> .....	16,1	15	Singapur .....	13,5
16	Ucrania .....	15,9	16	Marruecos .....	13,4
17	Israel .....	15,3	17	Sudáfrica .....	13,2
18	Ghana .....	15,2	<b>18</b>	<b>España</b> .....	12,8
<b>19</b>	<b>España</b> .....	14,3	19	Colombia .....	12,5
<b>20</b>	<b>Islandia</b> .....	14,1	20	Ucrania .....	11,8
<b>21</b>	<b>Reino Unido</b> .....	13,9	<b>21</b>	<b>Corea</b> .....	11,4
<b>22</b>	<b>Portugal</b> .....	13,5	<b>22</b>	<b>EE.UU.</b> .....	11,3
23	Rusia .....	13,0	23	Israel .....	11,2
<b>24</b>	<b>Australia</b> .....	12,9	24	Ghana .....	11,0
<b>25</b>	<b>Suiza</b> .....	11,6	25	China .....	10,6

Nota: Los países en negrita pertenecen a la OCDE.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD *Handbook of Statistics 2008*.

GRÁFICO 3  
PARTICIPACIONES DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE SEM EN LAS EXPORTACIONES  
E IMPORTACIONES DE SEM MUNDIALES, 1995 Y 2006 (\*)



Nota: (\*) El total mundial corresponde a la información disponible para 195 economías. Para algunos países, como la India, no es posible aislar otros SEM y servicios informáticos y de información. Por consiguiente, para la India la categoría incluye todos los servicios, excepto los viajes, el transporte y los servicios gubernamentales (incluidos los servicios de construcción, de seguros y financieros, además de otros SEM y servicios informáticos y de información).

Fuente: Elaboración propia basada en datos de UNCTAD, *Handbook of Statistics 2008*.

—comercio de servicios del modo 4 del AGCS, ya que la migración temporal no se incluye en los datos sobre comercio de la balanza de pagos (6).

Además del comercio, otra de las medidas indirectas factible de

utilizar para analizar el alcance de la globalización y del *offshoring* de los SEM es la inversión extranjera directa (IED). Actualmente, la IED en los servicios supera a la de las manufacturas en casi todos los países desarrollados. No obstante, la mayor parte de ella se reali-

za en categorías distintas a los SEM, fundamentalmente en servicios financieros y de telecomunicaciones. La estimación de las posiciones y flujos de IED en SEM se puede efectuar a través de la categoría «actividades empresariales», que puede obtenerse mediante la eli-

minación de las «actividades inmobiliarias» de «actividades inmobiliarias y empresariales» (7). Desafortunadamente, esta descomposición no se encuentra por lo general disponible, aunque las «actividades inmobiliarias» suelen representar una cuota relativamente pequeña de dicha categoría.

Los SEM representan el 19 por 100 de la IED de salida total de la UE-15 en el año 2005. Sin embargo, a lo largo de la última década, han experimentado un importante dinamismo. Como muestra el gráfico 4, en la mayoría de países de la OCDE con información disponible, la IED de salida en SEM ha aumentado más rápidamente que el *stock* total de IED, excepto en el Reino Unido. Mientras parte de este mayor crecimiento puede explicarse por el aumento de dicha posición de inversión desde una base mínima, también es un

signo de la globalización de los servicios a empresas.

El proceso de internacionalización de los SEM que los datos de comercio e inversión han puesto de manifiesto obedece no sólo a factores relacionados con los costes relativos. Las estrategias comerciales internacionales para introducirse en nuevos mercados, la calidad, la necesidad de flexibilidad y el ahorro de tiempo, gracias a los horarios de 24 horas, son factores también importantes a la hora de explicar el *offshoring* de servicios a empresas.

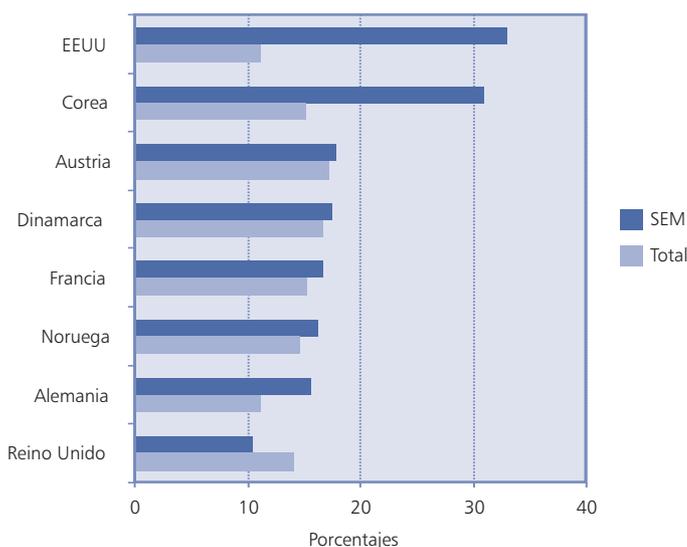
## 2. Posible impacto del *offshoring* sobre el empleo

Existen diversos motores de la contratación internacional de SEM que se benefician de las nuevas

condiciones globales y de las TIC; dentro de ellos, el papel de las dotaciones de empleo y cualificaciones en un país concreto es particularmente importante. Muchos de los medios de comunicación actuales centran el debate en el *offshoring* de empleos de servicios, por lo que es importante analizar los datos sobre empleo, y sobre empleo ocupacional en particular. Sin embargo, la mayor parte de la información sobre cambios en el empleo es anecdótica o se basa en proyecciones de modelos que varían mucho según las fuentes y los estudios. Estas grandes diferencias ilustran la dificultad de evaluar el fenómeno de la contratación internacional y sus efectos. No obstante, incluso las mayores proyecciones de empleos «perdidos» a consecuencia del *offshoring* son pequeñas en comparación con el volumen anual de empleo, y la mayoría de las finalizaciones de relaciones laborales no tienen nada que ver con el *offshoring* (OECD, 2004c).

Actualmente, se discute acerca del impacto sobre los empleos en el sector servicios, pero esto no significa que el empleo en los servicios se reduzca necesariamente. Muchos sectores de servicios se han expandido, han surgido nuevos servicios y, con el desarrollo tecnológico actual y la liberalización del comercio de servicios, hay incluso mayores probabilidades de que se creen más. El fenómeno del *offshoring* en sí mismo también creará nuevos empleos dentro de la economía nacional. Se espera además que las mejoras de eficiencia y productividad obtenidas gracias al *offshoring* hagan aumentar el crecimiento general y las oportunidades laborales tanto de la economía nacional como de la economía receptora, y que resulte en la creación de más puestos de trabajo (véanse, por ejemplo, Global Insight, 2004;

GRÁFICO 4  
CRECIMIENTO ANUAL DE LA IED DE SALIDA EN EL SECTOR DE SEM (1995-2006) (\*)



Nota: (\*) Excepto Austria, Francia, Alemania y Noruega, 1995-2005, y Dinamarca, 1998-2003.  
Fuente: Elaboración propia basada en datos de OCDE, "Estadísticas de inversión directa".

Mann, 2003). Asimismo, los empleos creados en el extranjero generan una demanda inmediata de exportaciones de bienes y servicios del país desarrollado, de equipos de TIC y servicios de comunicación y, con el tiempo, de una amplia gama de otros bienes y servicios. De forma simultánea, es probable que aumenten los salarios y los precios en el exterior, lo que da lugar a una mayor riqueza de los consumidores del país receptor y a una reducción del diferencial del coste salarial y las oportunidades de arbitraje.

Para ofrecer una idea de los «límites exteriores» del empleo potencialmente afectado por el *offshoring*, van Welsum y Vickery (2005a)

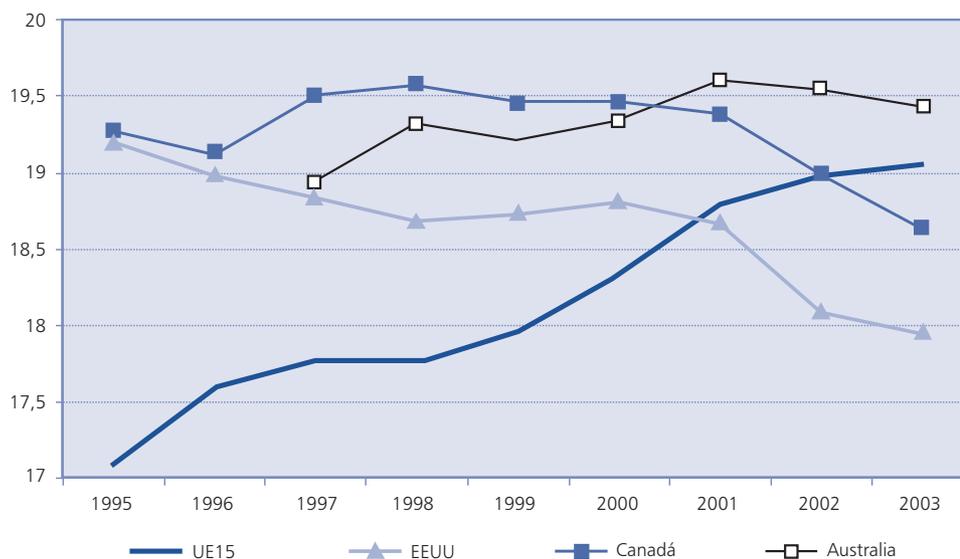
calculan la cuota de personas empleadas que realizan principalmente el tipo de funciones que es posible llevar a cabo en cualquier sitio, utilizando datos sobre empleo por ocupación y sector. Las clasificaciones no se han unificado internacionalmente, pero se ha aplicado la misma metodología y justificación a las fuentes de datos individuales correspondientes a cada país (8). Debido a que este análisis se ha realizado con el propósito de obtener la cuota de personas empleadas que realizan tareas que podrían ser realizadas en cualquier otro sitio, no se han hecho suposiciones adicionales sobre qué proporción de cada grupo ocupacional tiene en realidad posibilidades de verse afectada por el *offshoring*

en la práctica y, por consiguiente, se han incluido en los cálculos todas las ocupaciones seleccionadas.

Las ocupaciones han sido seleccionadas sobre la base de los siguientes criterios, o «atributos de *offshorability* (o capacidad de externalización)»: a) uso intensivo de las TIC; b) el *output* puede ser objeto de comercio/transmisión gracias a las TIC; c) contenido de conocimiento altamente codificable; d) contacto cara a cara no obligatorio. Las selecciones ocupacionales que han resultado de este ejercicio y la base metodológica se describen en van Welsum y Vickery (2005a, b). Este análisis, en el que se utilizan datos de ocupaciones para varios países de la

GRÁFICO 5

**CUOTA DE EMPLEO POTENCIALMENTE AFECTADO POR EL OFFSHORING DE LOS SEM HABILITADOS POR LAS TIC: UE-15 (a), EE.UU. (b), CANADÁ Y AUSTRALIA. 1995-2003 (c), EN PORCENTAJE**

**Notas:**

(a) Incluidas estimaciones en las que no hay disponible un grupo de datos completo.

(b) Debido a cambios de clasificación, el número correspondiente a EE.UU. en 2003 es una estimación.

(c) Los niveles no son directamente comparables por diferencias en las clasificaciones.

Fuente: Elaboración propia y van Welsum y Vickery (2005a), basada en la *Encuesta de población activa* de la UE (EULFS), la *Encuesta de población actual* de EE.UU. (*US Current Population Survey*), la Agencia Federal de Estadística de Canadá (*Statistics Canada*) y la Oficina de Estadística de Australia (*Australian Bureau of Statistics*) (2004/5).

OCDE, sugiere que aproximadamente el 20 por 100 del empleo total viene representado por el tipo de funciones que no necesitan un emplazamiento geográfico rígido, gracias a los rápidos avances tecnológicos de las TIC y a una mayor comerciabilidad de los servicios, y que podrían por lo tanto verse afectadas por la contratación internacional de SEM habilitados por las TIC (9). No obstante, los niveles de estas estimaciones no son directamente comparables debido a que las clasificaciones no están unificadas internacionalmente.

La evolución en el tiempo de la cuota de empleo potencialmente afectada por el *offshoring* se ilustra en el gráfico 5. Aun cuando los niveles de dichas cuotas no son directamente comparables, estudiar la evolución de las tendencias es interesante. La proporción de ocupaciones potencialmente afectadas por el *offshoring* en la UE-15 aumentó (de 17,1 por 100 en 1995 a 19,2 por 100 en 2003). En el caso de Canadá fue más o menos uniforme (alrededor del 19,5 por 100) hasta el año 2001, tras lo cual sufrió un descenso (hasta el 18,6 por 100 en 2003). Para EE.UU., la cuota descendió (de 19,2 por 100 en 1995 a 18,1 por 100 en 2002) (10), y en Australia, la cuota aumentó al principio (entre 1996 y 2001, excepto en 1999) pero comenzó su descenso en 2001.

Aunque es difícil hacer deducciones a partir de estas tendencias sin un análisis más profundo, debido a que las tendencias se ven afectadas por multitud de factores, las evoluciones mostradas en estas tendencias concuerdan con ciertas observaciones casuales sobre el *offshoring* habilitado por las TIC que está teniendo lugar. Un ejemplo es Canadá, que sirve de ubicación para el *offshoring*, sobre todo desde EE.UU., aunque ac-

tualmente menos debido a la aparición de otros países como la India. De forma parecida, Australia posiblemente haya experimentado también la competencia de la India y otros lugares emergentes en la zona a la hora de atraer, o mantener, actividades que pueden contratarse desde cualquier parte del mundo. Por consiguiente, la cuota decreciente en EE.UU., Canadá y Australia hacia el final del periodo podría coincidir con el *offshoring* de, por ejemplo, actividades relacionadas con las TI y de administración (con parte del «*offshoring* potencial» convertido en «*offshoring* real»), aun cuando es poco probable que representen todo el descenso. Otra posible explicación podría ser el ritmo distinto del cambio tecnológico, con unas adopción e integración relativamente más rápidas de las nuevas tecnologías, lo que lleva a una desaparición más temprana de puestos de trabajo debido a su automatización o digitalización. Así, una posible explicación de las diferentes tendencias podría ser que los países europeos utilizan relativamente menos tecnología. La creciente cuota correspondiente a Europa es compatible con un incremento general del empleo en el sector servicios, además de la conclusión obtenida a partir de encuestas de que las empresas europeas suelen subcontratar actividades dentro de Europa (véanse Millar, 2002, y Marin, 2004, por ejemplo). Al menos un país de la UE, Irlanda, también es destino importante de las actividades de *offshoring* desde EE.UU. (sobre todo actividades relacionadas con las TI). También podrían ser importantes otros factores, como los desarrollos cíclicos y los cambios en el suministro de mano de obra y en la calidad de ésta.

Como las tendencias se expresan como cuotas en el gráfico 5, es posible explicar cambios en es-

tas tendencias. Por ejemplo, un descenso en la cuota puede justificarse por un descenso absoluto en el número de personas empleadas en las categorías identificadas como potencialmente afectadas por el *offshoring*. De forma alternativa, podría ocurrir que la selección de ocupaciones esté creciendo a un ritmo más lento que el empleo total. El relativamente más bajo crecimiento del empleo potencialmente afectado por el *offshoring* es, en realidad, lo que explica la mayoría de los descensos observados en las tendencias, excepto en el caso de EE.UU., donde el número absoluto de personas empleadas en las categorías identificadas como potencialmente afectadas por el *offshoring* ha disminuido en algunos casos (véase van Welsum y Reif, 2006b). Estas observaciones tienden, por tanto, a sostener la idea de que el *offshoring* podría llevar a un crecimiento más lento del empleo en ocupaciones potencialmente afectadas por el *offshoring*, y no necesariamente a disminuciones reales en el empleo.

Los factores estadísticamente asociados con los cambios en la cuota de empleo potencialmente afectada por el *offshoring* habilitado por las TIC de SEM se analizan en van Welsum y Reif (2006a, b). Estos autores observan que las exportaciones y la IED neta se encuentran entre los factores principales que se asocian de forma positiva con la cuota de este tipo de empleo en el empleo total. Además, no encuentran evidencia de una asociación negativa con las importaciones de SEM y con las de servicios informáticos y de información. Otros factores clave que aparecen asociados de forma positiva con la cuota de empleo potencialmente afectado por el *offshoring* son el tamaño comparativo del sector servicios, la creciente cuota de inversión en TIC en las inversiones fijas totales y el capital humano.

## V. REFLEXIONES FINALES

Los servicios a empresas han contribuido a la transición desde una economía internacional «simple», donde el comercio y las transacciones se daban de forma bilateral y transfronteriza, a una economía global más compleja, donde surgen actividades internacionales multilaterales, donde los *inputs* y los *outputs* se obtienen y distribuyen en cualquier parte del mundo, y donde las empresas comienzan a comportarse como empresas realmente globales. Los SEM contribuyen al acceso global a factores de producción, al acceso a nuevos mercados y a conseguir una mayor competitividad. Las empresas competitivas necesitan SEM competitivos para globalizar y «glocalizar» con éxito, con el fin de conseguir y explotar ventajas comparativas.

A pesar de la reciente atención prestada de forma generalizada a la globalización y al *offshoring* de servicios, poco se sabe sobre el alcance de este fenómeno o el nivel al que se relaciona con otros sucesos económicos y estructurales. En ausencia de cualquier tipo de datos formales y oficiales que evalúen el alcance de la globalización y el *offshoring* de servicios, en este artículo se han analizado datos mundiales sobre comercio de servicios, IED y empleo ocupacional.

La información sobre el comercio de servicios demuestra que éste ha crecido a buen ritmo, y que muchos de los países frecuentemente considerados beneficiarios del *offshoring* han sido testigos de un rápido crecimiento en la exportación de sus servicios a empresas y de sus servicios informáticos y de información. Sin embargo, otros muchos han visto también crecer rápidamente la importación de estos servicios. Por su parte, la

IED en actividades de SEM representa sólo una cuota relativamente reducida de la IED total. Sin embargo, ha ido creciendo rápidamente, lo cual podría indicar el ritmo de la globalización de los servicios. El análisis de los datos sobre empleo ocupacional para países de la OCDE seleccionados intenta determinar la cuota del empleo total que podría verse potencialmente afectada por la contratación internacional de SEM habilitados por las TIC. De dicho análisis se deduce que cerca del 20 por 100 del empleo total podría estar potencialmente afectado por el *offshoring*.

En el actual entorno global, Europa tiene que buscar las condiciones marco en las que los SEM puedan operar competitivamente. Los casos extraordinarios de Irlanda y algunos estados del Este son importantes, pero aún más excepciones que reglas generales. El proteccionismo y las políticas defensivas en contra de la liberalización del mercado, la globalización y el *offshoring* de servicios dificultan el avance hacia una Europa más competitiva. Sería apropiado adoptar estrategias positivas para afrontar los retos globales, potenciar la integración de los mercados y reforzar las posiciones competitivas.

### NOTAS

(\*) Este artículo se basa en una contribución previa de RUBALCABA y van WELSUM (2007), «Globalization and global sourcing in business services», en RUBALCABA y KOX, *Business Services in European Economic Growth*, Palgrave/Macmillan

(\*\*) Las opiniones expresadas y los argumentos empleados aquí corresponden a la autora y no reflejan necesariamente las ideas oficiales de la organización (OCDE) ni de los gobiernos de sus países miembros.

(1) Según *The Economist* (2003), 3,3 millones de pérdidas de empleos de «cuello blanco» para 2015 y medio millón en tecnologías de la información.

(2) Modo 1: suministro transfronterizo; modo 2: consumo en el extranjero; modo 3:

presencia comercial (a través de filiales locales); modo 4: presencia de personas físicas.

(3) No se incluyen *royalties* y derechos de licencia. «Otros servicios a empresas» incluye servicios relacionados con el comercio, servicios operativos de *leasing* y servicios técnicos, profesionales y empresariales varios. Véase OECD (2002) para más información sobre los servicios incluidos en estas categorías.

(4) La tasa de cobertura se define como las exportaciones divididas por las importaciones.

(5) Base de datos Masi, Comisión Europea, DG de Economía.

(6) Véase van WELSUM (2003) para un debate sobre el tema. La calidad de los datos puede ser variable y puede haber importantes discrepancias entre las exportaciones y las importaciones presentadas (véase, por ejemplo, OECD, 2004b, capítulo 2, y GAO, 2005). Algunos de los problemas que surgen con el comercio de servicios se pueden explicar mediante factores tales como las dificultades de información, los métodos de recopilación de ésta (encuestas a empresas, frente a los registros de clientes utilizados en el caso de los bienes), distintos plazos para la puesta en práctica de metodología y normas de la Balanza de Pagos (BPM5), el tratamiento de ciertas categorías de servicios y la complejidad de las estructuras y operaciones de empresas multinacionales (OCDE, 2004a).

(7) Las «actividades inmobiliarias y empresariales» constituyen la sección K de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (ISIC).

(8) Los datos europeos proceden de la *Encuesta de población activa (Labour Force Survey)* de Eurostat. El sistema de clasificación ocupacional en dichos datos es la CIUO (Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones), y la CNAE (sistema de clasificación de actividades económicas de la Unión Europea) se ha utilizado para la clasificación sectorial. Para EE.UU., se han utilizado datos de la *Encuesta de población actual (Current Population Survey)*. Dicha encuesta reúne información tanto de la industria como de la ocupación de los empleados y los desempleados. Sin embargo, a partir de datos de enero de 2003, el Sistema de Clasificación Industrial del Censo (*Census Industrial Classification System*) de 1990 fue sustituido por otro basado en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), y la Clasificación Ocupacional del Censo (*Census Occupational Classification*) de 1990 por otro derivado de la Clasificación Uniforme de Ocupaciones (*Standard Occupational Classification -SOC*) de EE.UU. Existe más información disponible en la página web de la Oficina de Estadística Laboral de EE.UU. (*US Bureau of Labour Statistics*): <http://www.bls.gov/opub/hom/pdf/homch1.pdf> (acceso en noviembre de 2004): Capítulo 1: datos de población activa derivados de la *Encuesta de población actual*. Para Canadá se han utilizado datos de población activa facilitados por la Agencia Federal de Estadística de Canadá (*Statistics Canada*). La clasificación de ocupaciones se realiza según la SOC91. Para el caso de Australia, se han utilizado datos

de la *Encuesta de población activa*, facilitados por la Oficina Australiana de Estadística (*Australian Bureau of Statistics*). La clasificación de ocupaciones se realiza según la Clasificación Uniforme de Ocupaciones de Australia (*Australian Standard Classification of Occupations -ASCO*), segunda edición.

(9) Otros estudios han aplicado un enfoque similar. Por ejemplo, BARDHAN y KROLL (2003) estimaron que el 11 por 100 del empleo total en EE.UU., en 2001, estaba potencialmente afectado por el *offshoring*, y en el Estudio Forrester, de acuerdo con KIRKEGAARD (2004), hasta el 44 por 100 del empleo total. Las diferencias en estas estimaciones pueden explicarse mediante los criterios de selección aplicados a los datos ocupacionales. Así, BARDHAN y KROLL (2003) sólo incluyeron las ocupaciones en las que se sabía que había tenido lugar al menos algo de *offshoring*, produciendo una estimación más conservadora de la cuota de empleo potencialmente afectada, mientras que el Estudio Forrester utilizaba categorías ocupacionales menos detalladas, que resultaban en una mayor estimación de puestos de trabajo potencialmente afectados.

(10) El número correspondiente a 2003 (por debajo del 18 por 100) es una estimación, ya que los sistemas de clasificación ocupacional e industrial fueron modificados en 2003 en Estados Unidos.

## BIBLIOGRAFÍA

ABRAMOVSKY, L., y GRIFFITH, R. (2005), «Outsourcing and offshoring of business services: How important is ICT?», Institute for Fiscal Studies, *Working Paper WP05/22*.

AMITI, M., y WEI, S. (2006), «Service offshoring and productivity: Evidence from the United States», National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper n.º 11926*.

BARDHAM, A.D., y KROLL, C. (2003), *The New Wave of Outsourcing*, University of California Berkeley, Fisher Centre for Real Estate and Urban Economics, Fisher Centre Research Report No. 1103.

GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE - GAO (2005), *International Trade - US and India data on offshoring show significant differences*, Report to Congressional Committees, octubre, Washington DC, GAO.

GLOBAL INSIGHT (2004), *The Comprehensive Impact of Offshore IT Software and Services Outsourcing on the US Economy and the IT Industry*, Lexington, MA, marzo.

KARSENTY, G. (2002), «Trends in services trade under GATS recent developments», presentación preparada para el *Symposium on Assessment of Trade in Services*, WTO, 14-15 de marzo.

KIRKEGAARD, J.F. (2004), *Outsourcing - Stains on the White Collars?*, Institute for International Economics, Washington DC.

MANN, C.L. (2003), «Globalisation of IT services and white collar jobs: The next wave of productivity growth», *Institute for International Economics Policy Brief*, número PB03-11, diciembre.

MARIN, D. (2004), «A nation of poets and thinkers — Less so with Eastern enlargement? Austria and Germany», University of Munich, *Department of Economics Discussion Paper*, n.º 2004-06, abril, Munich.

MARKUSEN, J.R. (2005), «Modelling the offshoring of white-collar services: from comparative advantage to the new theories of trade and FDI», National Bureau of Economic Research (NBER), *Working paper 11827*.

MILLAR, J. (2002), «Outsourcing practices in Europe», *STAR Issue Report 27*, disponible en: [www.databank.it/star/list\\_issue/e.html](http://www.databank.it/star/list_issue/e.html).

OECD (2002), «Manual on statistics of international trade in services», released by the European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, *United Nations Conference on Trade and Development*, the World Trade Organisation, disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/45/2404428.pdf>

— (2004a), *OECD Information Technology Outlook 2004*, capítulo 2, OECD, París.

— (2004b), *Promoting trade in services: Experience of the Baltic States*, OECD, París.

— (2004c), *OECD Economic Outlook*, volumen 2004/1, n.º 75, junio, OECD, París.

PAIN, N., y WELSUM, D. van (2004), «International production relocation and exports of services», *OECD Economic Studies*, 38, 2004/1.

RUBALCABA, L. (1999), «Business services in European industry. Growth, employment and competitiveness», Office for Official Publications of the European Community, European Commission, Luxemburgo.

— (2006), «Business services in the global economy: new evidence from a European

perspective», *RESER Working Paper*, WP-RESER/SERU-2.

— (2007), *The New Service Economy: Challenges and Policy Implications for Europe*, Edward Elgar Publishing, Reino Unido.

RUBALCABA, L., y CUADRADO, J.R. (2002), «A comparative approach to internalisation of service industries», en CUADRADO, J.R., RUBALCABA, L. y BRYSON, J.R. (eds.), *Trading Services in the Global Economy*, Edward Elgar.

STARE, M., y RUBALCABA, L. (2005), «Outsourcing of services from the CEEC — current potentials and new challenges», *XV International RESER Conference, Growth, employment and location of services in the new global world*, Granada, 22-24 de septiembre.

*The Economist* (2003), «Offshoring: relocating the back office», 11 de diciembre.

WELSUM, D. van (2003), «International trade in services: issues and concepts», *Birkbeck Economics Working Paper 2003*, n.º 4, Birkbeck College, Londres.

— (2004), «In search of offshoring: Evidence from US imports of services», *Birkbeck Economics Working Paper 2004*, n.º 2, Birkbeck College, Londres.

WELSUM, D. van y REIF, X. (2006a), «Potential offshoring: Evidence from selected OECD countries», en COLLINS, S. y BRAINARD, L. (eds.), *The Brookings Trade Forum 2005 on Offshoring white-collar work - The issues and implications*, The Brookings Institution, Washington DC.

— (2006b), «The share of employment potentially affected by offshoring: An empirical investigation», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/ICCP/IE(2005)8/FINAL, OECD, París, disponible en: <http://www.oecd.org/sti/offshoring>

WELSUM, D. van y VICKERY, G. (2005a), «Potential offshoring of ICT-intensive using occupations», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/ICCP/IE(2004)19/FINAL, OECD, París, disponible en: <http://www.oecd.org/sti/offshoring>

— (2005b), «New perspectives on ICT Skills and Employment», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/ICCP/IE(2004)10/FINAL, OECD, París, disponible en: <http://www.oecd.org/sti/ICT-employment>