

LA DESLOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS: ¿MITO O REALIDAD?

OFFSHORING SERVICES: FACT OR FICTION?

Marta Muñoz Guarasa
Universidad de Jaén
mmunoz@ujaen.es

Recibido: marzo de 2006; aceptado: noviembre de 2006

RESUMEN

En las últimas décadas empresas industriales multinacionales se han trasladado a otros países en búsqueda de ventajas competitivas. Actualmente este proceso de deslocalización (*offshoring*) parece estar surgiendo en las actividades de servicios, favorecido, entre otras causas, por la aparición de las nuevas tecnologías de la información. Sin embargo, el carácter novedoso de este fenómeno en este sector así como la escasez de información cuantitativa hacen difícil evaluar la envergadura del mismo, lo cual constituye el objetivo de este trabajo. En este contexto se tratará de dar un paso más en el conocimiento de la deslocalización de los servicios a nivel mundial. Para ello, tras una introducción, se abordará el concepto de deslocalización y las diversas vías a través de las cuales se lleva a cabo. En la sección tercera se expondrán las diferentes formas de medir la misma y en la siguiente se tratará de cuantificar su alcance de acuerdo con algunas de las investigaciones realizadas.

Palabras clave: Servicios; Deslocalización; Externalización; Estadísticas; Inversión directa extranjera; Comercio exterior; Empleo.

ABSTRACT

Over the last decades, multinational industrial companies have moved to other countries seeking competitive advantage. Recently, this process of offshoring seems to have increased; this has largely been caused by, among other things, new Information Technology. However, recent developments in this sector and the scarcity of quantitative information have caused problems in evaluating the magnitude, which constitutes the goal of this project. In this context, we will try to further out knowledge of offshoring services at a global level. To achieve this, we will analyze the offshoring concept and the different methods. In the third section, we will explain the diverse means of measurement and then try to quantify their magnitude in accordance with some researches carried out.

Keywords: Services; Offshoring; Outsourcing; Statistics; Foreign direct investment; International trade; Employment.

JEL Classification: F10, F21, F23, J44, L80, L84, L86, R30.

1. INTRODUCCIÓN

La deslocalización de empresas ha sido un tema reiterativo a lo largo del tiempo tanto desde el punto de vista periodístico como académico. En ocasiones, ha sido utilizada en periodos electorales como arma arrojadiza por la oposición al gobierno en el poder. Por otra parte, la deslocalización se ha hecho más patente en épocas de crisis económica en la que las empresas se han visto obligadas a adoptar medidas de ajuste de su producción. Sin embargo, aunque mucho se habla de deslocalización, poco conocemos de la misma, de forma que si no sabemos el alcance de este fenómeno, no es muy acertado hablar de sus efectos.

En el caso de la industria, la deslocalización parece haber sido un proceso que se ha llevado a cabo de forma gradual. En un primer momento se produce la internacionalización de las empresas manufactureras a través de la inversión directa extranjera (IDE) y más tarde muchas de ellas deshacen sus posiciones inversoras para situarse en otros países que les proporcionan mayores ventajas competitivas (especialmente menores costes laborales). En el caso de los servicios, el proceso de deslocalización de algunas actividades se ha producido de forma casi simultánea al de internacionalización, de manera que en la actualidad parece estar gestándose el primero de ellos, el cual constituye el objeto de estudio del presente trabajo.

En estos últimos años, la naturaleza de los servicios ha cambiado. Una de las características que tradicionalmente se les ha atribuido ha sido la no comerciabilidad de los mismos y, por tanto, su limitación para la internacionalización, la cual venía apoyada por la necesidad de ofrecer el servicio en el mismo lugar y en el mismo momento donde se consume y por su carácter no almacenable. Los cambios derivados de la aparición de las tecnologías de la información han permitido que muchas de estas actividades terciarias puedan ser producidas en un lugar y consumidas en otro y, por ende, han facilitado su comerciabilidad internacional. De esta forma, una empresa dedicada a la gestión de bases de datos puede realizar su labor en un país y suministrar su servicio en otro vía informática. Dichos cambios, por

tanto, no sólo han fomentado la inversión en el exterior y las exportaciones, sino también la deslocalización de inversiones hacia otras zonas donde las ventajas competitivas sean mayores. Así, las tecnologías de la información han permitido fragmentar el proceso de producción y situar no sólo las fases netamente industriales sino también las de servicios en otros países donde su provisión sea realizada con una mayor eficiencia.

Otros factores que han permitido la localización de las empresas de servicios en el exterior, así como la deslocalización, han sido la liberalización de algunas actividades terciarias en diferentes países debido a los compromisos adquiridos ante la Organización Mundial del Comercio y el Mercado Único de Servicios en el caso de los países comunitarios. Asimismo, el desarrollo de nuevas actividades –algunos servicios a empresas o servicios personales, etc. –, la gran expansión de algunos ya existentes y la propia terciarización de las economías nacionales han jugado un papel fundamental en la expansión internacional del sector.

En este contexto, el objetivo del presente trabajo consiste en conocer la importancia que tiene la deslocalización de los servicios en la actualidad. Para ello, tras esta introducción, en la sección segunda se abordará el concepto de deslocalización y las diversas vías a través de las cuales se materializa. En la sección tercera, se expondrán las diferentes formas de medir la misma y en la siguiente se tratará de cuantificar el alcance del fenómeno de acuerdo con algunas de las investigaciones realizadas. El trabajo finalizará con unas conclusiones.

2. ¿QUÉ ES LA DESLOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS?

La deslocalización en sentido amplio se puede definir como aquel proceso por el cual una empresa situada en un lugar toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente para situarla en otro lugar, cualquiera que sea la causa que la determine. Para que este concepto se pueda aproximar lo mejor posible al fenómeno que queremos describir es necesario aclarar tres aspectos del mismo. En primer lugar, en qué consiste el abandono de la actividad; en segundo lugar, cuál es el ámbito geográfico al que nos referimos y, en tercer lugar, cuáles pueden ser los factores determinantes.

Respecto a la primera cuestión, el abandono total de la actividad implica un cierre del establecimiento. En el caso de que sea un cese parcial, éste se puede llevar a cabo de dos formas. Primero, que la empresa decida recortar sustancialmente su producción y, por lo tanto, se vea obligada a reducir parte de todas las fases del proceso productivo; por ejemplo, a realizar ajustes de plantilla y de la capacidad de la maquinaria e instalaciones en general. Segundo, que la empresa decida externalizar alguna o varias fases del proceso de producción. Es decir, contratar con un tercero parte de la producción de bienes o servicios que eran generados en el seno de la empresa.

En segundo lugar, la deslocalización puede ocurrir en el ámbito de un país; por ejemplo, algunas sociedades situadas en Florida han subcontratado los

servicios de recursos humanos a compañías establecidas en Cincinnati (Ohio). Asimismo, el traslado de la actividad puede hacerse fuera de las fronteras del país de residencia de la empresa, como es el caso de los centros de llamadas (*call center*) británicos trasladados a India. No obstante, independientemente del carácter nacional o internacional que adopte la deslocalización, la condición necesaria para que se considere como tal es que se vean afectados los sistemas productivos (o empresariales) de dos territorios diferentes, de forma que en el lugar de origen se produzca una disminución de activos y en el lugar de destino un aumento. En este sentido, en ocasiones, se ha identificado la inversión directa en el exterior con la deslocalización —especialmente cuando aquella tiene como destino países emergentes como China, India, etc.—, pero esto no es acertado, puesto que una firma puede proyectar una inversión en otro país sin tener intención de modificar el lugar de producción en el que está establecida.

Con relación a la tercera cuestión, la deslocalización puede originarse por causas diversas. De forma generalizada se ha asociado a la búsqueda de costes laborales más bajos y ciertamente muchos de los trabajos realizados así lo confirman (Bajpai *et al.*, 2004; CM Insight *et al.*, 2004; Garner, 2004; IBM y Oxford Intelligence 2004; UNCTAD y RBSC, 2004). Sin embargo, este motivo no es suficiente para explicar la actual situación. Otras razones relacionadas con las estrategias de las firmas que pueden justificar este fenómeno son la mejora de la calidad del servicio, mejora de la formación y de las capacidades, apoyo a los clientes en otros países, mejora en la productividad (A.T. Kearney, 2003). Asimismo, existen otros factores exógenos (riesgo social y geopolítico, lugar geográfico y diferencia horaria, entorno de los negocios, etc.) y otros semiexógenos (comunicación, cultura, infraestructuras, precedentes de otras firmas que se hayan deslocalizado, etc.) como señalan Bajpai *et al.* (2004: 16-18). Kirkegaard (2004a: 23) menciona también el acceso a un amplio personal cualificado hablante de inglés fuera del país de origen como uno de los factores que ha conducido a un incremento rápido de la deslocalización de los servicios.

Las empresas pueden proveerse de servicios bien en el seno de la firma (integración o internalización) o bien mediante un proveedor externo en su país de origen. Las tecnologías de la información, entre otros factores, han permitido que en algunas de las actividades terciarias se pueda separar la producción del consumo¹ y, por ende, las empresas puedan dotarse de éstas en otros países. Así, la conversión de algunas de ellas en comercializables ha aumentado la competencia internacional y ha permitido la expansión de los *servicios empresariales* en un entorno mundial, de forma que importantes sociedades han llevado a cabo un proceso de externalización más allá de las fronteras de sus países que les permite reducir costes, cubrir la falta de cualificaciones, diversificar riesgos y ganar flexibilidad. De este modo, esta

¹ Arthuis (1993: 19) definía precisamente de esa forma el concepto de deslocalización (“Consiste en separar los países de producción y consumo”).

estrategia está adquiriendo cada vez mayor importancia no sólo en las actividades manufactureras sino también en las de servicios, viéndose afectados un número creciente de ellas –informáticas, logísticas, publicidad, I+D, etc. – (Ternaux *et al.*, 2005: 99). Por lo tanto, la deslocalización (*offshoring*) de los servicios puede ocurrir de dos formas diferentes: cuando una empresa decide proveerse de los servicios producidos en una de sus filiales en el exterior (deslocalización intraempresarial o cautiva), o cuando decide subcontratar la producción de servicios a un tercer proveedor en el extranjero (*outsourcing*) (cuadro 1). El término deslocalización empleado actualmente lleva implícito, por consiguiente, un carácter transnacional, es decir, implica un traslado de la producción de servicios desde el país donde está situada la empresa a otro país.

CUADRO 1: DESLOCALIZACIÓN Y EXTERNALIZACIÓN DE FUNCIONES

Localización de la producción	Organización de la producción	
	Internalizada.	Externalizada.
País de origen	La producción se realiza en la misma empresa en el país de origen.	La producción se subcontrata a terceros en el país de origen.
En otro país (DESLOCALIZACIÓN)	La producción se realiza por una filial extranjera.	La producción se subcontrata a un tercer proveedor de servicios extranjero: <ul style="list-style-type: none"> • A una empresa local. • A una filial extranjera de otra empresa multinacional.

Fuente: UNCTAD (2004: 148). Elaboración propia.

En el supuesto de la deslocalización intraempresarial o cautiva puede ocurrir que la producción se lleve a cabo por una filial extranjera ya existente o que la empresa matriz establezca una nueva con el objeto de producir esos servicios. En cualquier caso, para que se considere deslocalización, se deberá reducir la producción en la empresa matriz y con ella los activos productivos y aumentar la dotación de capital en el país de destino. El tipo más extremo de deslocalización sería el caso en que una empresa situada en un país fuese cerrada y creada una nueva en otro país que suministrase esos servicios.

La deslocalización no afecta solamente a las funciones de servicios dentro de una empresa, sino también a otros tipos de servicios. Así, podríamos pensar que los servicios basados en la localización (Boddewyn *et al.*, 1986: 42) –los que están vinculados a la localización de la producción debido a que su lugar y tiempo de producción deben ser compartidos por el productor y consumidor– no tienen posibilidad de ser deslocalizables. Sin embargo, esta afirmación no es del todo cierta, ya que éstos, que en su mayoría son servicios destinados al consumidor, pueden ser deslocalizados de forma completa; por ejemplo, un empresario puede cerrar un establecimiento hotelero en un país y establecer uno nuevo en otro. En definitiva, aquellos servicios que puedan

expansionarse internacionalmente mediante la IDE pueden igualmente estar expuestos a la deslocalización. No obstante, son los servicios comercializables en el extranjero –que generan un producto que es separable en los procesos de producción como transportable a través de las fronteras nacionales desde el lugar donde se produce hasta el lugar donde se consume– los más sensibles al *offshoring*. Entre ellos se encuentran las actividades informáticas, investigación y desarrollo, servicios empresariales, etc. De acuerdo con Bardhan y Kroll (2003: 4) las características que los servicios necesitan para tener una alta probabilidad de *offshoring* son: no requerimiento del servicio cara a cara, alto contenido de información, el proceso de trabajo permite internet, altas diferencias de salarios con ocupación similar en países de destino, bajas barreras establecidas, etc.

La posibilidad de que algunos servicios sean exportables permite que parte de la producción de los mismos que ha sido internacionalizada mediante la IDE pueda tener como destino otro país diferente al de establecimiento de dicha inversión. En este contexto, UNCTAD (2004: 159) distingue entre los proyectos de IDE orientados a la exportación relacionados con la deslocalización de servicios: *back office services* (*shared service centres* o centros de servicios compartidos); *front office functions* (*call centres* o centro de llamadas); *regional headquarters* (sedes regionales) y *IT services* (servicios de tecnologías de la información). Algunos ejemplos de estos tipos de servicios se presentan en el Cuadro 2.

Por otra parte, los países también requieren unas condiciones para acoger las actividades de servicios deslocalizadas. Por ejemplo, necesitan infraestructuras de telecomunicaciones adecuadas y trabajadores cualificados, liberalización en la prestación de servicios transfronterizos y en la inversión extranjera, salarios relativamente bajos, etc.

CUADRO 2: DEFINICIONES DE PROYECTOS DE IDE ORIENTADOS A LA EXPORTACIÓN RELACIONADOS CON LOS SERVICIOS DESLOCALIZADOS

Centro de llamadas	Centro de servicios compartidos	Servicios de tecnologías de la información	Sedes Regionales
<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo técnico o consultoría técnica - Postventa - Encuestas de empleo - Encuestas de reclamaciones - Apoyo a clientes - Investigación de mercados - Servicios de información 	<ul style="list-style-type: none"> - Procesamiento de reclamaciones -Procesamiento de cuentas - Gestión - Consultas de dirección - Administración de clientes -Procesamiento de datos - Proceso logístico - Control de calidad - Suministrador de facturas 	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de software - Test de ensayos - Ingeniería y diseño - Optimización de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - Sede - Centro de coordinación

Fuente: UNCTAD (2004: 159). Elaboración propia.

3. DE LOS CONCEPTOS A LAS ESTADÍSTICAS: ¿CÓMO SE MIDE LA DESLOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS?

Actualmente no existen estadísticas oficiales que ofrezcan datos sobre la deslocalización a nivel internacional. El problema radica en que es un fenómeno difícilmente medible. Dado que está muy concentrado en un pequeño número de grandes empresas, la forma más fácil y más acertada de cuantificarlo sería que estas firmas ofreciesen información cualitativa y, sobre todo, cuantitativa de este tipo de operaciones que llevan a cabo. Sin embargo, puesto que la deslocalización no es un hecho económico bien visto por la sociedad, debido a los efectos perniciosos que puede representar para los países de origen –tales como la disminución del empleo–, las empresas multinacionales son reacias a proporcionar esta clase de información. Una fuente alternativa para la obtención de estos datos será la prensa (revistas o periódicos), si bien es cierto que no es la más acertada porque no siempre los planes previstos anunciados por las empresas se cumplen y no siempre los proyectos de deslocalización que llevan a cabo son publicados en los medios de comunicación. Ante la carencia de datos y el gran desconocimiento de este fenómeno, algunas consultoras privadas han dedicado un gran esfuerzo a intentar medir el mismo y han emitido diversos informes (A.T. Kearney, Forrester, Mckinsey, Roland Berger Strategy Consultants, etc.).

Como no existen variables que reflejen fielmente la importancia del fenómeno a nivel mundial, hay que recurrir a indicadores que nos puedan aportar información al respecto. Algunos de ellos son el comercio exterior, la inversión directa extranjera y el empleo. Sin embargo, estos indicadores tienen algunas limitaciones tal como veremos a continuación.

1. Comercio exterior: si la deslocalización se lleva a cabo mediante *outsourcing*, es decir, cuando la función de servicios estaba integrada en la empresa y se sustituye por otra subcontratada a un tercero en otro país, se iniciaría un flujo de importaciones de servicios desde el país de origen de la deslocalización. Por su parte, si la deslocalización es cautiva, esto es, el servicio lo suministra una filial de la empresa en otro país en lugar de permanecer en el seno de la misma, también se producirían importaciones de servicios desde el país de origen de la deslocalización (importaciones intrafirma). Consecuentemente, en sentido inverso, en ambos casos aparecerían exportaciones desde los países de destino al de origen de ese tipo de operación.

Así, a nivel agregado, las importaciones de servicios (o en su caso las exportaciones) pueden ser un indicador de la deslocalización. Una importante estadística que provee estos datos es *OECD Statistics on International Trade in Services* elaborado por la OCDE y Eurostat a partir de la información sobre intercambio de servicios ofrecidos por las balanzas de pagos. Este informe tiene el inconveniente de que sólo recoge los países de la OCDE por lo que no podemos obtener información de otros tan emblemáticos como India de acuerdo con el papel que parece estar desempeñando en los movimientos deslocalizadores a nivel mundial.

Las importaciones de servicios como variable *proxy* de la deslocalización no están exenta de problemas, puesto que contiene información acerca de las compras de servicios entre residentes y no residentes sin poder distinguir qué parte procede del *offshoring* y qué parte no. Asimismo, no se puede diferenciar qué parte de las importaciones se realizan entre filiales de las multinacionales (o matriz y filial) y no filiales. En el caso estadounidense sí se puede conocer esta información que es ofrecida por el *Bureau Economic Analysis* (BEA) tal como señalan Amity y Wei (2004: 9) o Schultze (2004: 2).

Otra deficiencia de los datos de comercio exterior elaborados a partir de las balanzas de pagos es que incluyen transacciones internacionales con movimientos de clientes hacia el país del proveedor para obtener allí el servicio –segundo modo de suministro de servicio internacional considerada por el *General Agreement on Trade in Services* (GATS) –. Por ejemplo, se incluye como tales las relacionadas con el turismo –viajes de residentes a otros países²–, que nada tienen que ver con la deslocalización. Así, no sería lo más acertado utilizar el comercio exterior para el conjunto de servicios, sino para algunas de sus actividades que son susceptibles de deslocalización³.

2. Inversión directa extranjera: si se lleva a cabo una deslocalización total, es decir, si se produce un cierre de la empresa de servicios y se traslada a otro país, habrá un aumento de la inversión directa en el exterior desde el país de origen y una desinversión. Si la deslocalización es parcial también se producirán ambos tipos de operaciones. Igualmente, si se realiza una deslocalización cautiva, esto es, si la sociedad decide proveerse de los servicios producidos en una de sus filiales en el exterior habrá una desinversión y un aumento de inversión directa en el exterior desde el país de origen. En el supuesto de que se establezca una nueva filial en el extranjero con ese fin también habrá un incremento de IDE y también una desinversión en el país de origen. Por último, en el caso del *outsourcing* se produce solamente una desinversión en el país de origen de la deslocalización y una importación de servicios, pero no una inversión directa en el exterior.

En resumen, la IDE es una *proxy* de la deslocalización, pero el problema central es que a nivel agregado no se conoce qué parte de la misma está relacionada con el *offshoring*. Así, la IDE que es resultado de una deslocalización debe estar asociada a la desinversión para que se considere como tal. Desde este punto de vista, podemos considerar también la desinversión como un indicador de la deslocalización (Véase Muñoz Guarasa, 2002 y 2007b).

² Esta categoría de servicios –viajes– comprende los bienes y servicios que los viajeros adquieren en una economía durante su estancia en ella por un período menor de un año. Véase FMI (1993: 65) u OECD y Eurostat (2004: 15).

³ La cuenta de servicios de la balanza de pagos recoge las siguientes actividades: Transportes, Viajes, Servicios de comunicaciones, Servicios de construcción, Servicios de seguros, Servicios financieros, Servicios de informática y de información, Regalías y derechos de licencia, Otros servicios empresariales, Servicios personales, culturales y recreativos y Servicios del gobierno.

La información sobre la desinversión no es fácilmente obtenible, de forma que no se dispone para todos los países⁴. Cuando está disponible y se quiere utilizar como indicador de la deslocalización también plantea dificultades, puesto que no se sabe la secuencia en la que tienen lugar los dos tipos de operaciones. Puede ocurrir que primero se realice la desinversión y después la inversión o inversamente o ambas a la vez. En los dos primeros casos, la IDE y la desinversión pueden ocurrir en momentos tan lejanos en el tiempo que a nivel macroeconómico no se pueda detectar que se trata de un proceso de deslocalización. Asimismo, puede suceder que la desinversión sea una operación en sí misma y no forme parte de un proceso de *offshoring*.

Una fuente estadística que ofrece información acerca del valor de la IDE en el sector servicios en todos los países es *International Direct Investment Statistics Yearbook* elaborado por la OCDE a partir de las balanzas de pagos. Las operaciones que recoge la IDE no es solamente el establecimiento de filiales, sino también otras como las suscripciones y compras de acciones cuando el importe de la participación del inversor es igual o superior al 10 por ciento del capital social, las operaciones de préstamos entre las empresas matrices y sus filiales o sociedades participadas, adquisición de bienes inmuebles, etc., de acuerdo con el quinto Manual de la Balanza de Pagos del FMI. Así, puede haber operaciones que incrementen la IDE que no tengan porqué estar relacionadas con la deslocalización.

Por otra parte, las cifras de IDE pueden enmascarar algunas operaciones de deslocalización y, por el contrario, algunas de estas inversiones asociadas al *offshoring* pueden crear mucho trabajo en el país de destino, pero no generan amplios flujos de capital. Así, para evitar todas estas dificultades se puede examinar el número de *greenfield* de las empresas multinacionales y proyectos de expansión –más que su valor– en servicios orientados a la exportación tal como pone de manifiesto UNCTAD (2004: 159).

Por último, otra dificultad encontrada es el bajo nivel de desagregación de las actividades de servicios. *International Direct Investment Statistics Yearbook* clasifica la IDE en las siguientes: electricidad, gas y agua, construcción, comercio y reparaciones, hoteles y restaurantes, transportes y comunicaciones, actividades financieras, inmobiliarias y servicios empresariales y otros servicios. Así, por ejemplo, esta desagregación no permite el estudio de la deslocalización de los servicios informáticos o de algunos servicios profesionales.

3. Empleo: la deslocalización de los servicios en cualquiera de sus formas llevaría consigo una destrucción de empleos en los países de origen y una creación en los de destino. Sin embargo, algunos estudios muestran que el *offshoring* en este sector no siempre produce una reducción significativa de puestos de trabajo en los países de procedencia. Amiti y Wei (2004), analizando el caso de Reino Unido, encuentran que el crecimiento del empleo a nivel sectorial no está negativamente relacionado con los servicios externalizados. Van Welsum y

⁴ Para el caso español se puede obtener a partir de la información ofrecida por la Dirección General de Comercio e Inversiones.

Reif (2005) no obtienen que ni la salida neta de inversión ni las importaciones en los casos de servicios a empresas y servicios informáticos y de información estén negativamente relacionadas con el porcentaje de empleo potencialmente afectado por el *offshoring* para un grupo de países de la OCDE. Pero el primer paso que debemos dar, desde el punto de vista de nuestro estudio, es tratar de responder a la pregunta de cómo se conoce el empleo que está afectado por el *offshoring*. No existen datos oficiales de empleo ni, en su caso, de despidos ocasionados por este fenómeno. Lo indicado, a priori, sería analizar la evolución de los ocupados en las actividades de servicios que se puedan ver afectadas. El problema es que a nivel agregado no se puede identificar qué parte del empleo perdido o qué proporción del menor crecimiento del empleo es imputable a la deslocalización. En este contexto diferentes trabajos han investigado estos aspectos a algunos de los cuales nos referiremos a continuación.

Van Welsum y Vickery (2005: 12) tratan de identificar los empleados que usan de forma intensiva las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TICs) y que además tienen las siguientes características: su output puede ser comercializado o transmitido con la ayuda de las TICs; el trabajo tiene una alta información explícita o contenido de conocimiento codificado; el trabajo no requiere necesariamente contacto cara a cara. Así, la selección de ocupaciones potencialmente afectadas por el *offshoring* –o el tipo de funciones que pueden potencialmente ser deslocalizadas en el caso europeo, según tres dígitos de la clasificación ISCO (*Internacional Standard Classification of Occupations*) 88–, basada en *The European Labour Force Survey (EULFS)*⁵ es la que aparece recogida en el Cuadro 3. A partir de esta información calculan el porcentaje que supone sobre el total de empleo y que, por tanto, representa la proporción de ocupados que potencialmente pueden verse afectados por la deslocalización.

CUADRO 3: EUROPA: OCUPACIONES POTENCIALMENTE AFECTADAS POR EL *OFFSHORING*

123: Otros especialistas de dirección
211: Físicos, químicos y profesionales relacionados
212: Matemáticos, estadistas y profesionales relacionados
213: Profesionales informáticos
214: Arquitectos, ingenieros y profesionales relacionados
241: Profesionales de los negocios
242: Profesionales legales
243: Archivistas, libreros y profesiones relacionadas con la información
312: Profesionales asociados a la informática
341: Profesionales de las finanzas y asociados a las ventas
342: Agentes comerciales y brokers
343: Profesionales asociados a la Administración
411: Secretarías y administrativos
412: Operadores
422: Operadores de servicios de información al cliente

Fuente: Van Welsum y Vickery (2005: 13). Elaboración propia.

⁵ Es una base de datos para el estudio de las sociedades europeas.

De forma similar, Kirkegaard (2004b) toma la metodología adaptada por Forrester Research e identifica las principales categorías ocupacionales SOC (*Standar Occupational Classification*) y a partir de la información ofrecida por el *Bureau of Labor Statistics* identifica las categorías que pueden estar amenazadas por el *offshoring* (Cuadro 4)⁶ y su cuantificación respecto al empleo para el caso de Estados Unidos.

CUADRO 4: ESTADOS UNIDOS. OCUPACIONES POTENCIALMENTE AFECTADAS POR EL *OFFSHORING*

11-000: Dirección
13-000: Operaciones empresariales y financieras
15-000: Informática y matemáticas
17-000: Arquitectura e ingeniería
19-000: Ciencias física y sociales
23-000: Legales
27-000: Arte, diseño, ocio, deporte..
41-000: Ventas y relacionadas
43-000: Apoyo de oficina y administrativo

Fuente: Kirkegaard (2004b: 4). Elaboración propia.

Por otra parte, algunos estudios tratan de contabilizar los empleos perdidos como consecuencia del *offshoring* (Zandi, 2003), mientras que otros realizan proyecciones de la cantidad de trabajo que se puede perder en el futuro tales como McCarthy (2002 y 2004) de Forrester Research o Goldman Sachs.

4. LA IMPORTANCIA DEL FENÓMENO

Para conocer el alcance del fenómeno de la deslocalización vamos a tener en cuenta algunos de los indicadores mencionados anteriormente a partir de diferentes estudios realizados. En primer lugar, nos referiremos a las importaciones de servicios, a continuación a la inversión directa extranjera y finalmente al empleo.

1. Comercio exterior: parece ser generalizada la creencia de que el *offshoring* es realizado mayoritariamente por EEUU y otros países industrializados que contratan los servicios en países como India y otros poco desarrollados. De acuerdo con Amiti y Wei (2004: 11) esto no es del todo cierto. Si se toman las importaciones de servicios empresariales e informática y servicios de información como indicador de la deslocalización (Cuadro 5) se puede comprobar como los primeros puestos del ranking son ocupados por países

⁶ Las siguientes categorías de ocupación se consideran que no tienen riesgo de pérdida de trabajos por el *outsourcing*: 21-000: Community and Social Services Occupations; 25-0000: Education, Training and Library Occupations; 29-000: Healthcare Practitioners and Technical Occupations; 31-000: Healthcare Support Occupations; 33-000: Protective Service Occupations; 35-0000: Food Preparation and Serving Related Occupations; 37.000: Building and Grounds Cleaning and Maintenance Occupations; 39-0000: Personal Care and Service Occupations; 45-000: Farming, Fishing and Forestry Occupations; 47-000: Construction and Extraction Occupations; 49-000 Installation, Maintenance, and Repair Occupations; 51-000: Production Occupations; y 53-000 Transportation and Material Moving Occupations.

desarrollados⁷. Sin embargo, cuando se relativizan las cifras de importación de esas actividades con el valor añadido de los servicios a nivel nacional (Cuadro 6) se puede observar que algunos menos desarrollados como Angola, Congo, Mozambique, etc., practican más intensivamente la estrategia de la deslocalización en los servicios empresariales que países tan emblemáticos como EEUU y de igual forma ocurre con Moldavia, Guayana o China en el caso de informática y servicios de información.

CUADRO 5: IMPORTACIONES EN 2002 (MILLONES DE \$ EEUU)

Ranking	País	Servicios empresariales	Ranking	País	Informática y servicios de información
1	EEUU	40,929	1	Alemania	6,124
2	Alemania	39,113	2	Reino Unido	2,602
3	Japón	24,714	3	Japón	2,148
4	Holanda	21,038	4	Holanda	1,586
5	Italia	20,370	5	España	1,572
6	Francia	19,111	6	EEUU	1,547
9	Reino Unido	16,184	9	Francia	1,150
11	India	11,817	10	China	1,133
18	China	7,957	14	Rusia	592
20	Rusia	4,583			

Fuente: *Balance of Payments Statistics Yearbook* of IMF. Tomado de Amiti y Wei (2004: 20). Elaboración propia.

Nota: La información en informática y servicios de información para India no es dada por el IMF.

CUADRO 6: IMPORTACIONES SOBRE EL VALOR AÑADIDO DEL SECTOR SERVICIOS EN 2002 (%)

Ranking	País	Servicios empresariales	Ranking	País	Informática y servicios de información
1	Angola	1,39	1	Luxemburgo	1,60
2	Congo	0,80	2	Moldavia	1,43
3	Papua N. Guinea	0,35	3	Guayana	1,19
4	Mozambique	0,33	4	Irlanda	0,81
5	Irlanda	0,28	5	Bélgica	0,79
37	India	0,05	12	Alemania	0,45
59	Alemania	0,03	26	Rusia	0,31
70	Rusia	0,02	29	China	0,27
78	China	0,02	33	Reino Unido	0,23
80	Francia	0,02	53	Francia	0,11
90	Reino Unido	0,01	59	Japón	0,08
104	Japón	0,01	74	EEUU	0,02
115	EEUU	0,01			

Fuente: *Balance of Payments Yearbook* of IMF. Tomado de Amiti y Wei (2004:21). Elaboración propia.

Nota: La información en informática y servicios de información para India no es dada por el IMF.

⁷ India que ha sido retratada como un país de destino de la deslocalización, también es importante a la hora de practicar esta estrategia en el caso de servicios empresariales.

Así, parece que la opinión de que los países industrializados realizan deslocalizaciones más intensamente que otras economías no es apoyada por los datos de comercio. No obstante, en valores absolutos son los países desarrollados los que más practican esta estrategia y también los que más deslocalizaciones reciben, estando a la cabeza en ambos casos Estados Unidos en servicios empresariales, tal como muestran, respectivamente, las importaciones y las exportaciones de estas actividades (véase Amiti y Wei, 2004).

Las importaciones de estos tipos de servicios han experimentado un gran crecimiento. En Estados Unidos se puede observar el gran dinamismo alcanzado en algunas de las actividades que pueden ser comercializables internacionalmente (Cuadro 7).

CUADRO 7: CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE ALGUNAS DE LAS ACTIVIDADES DE LA CATEGORÍA DE SERVICIOS EMPRESARIALES, PROFESIONALES Y TÉCNICOS (%)

	Crecimiento medio anual 1992-2002	Crecimiento 1992-2002
Contabilidad, auditoría y teneduría de libros	21,3	588,5
Informática y servicios de procesos de datos	31,0	1.388,7
Base de datos y otros servicios de información	12,6	227,8
Dirección, consultoría y servicios de relaciones públicas	17,2	388,9
Investigación y desarrollo y servicio de ensayos	16,5	362,2
Servicios de formación	13,6	257,4
Otros servicios empresariales, profesionales y técnicos	12,8	232,9

Fuente: Bureau Economic Analysis (BEA). Tomado de Van Welsum (2004:12). Elaboración propia.

El cuadro anterior recoge sólo las importaciones entre no filiales, las cuales son un indicador del *outsourcing*. Si separamos las importaciones de esos servicios realizados entre filiales y no filiales dispondremos de los indicadores de la deslocalización cautiva y del *outsourcing*, respectivamente. Borga y Mann (2003) ofrecen esta información para el período 1997-2002 que se muestra en el cuadro siguiente.

CUADRO 8: IMPORTACIÓN DE FILIALES Y NO FILIALES, 1997-2002, (BILLONES DE \$ EEUU)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Tasa de crecimiento anual (%)
Servicios empresariales, profesionales y técnicos	21,2	22,7	28,3	30,5	33,1	37,5	12,1
No filiales (%)	30,2	32,6	29,9	28,8	30,3	28,6	10,9
Filiales (%)	69,8	67,4	70,1	71,2	69,7	71,4	12,6
Informática y servicios de información (1)	1,6	1,9	4,5	4,2	4,5	4,2	21,8
No filiales (%)	48,8	55,5	33,5	38,5	37,1	30,8	11,1
Filiales (%)	51,2	44,5	66,5	61,5	62,9	69,2	29,4

Fuente: Borga y Mann (2003). Tomado de Van Welsum (2004: 13). Elaboración propia.

(1) Nota: Incluye servicios informáticos y de proceso de datos y base de datos y otros servicios de información.

Las importaciones de servicios empresariales, profesionales y técnicos así como las de informática y servicios de información han experimentado un elevado crecimiento, alcanzando respectivamente un 12,1 por ciento medio anual y un 21,8 por ciento, ambos por encima de la tasa de crecimiento de las importaciones totales de servicios privados. En el primer caso, el volumen de importaciones ha ido aumentando crecientemente a lo largo de estos años, mientras que en el segundo el gran avance tiene lugar en el año 1999, permaneciendo estancado desde entonces.

Por otra parte, el peso de las importaciones entre las filiales es mucho más elevado que entre las no filiales y además presentan un mayor dinamismo. Tal como manifiesta Van Welsum (2004: 13-14), esto puede suceder porque estas transacciones tienen lugar en un entorno más seguro cuando ocurren dentro de las compañías. Así, la deslocalización cautiva está creciendo más rápidamente que el *outsourcing* internacional en estos servicios.

2. Inversión directa extranjera: en el año 2002 el stock de salidas de IDE en el sector servicios ha sido más del doble que en la industria. Durante el período 1990-2002 se ha alcanzado una tasa de crecimiento anual del 15,78 por ciento frente al 8,23 de las manufacturas. Los servicios empresariales son en 2002 los principales emisores de IDE (35,69 por ciento), seguido de las finanzas (33,71) y a mayor distancia le siguen los transportes y comunicaciones (10,49). Además han sido los servicios empresariales los que han presentado un mayor dinamismo inversor, alcanzando una tasa de crecimiento anual del 33,44 por ciento (Cuadro 9).

CUADRO 9: ESTIMACIONES MUNDIALES DE SALIDA DE IDE DE SERVICIOS, STOCK, 1990-2002 (MILLONES DE \$)

Actividades /Sectores	1990		2002		T. de crecimiento anual 1990-02
	Importe	%	Importe	%	%
Electricidad, gas y agua	9.396	1,15	92.351	1,94	20,97
Construcción	17.770	2,17	38.250	0,80	6,59
Comercio	137.463	16,76	480.796	10,10	10,99
Hoteles y restaurantes	6.902	0,84	86.112	1,81	23,40
Transporte y comunicaciones	39.085	4,76	499.829	10,49	23,66
Finanzas	394.633	48,11	1.605.286	33,71	15,06
Servicios empresariales	53.304	6,50	1.699.906	35,69	33,44
Administración pública y defensa	-	-	3.791	0,08	-
Educación	419	0,05	6.065	0,13	24,94
Salud y servicios sociales	834	0,10	575	0,01	-3,05
Actividades de s. sociales y personales	3.019	0,37	14.781	0,31	14,15
Otros servicios	108.775	13,26	99.933	2,10	-0,70
Servicios inespecíficos	48.722	5,94	134.999	2,83	8,86
Total servicios	820.322	100,00	4.762.674	100,00	15,78
Total manufacturas	776.566		2.006.925		8,23

Fuente: UNCTAD (2004: 303). Elaboración propia.

Nota: Esta base de datos deber ser interpretada con cautela. El total mundial fue extrapolado en la base de datos que cubre 23 países en 1990 y 35 países en 2002.

Los países desarrollados son los protagonistas de la emisión de IDE, representando más de un 98 por ciento del total en 1990. En 2002 siguen siendo éstos los que realizan la mayor parte de estas operaciones, si bien han perdido importancia (89,68 por ciento) en favor de los países en desarrollo que han alcanzado un 10,32 por ciento del total de las salidas mundiales de IDE en el sector servicios⁸.

De acuerdo con la información de UNCTAD (2004: 306) los principales países emisores de flujos de IDE en el sector servicios por término medio en el período 2000-2002 son Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Holanda, España⁹ y Alemania, por ese orden. Asimismo, son los principales receptores¹⁰. Por lo tanto, las operaciones de inversión directa en los servicios se realizan fundamentalmente entre países desarrollados y, consecuentemente, la deslocalización cautiva. No obstante, hay que destacar algunas zonas en desarrollo como Hong Kong¹¹, que ocupan un lugar importante como destino de las inversiones en el sector servicios.

Si bien hemos puesto de manifiesto que la IDE en las actividades terciarias puede ser un indicador indirecto de la deslocalización, no podemos olvidar sus limitaciones. La principal es que no conocemos qué parte de esta inversión obedece a un proceso de *offshoring*. Así, para acercarnos más al fenómeno que estamos estudiando se analizan el número de proyectos de *greenfield* y de expansión de las empresas multinacionales orientados a la exportación (Cuadro 10). En 2002-2003 éstos representaban el 12 por ciento del total de número de proyectos de IDE y alrededor del 20 por ciento del trabajo creado por los mismos (UNCTAD, 2004: 160). Los países desarrollados son los principales destinos (51,87 por ciento), destacando entre ellos los de lengua inglesa, Reino Unido, Estados Unidos, Irlanda y Canadá. Las economías en desarrollo son, igualmente, grandes receptoras de estos proyectos de servicios deslocalizados (43,21 por ciento), sobre todo algunas en donde se concentra una gran parte de los mismos. Así, hay que señalar a India como el país que más proyectos de este tipo ha recibido en todas las categorías –con la excepción de las sedes regionales– a nivel mundial. Este resultado es coherente con los de A.T. Kearney (2004), que muestra a este país como el más atractivo para el *offshoring* de acuerdo con la estimación de su índice. Por otro lado, teniendo en cuenta el destino por actividades, es de destacar que en el caso de los servicios compartidos y los servicios de tecnologías de la información se han llevado a cabo un mayor número de inversiones en los países en desarrollo que en los desarrollados. Por último, los países de Europa Central y Oriental han recibido un 4,92 por ciento del total de proyectos de inversión. En definitiva,

⁸ Véase UNCTAD (2004: 303).

⁹ Media 2000-2001.

¹⁰ Aunque los puestos que ocupan en el *ranking* son diferentes: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Holanda, Francia y España. Véase UNCTAD (2004: 304).

¹¹ También desempeña un importante papel como emisor de IDE. Los datos sobre India no están disponibles en esta base de datos.

la creencia generalizada de que el destino de los servicios deslocalizados son, fundamentalmente, las regiones menos desarrolladas no es cierta. Sin embargo, tanto en éstas como en las más desarrolladas se aprecia una gran concentración en un número reducido de países.

CUADRO 10: PROYECTOS DE IDE ORIENTADOS A LA EXPORTACIÓN EN CENTROS DE LLAMADAS, CENTROS DE SERVICIOS COMPARTIDOS, SERVICIOS DE TI Y SEDES REGIONALES POR DESTINO, 2002-2003

Economías	Centros de llamadas		Centros de servicios compartidos		Servicios de TI		Sedes regionales	
	Número de proyectos	%	Número de proyectos	%	Número de proyectos	%	Número de proyectos	%
Todo el mundo	513	100	139	100	632	100	565	100
PAÍSES DESARROLLADOS	279	54	48	35	293	46	339	60
<i>De los cuales</i>								
Alemania	20	4	1	1	34	5	22	4
Canadá	56	11	3	2	14	2	25	4
España	8	2	2	1	8	1	9	2
Estados Unidos	15	3	2	1	26	4	80	14
Francia	13	3	2	1	16	3	11	2
Holanda	13	3	3	2	16	3	20	4
Irlanda	29	6	19	14	14	2	15	3
Reino Unido	43	8	7	5	73	12	64	11
ECONOMÍAS EN DESARROLLO	203	40	72	52	315	50	209	37
África	7	1	1	1	10	2	4	-
América Latina y el Caribe	29	6	5	4	22	3	10	2
Asia y el Pacífico	167	33	66	47	283	45	195	35
<i>De los cuales</i>								
China	30	6	4	3	60	9	38	7
Emiratos Árabes Unidos	13	3	-	-	12	2	31	5
Filipinas	12	2	1	1	9	1	4	1
Hong Kong	2	-	-	-	14	2	37	7
India	60	12	43	31	118	19	7	1
Malasia	16	3	6	4	8	1	17	3
Singapur	16	3	8	6	35	6	36	6
EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL	31	6	19	14	24	4	17	3
<i>De los cuales</i>								
Hungría	11	2	7	5	4	1	4	1
República Checa	9	2	6	4	5	1	-	-

Fuente: UNCTAD (2004: 162-163). Basada en datos de OCO Consulting. Realizado a partir de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004: 29). Elaboración propia.

Nota: Incluye *greenfield* y expansiones y no adquisiciones.

3. Empleo: los estudios que han tratado de cuantificar el *offshoring* en términos de empleo o, más bien, el efecto de este fenómeno en el mercado de trabajo, han sido muy numerosos en el caso de Estados Unidos. McCarthy (2002) obtiene que el número de trabajadores estadounidenses externalizados será de 3,3 millones en 2015. Si estas estimaciones resultasen ciertas el *offshoring* podría dar lugar aproximadamente a 250.000 despidos al año. Pero, ¿qué significan estas cifras? Tal como pone de manifiesto Brainard y Litan (2004: 3) estas cantidades son relativamente pequeñas con relación al total de empleo de EEUU que es de 137 millones y supone algo menos del 2 por ciento de los aproximadamente 15 millones de americanos que pierden su trabajo cada año. Por categorías profesionales en el cuadro 11 se presentan las proyecciones de participación del empleo perdido sobre el total hasta el año 2015.

CUADRO 11: PROYECCIONES SOBRE PARTICIPACIÓN DE PÉRDIDAS DE TRABAJO RELACIONADAS CON EL OUTSOURCING EN EEUU, POR CATEGORÍAS OCUPACIONALES (%)

	2000	2005	2010	2015
Dirección	0	6	7	9
Operaciones empresariales y financieras	11	10	10	10
Informática y matemáticas	26	19	17	14
Arquitectura e Ingeniería	3	5	5	6
Ciencias física y sociales	0	1	1	1
Legales	2	2	2	2
Arte, diseño, ocio, deporte..	1	1	1	1
Ventas y relacionadas	4	5	6	7
Apoyo de oficina y administrativo	53	50	50	50

Fuente: McCarthy (2002: 4), Forrester Research. Elaboración propia.

En un estudio posterior, McCarthy (2004) eleva las cifras a 3,4 millones de puestos de trabajos perdidos para 2015. The McKinsey Global Institute estima que el volumen de *outsourcing* se incrementará del 30 al 40 por ciento por año en los próximos cinco años. Deloitte Research predice el *outsourcing* de 2 millones de trabajos del sector financiero para el 2009¹².

Las empresas europeas han mostrado menos inclinación a la deslocalización de los servicios que las estadounidenses (UNCTAD, 2004: 168), siendo Reino Unido el país donde han tenido un papel más activo. No obstante, algunos pronósticos coinciden en estimar que el 2 o 3 por ciento del empleo en este sector puede ser deslocalizado para el 2015 (TUC, 2004: 1). Tal como pone de manifiesto Huws *et al.* (2004: 23), los puestos de trabajo que más se han visto afectados por el *outsourcing* han sido los correspondientes a las actividades informáticas y otras actividades empresariales. Sin embargo, el análisis del empleo en estas actividades revela que no existen pérdidas de puestos de trabajo neto entre 2000 y 2003. Al contrario, con la excepción de Dinamarca,

¹² Tomado de Drezner (2004: 2).

hay un crecimiento neto en todos los Estados miembros, siendo más alto en aquellos de reciente integración que en los más desarrollados del norte y oeste de Europa. Esto sugiere, según este estudio, que la deslocalización de algunos de estos trabajos dentro de la UE puede estar sucediendo.

Por su parte, Van Welsum y Vickery (2004: 13-14) señalan que la suma de las ocupaciones identificadas como potencialmente afectadas por el *offshoring* en la UE-15 representaban en 1995 el 16,4 por ciento del total de empleo incrementándose hasta un 19,2 por ciento en 2003. En este año esta proporción fue para Canadá aproximadamente del 18,6 por ciento y para Australia del 19,4 por ciento del empleo en 2002.

La mayor parte de los estudios sobre EEUU coinciden en afirmar que de acuerdo con las estimaciones en el mercado de trabajo no se puede decir que el *offshoring* sea un fenómeno alarmante e igualmente ocurre en el caso europeo.

5. CONCLUSIONES

La deslocalización es un hecho económico muy poco conocido y menos aún en el sector servicios. Esto se debe a dos razones fundamentales: primero, es un fenómeno bastante reciente y, segundo, no existen estadísticas oficiales ni indicadores fiables que nos muestren la importancia del mismo a nivel global. En este trabajo se han analizado varios indicadores indirectos de la deslocalización: el comercio de servicios, la inversión directa extranjera y el empleo en las actividades terciarias. Ante las limitaciones estadísticas de estos indicadores nuestra propuesta es la utilización conjunta de ellos para el estudio del *offshoring* del sector servicios, lo que nos aportará una visión más completa y, por tanto, un mejor conocimiento del mismo.

Hay que poner de manifiesto, no obstante, que a las dificultades de las medidas de la deslocalización a nivel mundial se añaden las del sector servicios, puesto que las clasificaciones estadísticas no son homogéneas para los diferentes países, ni para las diferentes variables y, en general, presentan un nivel poco desagregado.

De acuerdo con los estudios analizados podemos afirmar que actualmente la deslocalización de servicios es real, aún limitada, pero con un gran potencial de crecimiento. Asimismo, podemos decir que, primero, no es un proceso que se está produciendo desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo, sino más bien entre los países desarrollados; segundo, parece ser que los servicios empresariales han sido los principales protagonistas de este proceso; tercero, la deslocalización cautiva parece tener mayor peso que el *outsourcing* y además es más dinámica.

De igual forma, hay que poner de manifiesto que el análisis del tema se ha realizado, fundamentalmente, desde el punto de vista del país de origen desde donde se deslocaliza el servicio, por lo que puede ser un trabajo complementario el análogo en el país de destino para conocer si verdaderamente los países menos desarrollados se están beneficiando de esta estrategia llevada a cabo

por las empresas en los países desarrollados. Y en definitiva, conocer la otra cara de la misma moneda.

Por otra parte, hemos de señalar, que el *outsourcing* ha sido quizá la forma de deslocalización más estudiada, al menos en el caso de EEUU, dejando al margen el caso de la deslocalización total, que es la que presenta unos efectos más negativos para los países de origen, y la deslocalización cautiva. Por ello, ambas deben ser objeto de futuras investigaciones.

El papel de las autoridades públicas debe ser, lejos de utilizar la deslocalización como una arma política, el incentivo y la financiación de la realización de los estudios encaminados a confeccionar estadísticas a partir de las cuales se pueda obtener una mejor información acerca de este fenómeno y permita, por tanto, adoptar decisiones más acertadas de política económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amiti, M. y Wei, S.J. (2004): "Fear of Outsourcing: Is it Justified?", *Centre for Economic Policy Research*, Discussion Paper 4719, octubre.
- Arthuis, J. (1993): *L'incidence économique et les comptes économiques de la Nation sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service*, Seconde session ordinaire de 1992-1993, Sénat français.
- A.T. Kearney (2003): *A.T. Kearney's 2003 Offshoring Survey*, Chicago, A.T. Kearney.
- A.T. Kearney (2004): *A.T. Kearney's 2004 Offshore Location Attractiveness Index: Making Offshore Decision*, Chicago, A.T. Kearney.
- Bajpai, N., Sach, J., Arora, R. y Khurana, H. (2004): "Global Services Sourcing: Issues of Cost and Quality", *Center on Globalization and Sustainable Development Working Paper*, 16, New York, Columbia University, mimeo.
- Bardhan, A.D. y Kroll, C. (2003): "The New Wave of Outsourcing", *Fisher Centre Research Report*, 1103, University of California, (<http://repositories.cdlib.org/iber/fcreue/reports/1103>).
- Bierce, A., Kocha, B. y Spohr, S. (2004): "The Real Offshoring Question", *Executive Agenda*, VII, 3, Third Quarter, A.T. Kearney, 49-55.
- Boddewyn, J.J., Halbrich, M.B. y Perry, A.C. (1986): "Service Multinationals: Conceptualization, Measurement and Theory", *Journal of International Business Studies*, 17, 3, 41-57.
- Borga, M. y Mann, M. (2003): "U.S. International Services –Cross Border Trade in 2002 and Sales through Affiliates in 2001", *Survey of Current Business*, October 2003, Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce.
- Borga, M. y Zeile, W. (2004): "International Fragmentation of Production and the Intrafirm Trade of Unites States Multinational Companies", *Bureau of Economic Analysis*, Working Paper 2004-02.

- Brainard, L. y Litan, R.E. (2004): "Services Offshoring: Bane or Boon and What to Do?", *CESIFO Forum*, 2/2004, 3-7, (<http://www.cesifo-group.de/portal/page>).
- Center for American Progress (2004): "Outsourcing Statistics in Perspective", *Center for American Progress*, marzo, 16, (<http://www.americanprogress.org/site/pp.aspx?c=biJRJ80VF&b=38081&printmode=1>)
- CM Insight, ContactBabel y Call and Contact Centre Association (CCA) (2004), *The UK Contact Centre Industry: A Study*. Report commissioned by the United Kingdom Department of Trade and Industry, (<http://www.dti.gov.uk/ewt/contactind.pdf>).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2004): *Informe sobre las inversiones en el mundo. El giro hacia los servicios. Panorama general*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- Djondang, P., Leo, P.Y. y Philippe, J. (2005): "Délocalisation internationale des activités de service", Comunicación presentada a *XVth International RESER Conference*, 1, 259-284, Granada, 22-24 de septiembre.
- Drezner, D.W. (2004): "The Outsourcing Bogeyman", *Foreign Affairs*, mayo-junio, (<http://www.danieldrezner.com/policy/outsourcing.htm>).
- Fondo Monetario Internacional (1993): *Manual de la Balanza de Pagos*, Fondo Monetario Internacional, 5ª edición, Washington.
- Forrester Research (2004): *Two-speed Europe: Why 1 Million Job Will Move Offshore*, (www.forrester.com).
- Garner, C.A. (2004): "Offshoring in the Service Sector: Economic Impact and Policy Issues", *Economic Review*, Third Quarter 2004, Federal Reserve Bank of Kansas City, 5-37.
- Huws, U., Dahlmann, S. y Flecker, J. (2004): *Outsourcing of ICT and Related Services in the EU*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin.
- IBM y Oxford Intelligence (2004): *Investment Strategies and Location Benchmarking Study: Shared Service Centres for Europe*, London, Oxford Intelligence.
- Kirkegaard, J.F. (2004a): "Offshore Outsourcing –Much Ado about What?", *CESIFO Forum*, 2/2004, 22-29, (<http://www.cesifo-group.de/portal/page>).
- Kirkegaard, J.F. (2004b): "Outsourcing –Stains on the White Collar?", *Papers, Institute for International Economics*, febrero, (<http://www.ie.com/publications/papers/Kirkegaard0204.pdf>).
- McCarthy, J.C. (2002): "3.3 Million U.S. Services Jobs to Go Offshore", *Whole View TechStrategy Research*, Forrester Research, 11, noviembre.
- McCarthy, J.C. (2004): "Near-term Growth of Offshoring Accelerating", *Trend*, Forrester Research, 13, Mayo.

- Muñoz Guarasa, M. (2002): "Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España", *Boletín de Información Comercial Española*, 2744, 19-30.
- Muñoz Guarasa, M. (2005a): "La internacionalización de los servicios en los países desarrollados", *Comercio Exterior*, 55, 8, agosto, 692-700.
- Muñoz Guarasa, M. (2005b): "Are Foreign Firms Delocalising Services from Spain?", *Service Industries Journal*, 27, 3.
- OECD (2004): *International Direct Investment Statistics Yearbook*, OECD, Paris.
- OECD y Eurostat (2005): *OECD Statistics on Internacional Trade in Services, 1993-2002*, OECD y Eurostat, París.
- Schultze, C.L. (2004): "Offshoring, Import Competition and the Jobless Recovery", *The Brookings Institution Policy Brief*, 136, agosto.
- Ternaux, P., Kolarova, D. y Samaganova, A. (2005): "Délocalisation et TIC dans les pays en transition: le rôle des proximités", Comunicación presentada a *XVth International RESER Conference*, 1, 93-111, Granada, 22-24 de septiembre.
- Trades Union Congress (TUC) (2004): "Global Offshoring", Submission to the Department of Trade and Industry's, 8 marzo. (<http://www.tuc.org.uk/economy/tuc-7733-f0.cfm>).
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004): *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, United Nations, Nueva York y Ginebra.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) y Roland Berger Strategy Consultants (RBSC) (2004): *Service Offshoring Takes off in Europe: In Search of Improved Competitiveness*, Ginebra, UNCTAD, mimeo.
- Van Welsum, D. (2004): "In Search of "Offshoring": Evidence from US Imports of Services", Birkbeck Economics Working Paper 2004, 2, Birkbeck College, Londres.
- Van Welsum, D. y Reif, X. (2005): "Potential Offshoring: Evidence from Selected OECD Countries", en Brainard, L. y Collins, S.M., *Offshoring White-collar Work– The Issue and Implications*, The Brookings Trade Forum.
- Van Welsum, D. y Vickery, G. (2005): "Potential Offshoring of ICT-intensive Using Occupations", DSTI Information Economy Working Paper, DSTI/ICCP/IE (2004) 19/FINAL, OECD, París, (<http://www.oecd.org/sti/information-economy>).
- Zandi, M. (2003): "Offshoring Theat", octubre 24, (<http://www.economy.com/dismal>).