

# América Latina en la nueva división interindustrial del trabajo: subcontratación de servicios empresariales

Jorge Romero Amado, Universidad Autónoma de Guerrero, México  
Vania López Toache, Universidad Autónoma de Guerrero, México

**Resumen:** En este trabajo se realiza un análisis de la forma en que América Latina se está comenzando a insertar en las redes globales de producción mediante el suministro de servicios empresariales al mundo. Las nuevas formas de producción, entre ellas la subcontratación, influyen en el papel que las naciones juegan a nivel mundial, la clásica división internacional de trabajo se ve superada y ahora los países se involucran en la producción global de una manera distinta. América Latina cada vez gana más participación en el mercado mundial de servicios empresariales, destacando Brasil, Argentina y Chile.

**Palabras clave:** división interindustrial del trabajo, América Latina, servicios empresariales, subcontratación

**Abstract:** In this work an analysis is carried out on how Latin America is starting to insert in global network production. The new ways of production, among them the outsourcing, bear on the role that the nations play worldwide, the international division of labour is superpassed and now countries are involved on the global production in a different way. Latin America gains more and more participation in the international market of business services, mainly Brazil, Argentina, and Chile.

**Keywords:** Inter-industry Division of Labor, Latin America, Business Services, Outsourcing

## Introducción

Las redes globales de producción han permitido que se integren nuevos países participantes en las distintas cadenas de valor, y eso trae consigo una nueva división interindustrial del trabajo donde las naciones en desarrollo pueden aportar valor e incluso subir eslabones mediante la subcontratación de servicios.

Desde hace pocas décadas se ha hecho evidente la cada vez mayor utilización externa de servicios en el proceso productivo, en la literatura especializada se utiliza el término “externalización”, “desintegración”, o “fragmentación” de la producción, con esto se hace referencia a que ahora las empresas tienen una mayor relación con negocios de servicios para producir determinada mercancía o servicio, debido a que han eliminado ciertos servicios al interior de las mismas. La injerencia de los servicios empresariales puede abarcar una gran gama de actividades, como pueden ser contable, administrativa, legal, informática, computacional, de mercadeo, investigación, ingeniería, etc.

En las últimas décadas del siglo pasado, debido al rápido avance en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), lo que ha influido en el abatimiento de los costos de las computadoras y de las redes, la tasa de creación de conocimiento y disseminación se ha incrementado de forma importante (Chen y Dahlman, 2005). Esto es significativo debido a que los servicios, en esta fase productiva, utilizan conocimiento, información y tecnología de forma intensiva. Así, muchas actividades de servicios manejan estos elementos y su disponibilidad oportuna estará sujeta a los recursos tecnológicos favorables, los cuales a partir de la década de los noventa provocaron un cambio en la forma de comunicarse, gracias a: 1) el módem, ya que permitió la unión entre la computadora y el teléfono; 2) el desarrollo del fax; 3) las redes de computadoras locales conocidas como LAN o intranet, y 4) la llamada red de redes, es decir, Internet (Dabat y Ordóñez, 2009). Todos estos elementos intervienen para posibilitar un mayor intercambio de servicios y su desarrollo.



América Latina ha emprendido una nueva fase como proveedor de servicios empresariales, lo que ha provocado que se integre a las redes globales de producción mediante estas actividades. Comienza a ser una opción para las empresas a nivel internacional de subcontratar servicios para sus procesos productivos. Si bien el mayor mercado de subcontratación se encuentra en los países asiáticos, la región latinoamericana ha iniciado su incursión con miras a obtener una participación significativa.

## Los servicios empresariales y las redes globales de producción

El sector servicios es muy heterogéneo y para su mejor estudio se requiere que se aborde en grupos, esto es, aquellos servicios que poseen características y destino de consumo similares; los servicios empresariales son de consumo intermedio y tienen como característica el ser utilizados por las empresas, son parte de su producción. Han sido estudiados a lo largo del tiempo por distintos autores, por ejemplo: Katouzian (1970) mencionó que son servicios complementarios que toman parte en el proceso de industrialización y se expanden en respuesta a una mayor demanda debido a una nueva situación productiva, ejemplos de ellos son: la banca, transporte, comercio, finanzas, etc. Sabolo (1975) señaló que son servicios intermedios y que son dirigidos a los productores de bienes y productores de otros servicios, esto es, se insertan en la corriente de productos o más servicios, como pueden ser: el transporte, las telecomunicaciones, servicios bancarios, etc. Browning y Singelman (1978) argumentaron que son prestados a las empresas para producir bienes o más servicios. Kent (1985) los llamó servicios industriales y nacen debido a los requerimientos de la creciente complejidad de la industria y que requiere de servicios más calificados. Gutiérrez (1993) señala que son servicios especializados a las empresas y que engloban a los de carácter técnico o de gestión. Los anteriores autores son una breve muestra que los servicios de consumo intermedio han sido tomados en cuenta desde hace algunas décadas.

A nivel de comercio internacional es relevante tomar en cuenta lo que señala la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) acerca de lo que engloban estas actividades, incluye servicios de compraventa y otros servicios relacionados con el comercio, servicios de arrendamiento, técnicos, empresariales y profesionales (legales, publicidad, consultoría, contabilidad, investigación y desarrollo (I+D), etc.).

Así, se puede señalar que los servicios empresariales o llamados también de consumo intermedio son aquellos que coadyuvan a que las empresas lleven a cabo su producción de manera eficaz, son insumos relevantes, su campo de acción es muy diverso, pueden abarcar desde la pre producción hasta la pos producción de un bien o servicio. Por ejemplo, antes de ofrecer al público un bien o servicio se puede pedir a una consultoría una investigación de mercado para conocer a la competencia, las preferencias del público, posicionamiento de marcas, etc. También los servicios empresariales pueden ir más allá de la venta, o pueden resultar una extensión, es decir, se puede brindar asesoría postventa, servicio de mantenimiento, de reparación, seguros, etc. Estos servicios se pueden prestar en los sectores primario, secundario y terciario, y es que la globalización ha obligado a las empresas a ser más competitivas y eso provoca que se compren servicios en el mercado, los cuales regularmente resultan ser más baratos, eficaces y de mejor calidad. Lo que conlleva a que las firmas se enfoquen a su negocio principal, dejando de lado aquellas actividades que no son relevantes y que pueden ser suministradas por un proveedor externo ya sea nacional o internacional.

El incremento de los servicios empresariales se puede deber a: 1) El conocimiento involucrado en los servicios, cada vez son más especializados; 2) Las nuevas tecnologías (TIC) que permiten una mayor comercialización; 3) Las nuevas formas de producción en red y 4) La eliminación de barreras al comercio internacional.

Si bien es ampliamente reconocido el papel del conocimiento en la producción material, no sucede lo mismo cuando se trata de producción intangible, es decir, de la producción de servicios potenciados por el conocimiento. Los servicios y el conocimiento pueden llegar a ser lo mismo, por ejemplo, un ingeniero en sistemas puede estar desarrollando un *software* y está prestando un servicio y al mismo tiempo creando conocimiento, un científico puede estar realizando una investigación y también está prestando un servicio el cual puede estar dentro de la esfera privada o pública; esta

producción de servicios y de conocimientos es una frontera a veces imperceptible. Este tipo de relaciones se presenta básicamente en los servicios que requieren una elevada dosis de conocimiento, ya que no todas las actividades de servicios requieren de conocimiento especializado.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (2007) señaló que ciertos servicios se pueden dividir en sectores de intensidad en conocimiento fuerte o débil, partiendo de criterios como: el uso de tecnologías incorporadas, la intensidad de investigación y desarrollo (I+D), y de la calificación de la mano de obra. No obstante, Hauknes (1999, citado en García, 2008) menciona lo complicado que es delimitar la intensidad de conocimiento y su medición, ya que esa intensidad abarca la ciencia y/o tecnología en un producto cualesquiera, el cual puede ser definido como una combinación de conocimiento incorporado en equipamiento, personal o intensidad de I+D. Esto es, la intensidad del conocimiento no es totalmente clara, ya que debido a la materialización de las habilidades cognitivas, su discernimiento se vuelve complicado. Aunque también el mismo autor menciona que es posible aproximarse al concepto de intensidad de conocimiento desde el punto de vista del requerido tanto del proveedor como del consumidor, es decir, la eficacia del conocimiento que el proveedor le otorgue al cliente, marchará en función del conocimiento previo del consumidor. Por ejemplo, el éxito en la implementación de un nuevo *software* en una empresa estará en función de la preparación previa del personal que lo utilice. Si los trabajadores poseen el suficiente entendimiento en el manejo de *software*, la utilización del nuevo no significará un reto para ellos, o serán más aptos para incorporar ese nuevo conocimiento. La especialización de ciertos servicios ha llegado a tal grado que su precio ya no depende únicamente de la mano de obra y materiales empleados, sino del conocimiento que involucra la prestación.

El acceso a las nuevas tecnologías informáticas y de comunicaciones permite que éstas puedan ser aplicadas a gran escala en los servicios ya que éstos son el principal consumidor de estas tecnologías además de ser el sector más idóneo para su utilización (Rada, 1987; Vence y González, 2005). La influencia de las TIC en los servicios ha provocado una serie de transformaciones que, en mucho, han cambiado algunas de sus características que tradicionalmente se les atribuye, tales como su reducida productividad, su intensidad en mano de obra, falta de transportabilidad internacional, escasa comercialización, y utilización de tecnologías poco sofisticadas.

Es cierto que las TIC han influido en las características de los servicios, pero también son importantes las innovaciones tecnológicas “suaves” o “blandas” que se generan al interior, las cuales han determinado que él mismo se convierta en “exportador” neto de tecnología hacia los demás sectores. Por ejemplo, las tecnologías generadas por los servicios generalmente no están incorporadas en los equipos, se trata de tecnologías suaves, intensivas en información, en conocimiento (*brain intensive technologies*) y/o en organización (De Mateo, 1991). La tecnología no sólo es tangible sino también intangible, y se encuentra en los procesos de conocimiento organizado que se generan en las actividades de servicios, la cual, al unirse con las TIC incrementan su eficiencia y productividad. Gracias a ello se comienza delinear en las últimas décadas del siglo pasado una nueva forma producción impulsada por la eliminación paulatina de las barreras al comercio en el mundo.

Actualmente las cadenas de producción internas son cortas en oposición a las largas cadenas de montaje, la organización jerárquica se ha sustituido por la organización flexible y en red, existen varios servicios intermedios y éstos se subcontratan, externalizando de esta forma la producción interna de determinadas funciones. Como resultado, la cadena de valor<sup>1</sup> de un producto se forma por varias empresas, ya sea a nivel nacional y/o internacional, lo que generalmente depende del tamaño

---

<sup>1</sup> La cadena de valor es un concepto establecido en la economía industrial y en los estudios de los negocios por Porter (1991). Es relevante porque enfatiza en la secuencia e interconexión de las actividades económicas, cada enlace o elemento de la cadena que añade valor a la producción. No obstante, este concepto tiene sus limitantes porque no presta atención a las cuestiones del poder corporativo y contextos institucionales en que están inmersas estas cadenas. Asimismo, concibe los procesos de producción y distribución como verticales y lineales. En cambio, la red toma en cuenta las complejas relaciones horizontales, diagonales, estructuras multidimensionales y multicapas de la actividad económica, propias de las nuevas relaciones productivas. Por eso es más adecuado emplear el enfoque centrado en las redes globales de producción ya que nos ofrece una mejor comprensión del sistema de producción contemporáneo (Henderson et. al., 2002), sin embargo utilizaremos este concepto “cadena de valor” para señalar la agregación de valor.

de la empresa. Si la empresa es grande buscará satisfacer sus requerimientos a nivel internacional, si es pequeña lo hará en el mercado nacional, si bien esto no es una regla, si es lógico que así se conduzcan. Si bien la externalización internacional se ha incrementado, ésta se sigue efectuando a nivel regional según un estudio para Europa (Hirschfeld, 2007), aunque también desde finales de los setenta del siglo pasado se ha presentado este fenómeno (Fröbel et. al., 1978) de forma incipiente.

Las cadenas globales de valor y las redes globales de producción en ocasiones se consideran indistintamente (OCDE, 2012), sin embargo éstas últimas consideran las relaciones multidimensionales y multicapas de la producción actual, mientras que las primeras consideran las relaciones productivas de manera lineal, el sistema actual de producción es más como una red. El surgimiento de las redes de globales de producción ha sido posible por factores como la liberalización comercial, las TIC cada vez más accesibles, menores costos de transporte y de comunicación, y exigencias de los mercados internacionales que llevan a una mayor especialización de los países en determinadas funciones específicas.

Las redes globales de producción se forman debido a que las empresas, una vez que han fortalecido sus capacidades fundamentales en su país de origen, buscan el acceso a otras capacidades y recursos situados en diversos países (Dabat et al., 2007). La producción de un bien se segmenta en sus etapas de incorporación de valor y esos segmentos se distribuyen a terceros especializados en el área.

Las redes globales de producción permiten a las empresas líderes a mantener su competitividad dándoles acceso a proveedores especializados en los países de menor costo y que tienen la característica de responder de manera rápida y flexible según los requerimientos de las líderes. Éstas últimas pueden, si se requiere, presionar sobre los proveedores, que se ubican generalmente en países en desarrollo. También actúan como relevantes portadores de conocimiento que pueden suministrar a sus redes. Primero, las líderes necesitan transferir conocimiento técnico y administrativo a sus proveedores, esto es para brindarles la plataforma de las especificaciones técnicas que requieren. Segundo, una vez que el proveedor ha conseguido asimilar y mejorar sus capacidades, crea un incentivo para que las líderes transfieran más conocimiento especializado, como desarrollo de ingeniería, productos y procesos (Henderson et al., 2002).

Ernst y Kim (2002) señalan que se han presentado tres transformaciones relacionadas con las redes globales de producción: 1. Han proliferado como una importante innovación organizativa en la producción; 2. Son como un catalizador para la difusión de conocimiento, ya que ofrecen oportunidades de formación de las capacidades locales; y 3. Coadyuvan a un proceso de “convergencia digital”, la adaptación de nuevas tecnologías permite el aprendizaje organizacional y el intercambio de conocimiento, por lo que el tercero refuerza a los dos primeros.

Así, los servicios empresariales se han visto inmersos en un cambio importante, y que al igual que la proliferación de las redes globales de producción, se han visto dinamizados por el conocimiento, las nuevas tecnologías, y una relocalización de las actividades que afectan a las empresas. Este cambio organizacional y productivo refuerza una nueva división internacional del trabajo.

## **La nueva división interindustrial del trabajo**

La clásica división internacional del trabajo nos señala que las naciones desarrolladas deben producir y exportar manufacturas y las subdesarrolladas materias primas. Fröbel et al. (1978) comienzan a mencionar una “nueva” división del trabajo a finales de los setenta del siglo pasado, señalaron que era un proceso en marcha y no un resultado alcanzado. Actualmente ese proceso no deja de avanzar, las actividades económicas actuales siguen cambiando y las naciones buscan activamente un lugar en el complejo entramado de la producción mundial, y las empresas un lugar acorde a sus exigencias de producción. Es destacable señalar que en el trabajo de los autores anteriormente mencionados, el advenimiento de este fenómeno, se da por tres razones que son: 1. Reserva mundial de trabajadores, que implica bajos salarios, jornadas laborales más largas, contratación y despido de trabajadores sin limitaciones, selección “óptima” de la fuerza laboral más apropiada, y la productividad es similar tanto en países desarrollados como en desarrollo. En cuanto a este punto, otros mencionan que la productividad es mayor en las naciones desarrolladas (The economist, 1994; OCDE-CEPAL, 2013). 2. Los

avances tecnológicos que permiten controlar la producción desde los países desarrollados. 3. La organización del trabajo que permite fragmentar y deslocalizar la producción.

Desde los setenta del siglo pasado la nueva división internacional del trabajo comienza a ser observada y señalada. Por supuesto que esto era más evidente en el ámbito de la producción manufacturera debido a la tangibilidad de la producción. Si bien esta situación se presenta por la búsqueda de una mayor tasa de ganancia, esto representa un fenómeno que puede tener impacto en varias vertientes en las próximas décadas, como pueden ser: cambios organizacionales, nuevos mercados, nuevos productos, desarrollo de nuevas tecnologías, cambios en las necesidades de la sociedad, nuevas actividades productivas, etc.

A principios de los noventa del siglo pasado se comienza a gestar una nueva forma de organización productiva global, lo que da continuidad a la nueva división internacional del trabajo. Los mercados nacionales cautivos de la segunda posguerra comienzan a declinar en importancia, comenzando a incrementarse la de los mercados abiertos. Los países comienzan a eliminar barreras al comercio y a la inversión, permitiendo el acceso a nuevas fuentes de factores de la producción y mercados. Lo anterior tiene un nuevo atractivo comercial a nivel internacional y de reorganización productiva global.

La modificación de una industrialización basada en el sector automotriz, metalmecánico y petrolero que impero hasta la década de los setenta, por otro dirigido por la industria de las TIC, ha llevado a incorporar al comercio internacional nuevos procesos productivos intensivos en trabajo calificado y semicalificado con lo que altera de nueva cuenta la nueva división internacional del trabajo. La reestructuración de los procesos de trabajo, modificados en gran medida por las nuevas tecnologías, conduce a las empresas a moverse hacia las actividades propias del negocio y a externalizar aquellas que no requieren toda su atención. Esta nueva forma de organización se ve también influenciada por la globalización, aunque es más acertado señalar que la influencia es bidireccional. Así, para competir se debe de especializar la empresa en su área, y se da una mayor diferenciación en las actividades que cada país puede aportar a la producción.

La fragmentación de actividades dará lugar a una mayor distinción entre actividades y a ahora a una “nueva división interindustrial” del trabajo. Lo que conlleva al establecimiento de los siguientes tipos de empresas: 1) Empresas OEM (*Original Equipment Manufacturing*), enfocadas a la investigación, diseño y dueñas de patentes y marcas; 2) Empresas ODM (*Original Design Manufacturing*), abocadas al diseño de menor rango y actividades manufactureras; 3) Empresas contratistas manufactureras (CM), especializadas básicamente en la manufactura; y 4) Empresas contratistas de servicios (CS) centradas en ofrecer servicios en los procesos productivos (Dabat y Ordóñez, 2009).

Las empresas OEM se encuentran en el nivel jerárquico más alto y son empresas que subcontratan a empresas ODM y CM para la manufactura y diseño. Las empresas CS son subcontratadas por los tres tipos de empresas para realizar actividades intensivas en conocimiento (consultoría, informática, publicidad, contabilidad, legal, I+D, etc.) o rutinarias (centros de llamadas, limpieza, servicios al cliente, seguridad, etc.).

La localización geográfica de los distintos tipos de empresa se encuentra determinada por factores económicos, educativos, laborales, de recursos naturales, culturales, etc. Así, las empresas OEM se localizan básicamente en países desarrollados<sup>2</sup>. Las ODM se encuentran en países emergentes con cierto nivel de desarrollo capaces de satisfacer los requerimientos de las empresas OEM. Las empresas CM y CS se localizan en aquellos países que pueden ofrecer las condiciones que exigen las empresas contratantes, si no existe o satisface lo que buscan para su cadena de valor, entonces optan por recurrir a otro mercado que pueda proveerlas de lo necesario. Esta jerarquización de las empresas provoca que la división interindustrial del trabajo se eleve por encima de la división internacional del trabajo (Dabat y Ordóñez, 2009). Al fraccionar las distintas fases de la producción a

---

<sup>2</sup> Esto generalmente es así, pero las empresas de países en desarrollo comienzan a adquirir activos de las empresas OEM, por ejemplo, el Grupo Slim ha hecho adquisiciones de AT&T en Brasil, Argentina y Chile; la empresa China Haier adquirió la empresa estadounidense Whirlpool, y la empresa Legend-Lenovo, también de China, compró el departamento de computadoras de IBM (Dabat y Ordóñez, 2009).

nivel local, regional o mundial se busca aprovechar la mayor especialización en diversas áreas de la producción de los distintos proveedores.

Los diferentes países por su parte, buscan aumentar sus capacidades, además de crear nuevas, para poder atraer a las empresas. El comercio internacional ya no está dado únicamente por la dotación específica de factores, sino que ahora debido a la nueva división interindustrial del trabajo, se busca desarrollar las capacidades que ayuden a integrarse a las redes globales de producción. Los requisitos y acciones para lograr el crecimiento económico de las naciones en desarrollo se gestan endógenamente pero con miras a un engarzamiento exógeno. Lo que pretenden las naciones en desarrollo es cumplir con ciertos estándares establecidos por la empresa transnacional en determinada fase de la producción, y buscar desarrollar esa actividad laboral específica para poder formar parte de las redes de producción mundial y no quedar excluidas.

Lo anterior implica que se desarrolle una red de subcontratación en las diferentes regiones geográficas, en primer lugar para que los países en desarrollo sean tomados en cuenta y unirse a la red de producción, y en segundo lugar, una vez instalados en el suministro de servicios, buscar subir en los eslabones de la cadena de producción para producir y ofrecer actividades con un mayor contenido de conocimiento y uso de nuevas tecnologías. Las empresas CS han proliferado en los países en desarrollo para poder ofrecer servicios tanto rutinarios o de baja intensidad tecnológica y de conocimiento (centros de llamada, entrada de datos, etc.) como servicios que requiere un determinado nivel de capital humano y nuevas tecnologías (consultoría, recursos humanos, administrativos, legales, informáticos, I+D, etc.).

### La dinámica de la subcontratación de servicios en el mundo

Las nuevas formas de producción exigen que la empresa fragmente sus procesos productivos y los subcontrate o externalice a otras empresas especializadas en determinadas tareas. De acuerdo con la OCDE-CEPAL (2013) cerca del 56% del comercio internacional de bienes y el 73% de servicios está representado por productos y servicios intermedios. Los servicios intermedios representan cada vez más una parte relevante de la producción mundial, la especialización en determinado eslabón de la cadena de valor provoca que los insumos intermedios se vuelvan más especializados y objeto de externalización.

En los nuevos sistemas de producción, el conocimiento y la información claves para una empresa rebasan su capacidad interna y se ubican, de manera más intensa, en el exterior de la empresa. Debido a eso, las relaciones entre las empresas son más valiosas para la competitividad y productividad que sus propias relaciones internas (Solleiro y Castañón, 2005). Entonces, las exigencias de subcontratar la producción son cada vez más intensas.

La externalización, subcontratación o deslocalización, se han convertido en conceptos para denotar la contratación de una o más empresas por parte de otra para cumplir con cierta función de un proceso productivo. En este sentido, las empresas de servicios empresariales son proveedores de servicios de subcontratación. En la siguiente tabla 3.1 podemos observar las formas actuales de subcontratar servicios.

Tabla 3.1: Producción internalizada y externalizada

Lugar de la producción	Producción internalizada	Producción externalizada ( <i>Outsourcing</i> )
País de origen	La producción se realiza en la empresa y en el país de origen.	La producción se subcontrata a un tercer proveedor en el país de origen.
Otro país (Deslocalización u <i>offshoring</i> )	La producción se realiza por una filial de la empresa instalada en el extranjero.	La producción se subcontrata a un tercer proveedor en el extranjero: a) A una empresa local. b) A una filial extranjera de otra empresa transnacional.

Fuente: *United Nations Conference on Trade and Development, 2004.*

Nos referiremos al proceso de contratar a una empresa externa por parte de otra para prestar un servicio, como subcontratación o externalización, ya que también existe la deslocalización cautiva, que se refiere a la realización de un servicio por parte de una empresa filial, es decir, la prestación del servicio se realiza por empresas del mismo grupo; otro concepto relacionado es la deslocalización cercana o *nearshore*, que tiene que ver con la cercanía geográfica y el horario (CEPAL, 2008) entre proveedor y cliente; estos son términos muy específicos y tienen que ver también con el mismo proceso.

La externalización o subcontratación se puede realizar de forma nacional o internacional, sin embargo, el punto de vista que se toma en cuenta es la producción subcontratada a nivel internacional. También se puede precisar mejor y señalar el *offshoring* como concepto relevante de estas nuevas formas de producción, sin embargo, es válido nombrarlo simplemente como subcontratación o externalización, ya que la literatura existente aún no acaba por homologar un criterio preciso.

El proceso de subcontratación comenzó a finales de la década de los ochenta en Estados Unidos y fue realizado básicamente por grandes empresas a nivel nacional, posteriormente, en los noventa comienza a expandirse a nivel internacional (UNCTAD, 2003). Sin embargo se ha señalado que existen antecedentes unos años antes con la extinta República Federal Alemana como ejemplo (Fröbel et al., 1978). Con respecto a los servicios, los primeros procesos de subcontratación relacionados con las nuevas tecnologías fueron tareas sencillas como la entrada, transferencia y conversión de datos, posteriormente se fueron ampliando a otros servicios más sofisticados y se externalizaron básicamente hacia India<sup>3</sup>, que ha logrado captar el 80% del mercado de subcontratación tanto de servicios básicos, como intensivos en conocimiento (UNCTAD, 2003).

Generalmente las empresas buscan eliminar costos con la subcontratación, pero en ocasiones ésta obedece a otras estrategias de las empresas. En la industria automotriz, por ejemplo, ciertos servicios como la investigación y desarrollo, ingeniería, y la evaluación de la calidad de los servicios representa arriba de la mitad del costo de manufacturar un automóvil (Gage y Leshner, 2005), y varios de ellos los externalizan según las condiciones que le convengan a la empresa. Los insumos inmateriales se pueden proveer al interior o al exterior de la empresa, pero resulta más barato para las empresas adquirirlos en el mercado, ya que significan ahorros de hasta un 60% en algunos casos (UNCTAD, 2003).

Los recientes cambios tecnológicos, han acelerado la fragmentación de la producción y la consecuente externalización, la cual tiene un cierto grado de complejidad debido a las distintas razones de las empresas para realizarla. Estos cambios son posibles debido a que numerosas compañías manufactureras comenzaron a utilizar e interactuar con sus proveedores de servicios (Gage y Leshner, 2005). Esto les resultó más beneficioso dependiendo de sus planes.

En la tabla 3.2 se pueden observar algunos de los motivos, desde productivos hasta fiscales, por los cuales las empresas comenzaron a fragmentar sus procesos. Las estrategias de las empresas para externalizar ciertas funciones se encuentran en base a sus necesidades. Se puede observar que no sólo se busca reducir los costos de producción al momento de subcontratar ciertas funciones, puede ser un motivo o una combinación de ellos, depende de la actividad productiva.

---

<sup>3</sup> Algunos analistas han advertido señales de saturación en los mercados tradicionales de la subcontratación como India, lo cual puede constituir oportunidades para otros destinos, incluida la región de América Latina y el Caribe (AT&Kearney, 2007, en CEPAL, 2008). No obstante, India sigue siendo competitiva desde el punto de vista de los costos y posee elevadas ventajas en términos de calificación de la mano de obra, conocimiento especializado y confianza de los proveedores de servicios y sus clientes. El gobierno indio fomenta medidas públicas y privadas para expandir la oferta y de este modo superar cualquier efecto de saturación (CEPAL, 2008).

Tabla 3.2 Motivos para la fragmentación y la subcontratación de servicios

Motivo	Acción	Descripción
Incrementar la productividad a través de la eficiencia.	Asegurar costos de trabajo eficientes.	Las empresas crean valor diferenciando salarios a través de la separación de la mano de obra calificada y no calificada en la cadena de valor.
	Enfocarse en el centro de las competencias.	Las empresas han empezado a crear valor enfocándose en el centro de sus competencias y pasando actividades no centrales -básicamente servicios-, a otras empresas.
	Explotar las economías de escala.	Las compañías fragmentan algunos servicios para explotar las economías de escala de uno o más segmentos de la cadena de valor.
	Formar alianzas estratégicas.	Pequeñas empresas de servicios pueden formar alianzas estratégicas. Estas empresas utilizan su trabajo especializado para trabajar con empresas manufactureras.
Responder a la demanda del consumidor.	Ofrecer financiamiento al consumidor.	A finales de los 90's, las armadoras ofrecían bajos intereses a través de sus comercializadoras en la compra y renta de autos para fomentar las ventas.
	Instituir un sistema de pedido.	Algunas empresas han construido un sistema de pedidos, lo cual le permite al cliente ordenar según sus requerimientos. Crean valor añadiendo servicios a la cadena de valor.
	Motivar la demanda a través de la demostración.	La demostración permite a las compañías crear valor a través de la fragmentación. Por ejemplo, la renta de un auto permite conocer el bien antes de comprarlo.
Reducir el riesgo.	Prototipos y corta producción.	Las empresas reducen el riesgo asociándose para desarrollar nuevos productos. Estas estrategias permiten el uso de servicios externos para realizar las pruebas y diseños.
Minimizar impuestos.	Estrategias entre subsidiarias.	Las diferencias en el tratamiento de los impuestos para las manufacturas y los servicios influyen en la decisión de las empresas sobre cómo asignar los beneficios.
	Conocer los impuestos al capital.	Los impuestos pueden disuadir a las empresas de hacer una inversión extranjera, optando mejor por un contrato manufacturero.
	Optimizar los impuestos en la dicotomía bienes/servicios.	Los impuestos a los servicios son más difíciles de calcular que a los bienes, ya que estos últimos poseen un claro valor de mercado. Esto ha fomentado que las empresas coloquen a algunas subsidiarias de servicios en refugios contra los impuestos.

Fuente: Gage y Lesher, 2005.

Si bien el abatimiento de costos en la mano de obra calificada es un factor importante para la externalización, no es la única variable relevante. Otras pueden ser la mejora de la calidad del servicio, apoyo a los clientes a nivel nacional o internacional, incrementar la productividad, beneficios fiscales, riesgos compartidos, etc., motivos que se encuentran relacionados con las estrategias de las empresas, y depende de ellas lo que consideren más relevante.

Esta relocalización de actividades será en aquellos países que ofrezcan las mejores condiciones a las necesidades de la producción de las empresas, y las determinantes de seleccionar un lugar geográfico son variadas.

### América Latina en la subcontratación de servicios empresariales

Como se ha mencionado, no hay un motivo único para fragmentar y subcontratar servicios, pueden ser una o más las determinantes que motivan a las empresas a dirigirse a determinado país para sumarlo a su red de producción. Por ejemplo, la mano de obra calificada y la disponibilidad de la misma, el atractivo financiero y el ambiente de negocios (AT Kearney, 2011). En este sentido, los países asiáticos son los



preferidos por las empresas para subcontratar servicios empresariales, algunos países latinoamericanos como México, Chile y Brasil figuran entre los primeros quince lugares según el Índice AT Kearney de localización de servicios globales 2011. La CEPAL (2008) menciona que también son relevantes para las empresas, factores como la rotación y los inconvenientes que provoca la distancia entre el proveedor del servicio y el cliente (tiempo y costo de traslado, dificultades de funcionamiento en zonas horarias opuestas o muy diferentes, malentendidos debido a las diferencias culturales)<sup>4</sup>. En este contexto, se presta más atención a los beneficios de la proximidad a mercados importantes para aprovechar las ventajas de combinar bajos costos y proximidad geográfica y cultural. Esto es importante debido a que regularmente las empresas desean visitar y contactar fácilmente al proveedor. Por ejemplo, las empresas de Europa occidental subcontratan a empresas de Europa Oriental, y las de Estados Unidos prefieren subcontratar funciones complejas en México en lugar de la India (UNCTAD, 2003). Mortimore (2004) menciona que los determinantes de la subcontratación de servicios a las empresas en otro país son: costo de la mano de obra y presencia de recursos humanos calificados; calidad de la infraestructura en telecomunicaciones y tecnología; horario y proximidad cultural, y calidad de los proveedores.

Podemos señalar entonces que, en un sentido amplio, las variables más relevantes para externalizar servicios a otros países son: 1) zona horaria y geográfica; 2) cultura; 3) capital humano, 4) infraestructura y 5) condiciones macroeconómicas favorables. Las anteriores abarcan un amplio espectro y engloban los aspectos que los distintos autores toman en cuenta acerca de las decisiones de las empresas al momento de ampliar sus redes de producción. Todos estos factores se complementan, y debido a la globalización de los mercados, las empresas necesitan minimizar los riesgos, ya sean naturales, políticos, productivos o de diversa índole. Esta externalización de actividades les permite ser flexibles y adaptarse a las situaciones adversas cuando se presentan.

Aunque Gago (2000) menciona que hay que tener en cuenta que el impacto es diferente según la categoría del servicio. Señala que las actividades de carácter rutinario y con menores niveles de valor agregado son objeto de una localización más periférica, aprovechando las ventajas que suponen los bajos costos; por el contrario, las actividades de alto valor agregado, de mayor complejidad, especialización y con requerimientos de contacto personal, tienden a localizarse en los espacios urbanos y áreas más desarrolladas. Esta situación ha venido cambiando debido a las TIC que permiten una mayor integración y especialización de los proveedores externos. Entonces, una empresa al incursionar en los mercados de la subcontratación lo hace realizando labores sencillas, pero gradualmente va subiendo en la cadena de valor hasta realizar labores más especializadas en conocimiento (CEPAL, 2008) lo que trae beneficios en ambas direcciones.

La importancia de los servicios empresariales es de tal magnitud en la economía que la Comisión Europea (1998, citado en Martínez, et al. 2005) señaló que esta clase de actividades realiza, al menos, cuatro contribuciones al desarrollo regional: 1. Facilitan la creación de ventajas competitivas, las cuales se traducen en precios más bajos e incrementos en la calidad debido a las mejoras de productividad, a la transformación de costos fijos en variables, y a la mayor división del trabajo; 2. Permiten la adquisición de conocimientos, lo cual también eleva la calidad, facilitando la internacionalización, la innovación, la adaptación de nuevas tecnologías y a una mayor capacitación del personal; 3. Ayudan a generar relaciones dinámicas entre las empresas, facilitando nuevas inversiones o el desarrollo de las empresas ya establecidas; y 4. Son grandes generadoras de empleo directo, debido a que el factor trabajo es el insumo más importante. En ese sentido, esta clase de actividades se convierten en un importante pilar dentro de la economía contemporánea, estos servicios dinamizan y hace más eficiente la producción.

Por otro lado, lo que se pretende ahora es analizar si Latinoamérica ha logrado integrarse a las redes globales de producción, si realmente ha superado la clásica división internacional del trabajo. Examinar si la deslocalización de servicios empresariales le ha permitido a la región beneficiarse de la nueva división interindustrial del trabajo. Para ello analizaremos el peso que tiene la región en las exportaciones de esta clase de actividades.

---

<sup>4</sup> Softtek, una empresa mexicana que presta servicios empresariales ligados a las nuevas tecnologías, ha promocionado las ventajas de América Latina y el Caribe -de México especialmente- en estos aspectos mediante el concepto de "costo total de la iniciativa" (*total cost of engagement*), en que se subraya que el enfoque en el costo de la externalización debería ir más allá del arbitraje del costo de la mano de obra y las instalaciones (CEPAL, 2008).

Si bien las estadísticas de servicios presentan muchos problemas debido a las dificultades en la contabilidad por ser bienes intangibles (Gage y Leshner, 2005; Romero, 2014), se tomarán los datos que publica la UNCTAD en cuanto a la exportación de *otros servicios empresariales*<sup>5</sup> y *servicios de cómputo e información*, como pertenecientes a las actividades intermedias que se prestan a las empresas para poder analizar esta clase de servicios<sup>6</sup>. Aunque el segundo grupo se puede prestar a una discusión porque también se suele prestar estos servicios a consumidores finales. No obstante, incluiremos esta clase de actividades ya que muchos servicios subcontratados por las empresas están relacionados con las nuevas tecnologías.

La importancia de ciertos servicios que se exportan dentro del sector es muy evidente, de manera general se puede mencionar que son servicios “tradicionales” los más relevantes, es decir, se han prestado desde hace siglos sin grandes variaciones, aunque se han visto dinamizados por las TIC en las últimas décadas. A principios del nuevo siglo la mayor exportación que se realizó fue por *Viajes* en primer lugar (44% del total), seguido del *Transporte* (21%), y posteriormente de los *Servicios empresariales* (15.8%). En 2013 esta proporción ha cambiado, si bien los *Viajes* siguen ocupando el primer sitio (35.5%) ha bajado su participación, le siguen los *Servicios empresariales* (28%) y en tercer lugar el *Transporte* (21%).

Se puede señalar que la región sigue teniendo un gran atractivo turístico mundial, y el *Transporte* prácticamente conserva la misma proporción en cuanto a la participación de exportación de servicios, en donde ha habido un cambio es en la participación de los *Servicios empresariales*. Éstos han tenido un crecimiento notable dentro de la estructura del total de servicios, lo que muestra que efectivamente hay una participación en la subcontratación de servicios empresariales de manera constante, la región ha incrementado sus exportaciones, ha encontrado un lugar como proveedor mundial para las redes de producción.

Por otra parte, si se observa su participación en el mercado mundial (Tabla 4.1) se puede notar que paulatinamente la región se va insertando en las cadenas de valor de las empresas, a principios del periodo tenía una participación mundial de 2.92%, para 2013 se incrementa a 4.21%, aunque el mejor año fue en 2012 (4.55%). Se puede afirmar que efectivamente la nueva división internacional e interindustrial del trabajo sigue en constante cambio, los países latinoamericanos han empezado a incursionar en la prestación de servicios empresariales y a ganar un espacio en el mercado mundial.

Tabla 4.1: Exportación de servicios empresariales de América Latina, 2000-2013

Años	Participación en el total de servicios (%)	Participación en el mercado mundial (%)
2000	15.80	2.92
2001	16.99	2.99
2002	17.43	2.73
2003	16.37	2.31
2004	16.60	2.28
2005	18.49	2.61
2006	20.63	2.96
2007	22.50	3.17
2008	24.67	3.53
2009	25.77	3.63
2010	27.12	4.06
2011	28.70	4.31
2012	29.44	4.55
2013	28.00	4.21

Fuente: *United Nations Conference on Trade and Development, 2013.*

<sup>5</sup> Incluye servicios relacionados con el comercio, servicios de arrendamiento y servicios profesionales, empresariales y técnicos.

<sup>6</sup> Las estadísticas incluyen once categorías de servicios acorde a la balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional. Estas categorías son: Transporte; viajes; comunicaciones; construcción; servicios de cómputo e información; servicios financieros; seguros; otros servicios empresariales; licencias y derechos de autor; servicios personales, culturales y recreativos, y servicios gubernamentales.

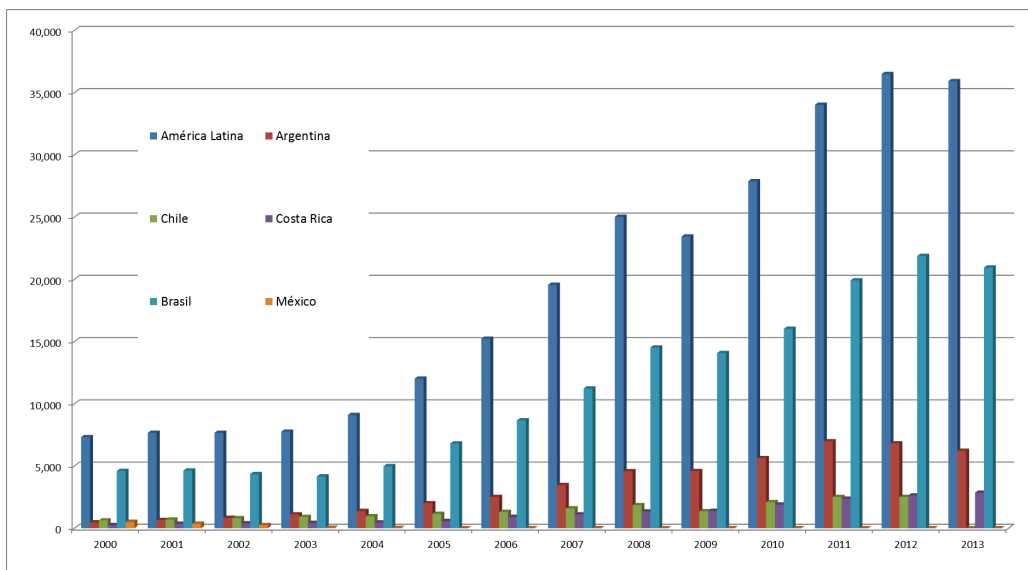
Las empresas OEM al encontrarse en la cúspide de la red de producción se localizan en los países desarrollados, en un principio buscaron deslocalizar su producción para manufacturar sus productos (empresas ODM y CM), ahora también buscan proveedores externos para los servicios empresariales (empresas CS), y la región latinoamericana se está convirtiendo en una opción real para unirse a las redes globales de producción, ya que ha crecido su participación, lenta pero constante, en el mercado mundial. Aunque cabe resaltar que los países asiáticos son los preferidos para subcontratar este tipo de actividades.

Por otra parte, al interior de la región algunos países se han insertado en las redes globales de producción mejor que otros. Brasil es el país que mejor se ha involucrado y el que tiene una mayor participación en las exportaciones de *Servicios empresariales*, del total de sus exportaciones de servicios representa en el 2013 el 53.5%, esto refleja que las capacidades en la prestación de esta clase de actividades se ha elevado considerablemente, y que el país rompe con el esquema de la tradicional división internacional del trabajo, se superpone la nueva división interindustrial del trabajo y cada vez se involucra más en la prestación de servicios intermedios para distintas empresas.

Otras economías de la región que también exportan esta clase de servicios de manera importante son Argentina, Chile y Costa Rica, dentro de sus exportaciones totales de servicios representaron en 2013 el 44.9%, 19.9% y 48.5% respectivamente. Los montos de exportación si bien no son tan elevados como los de Brasil, es importante hacer notar que la incorporación a las redes globales de producción mediante estas actividades es más relevante para esas economías, la especialización en servicios que involucran conocimiento y nuevas tecnologías es importante porque puede generar derramas cognitivas y creación de redes hacia otras industrias, e incluso se incrementan las posibilidades de subir en los eslabones de la cadena de valor, lo que llevaría posteriormente a una mayor incorporación de valor agregado con el consecuente incremento en los montos de exportación.

Las exportaciones de América Latina (gráfica 1) muestran que efectivamente cada vez más los servicios empresariales subcontratados a la región han estado creciendo desde el año 2000 con la respectiva caída de 2009 debido a la crisis mundial, así como una leve caída en el 2013 por la latente crisis que aún no termina de asolar al mercado mundial. No obstante, la dinámica de crecimiento se mantiene en un ritmo constante por lo que la región tiene buenas probabilidades de incrementar su participación en el mercado mundial de servicios empresariales.

Figura 1: Exportación anual de servicios empresariales de América Latina y países seleccionados, 2000-2013. Millones de dólares



Fuente: United Nations Conference on Trade and Development, 2013.

Sin embargo son pocas las economías que mantienen un peso considerable en la región dentro de estas actividades como ya lo habíamos señalado. El ritmo de crecimiento de las exportaciones de Brasil va en paralelo a las de la región y en menor proporción Argentina Chile y Costa Rica, éste último país sobresale porque cerca de la mitad de sus exportaciones provienen de este tipo de servicios, lo que llevará a esta nación a especializarse en estos servicios con muy buenas perspectivas de escalar en las cadenas de valor y unirse a otras redes de producción.

Un caso peculiar es el de México debido a que es el país Latinoamericano que más exporta servicios solamente detrás de Brasil, pero la mayoría de los ingresos son por concepto de los *Viajes*, si bien es una actividad relevante, no significa en términos de redes productivas globales una oportunidad para proveer servicios de mayor valor agregado como los empresariales. Los *Viajes* son una actividad trabajo-intensiva, lo que significa una pérdida de oportunidad para el país de unirse a las redes globales de producción mediante servicios que involucren un mayor conocimiento, mientras que otras naciones están aprovechando este prometedor nicho de mercado. Desde el 2003 las exportaciones de servicios empresariales por parte de México son inexistentes, no hay datos, lo que no significa que no se realicen, pero su impacto en el total de las exportaciones de servicios no tiene un peso significativo. Es importante que México se replantee la conveniencia de exportar esta clase de servicios porque posee las condiciones necesarias para proveer al mercado norteamericano (zona horaria y geográfica; cultura; capital humano; infraestructura y condiciones macroeconómicas favorables) en mayor o menor medida según sea la variable a considerar.

## Conclusiones

Las nuevas formas de producción han provocado un cambio en la forma de ver la división interindustrial del trabajo, la reconfiguración geográfica de la producción ya se había presentado con la subcontratación de la manufactura a finales de los años setenta del siglo pasado. Esos cambios todavía no terminan de realizarse y la dinámica de la producción sigue cambiando, la nueva forma de producción es flexible y multicapas, las relaciones entre las empresas es dinámica y ya no existe un solo origen de la producción. En términos contables se debe registrar la producción en un país, pero el conjunto de actividades que crean un producto cada vez es más especializado y se externalizan a los países que ofrecen las mejores condiciones para esa tarea, además de los diversos motivos de las empresas (incremento de la productividad, respuesta a la demanda del consumidor, reducción de riesgos, reducción de impuestos) para subcontratar.

Un producto o servicio actual, en no pocas ocasiones se realiza de manera mundial, y cada país aporta la parte necesaria para su creación, por supuesto que las empresas (OEM) que se encuentran en la cúspide de la red de producción comúnmente están en los países desarrollados, y las empresas que se encargan de apoyar a esa red (ODM, CM, CS) se encuentran en los países en desarrollo, sin embargo las diferentes empresas pueden ir escalando en esa red y proveer actividades cada vez con un mayor valor agregado.

Algunos países de la región latinoamericana han entrado en la dinámica de la globalización de la producción, y ya no únicamente como suministradores de mano de obra barata para la manufactura, sino también como proveedores de servicios empresariales los cuales implican un cierto grado de especialización para su prestación. Así, comienzan a entrar en la nueva división interindustrial del trabajo con otras características, mediante mano de obra más especializada y, gracias a los beneficios que proveen las TIC se pueden prestar de manera eficiente y remota varios servicios intermedios.

Si bien América Latina gana constantemente terreno en el mercado mundial de servicios empresariales y sus exportaciones crecen, lentamente pero de manera sostenida, esta participación se encuentra muy concentrada. Brasil es el país que mejor se ha insertado en las redes de producción globales, regionalmente es el primer exportador de servicios y la mitad de ellas son por concepto de servicios empresariales, lo que significa una estrategia más de crecimiento económico que se sustenta en servicios especializados con altas probabilidades de escalar en las cadenas de valor. Argentina, Chile y Costa Rica son otras naciones que poseen una participación relevante en la exportación de esta clase de actividades en la región, su participación es constante y ofrece altas posibilidades de

insertarse en más redes productivas globales, eso lo lograrán si comienzan a generar confianza mundial por su participación en la proveeduría de estos servicios.

Si bien la región latinoamericana no la representan estos cinco países, sí representan una muestra de la incursión en estas actividades productivas modernas en esta parte del planeta. Las demás naciones parece que no poseen, por un lado, las condiciones necesarias que debe ofrecer un país para subcontratar servicios, por otro lado, los gobiernos no promueven este sector como sí lo hacen con la manufactura o la maquila, como es el caso de México. Éste país deja ver que su propósito es involucrarse en las redes globales de producción mediante mano de obra barata para la manufactura y la maquila, sin tener en cuenta que los servicios empresariales podrían ofrecer una muy buena opción de crecimiento económico, sin renunciar por supuesto al sector industrial. En términos regionales, Latinoamérica se está rezagando en el aprovechamiento de un potencial nicho de mercado que puede brindar elevadas probabilidades de un involucramiento en las redes globales de producción, la región asiática lo está aprovechando, por lo que existe una mayor visión y creatividad en las estrategias de crecimiento económico.

Los servicios empresariales poseen cierta especialización que puede llevar a los países a escalar en las cadenas de valor, con lo que su lugar en las redes de producción mundiales puede estar sostenido, a nivel internacional el caso más emblemático es India, y a nivel América Latina, Brasil es un claro ejemplo que hay otro camino, alternativo a la industrialización, de lograr el tan anhelado crecimiento económico.

## REFERENCIAS

- Asian, R. (2004). The role of the multinational firms on the producer services sector: repercussions for peripheral regions. *44 Congress of the European regional science association* (pp. 1-25). Porto, Portugal. Obtenido en Econpapers: <http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa04/PDF/551.pdf>
- Bianchi, E. y Szpak, C. (2013). *Cadenas globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza*. Argentina: OMC, FLACSO Argentina. Obtenido en: [http://flacso.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/Cadenas-globales-de-producci%C3%B3n-FLA\\_OMC\\_18\\_Cadenas.pdf](http://flacso.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/Cadenas-globales-de-producci%C3%B3n-FLA_OMC_18_Cadenas.pdf)
- Browning, H. y Singelman, J. (1975). *The emergence of a service society: Demographic and Sociological Aspects of the Sectoral Transformation of the Labor Force in the U.S.A.* Springfield, United States: Department of Commerce.
- Chen, D. y Dahlman, C. (2005). *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*. Washington: The World Bank.
- Comisión Económica para América Latina (2008). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. Obtenido en CEPAL: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1138/S0900390\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1138/S0900390_es.pdf?sequence=1)
- Corona, L. y Jasso, J. (2005). Enfoques y características de la sociedad del conocimiento. Evolución y perspectivas para México. En Sánchez G. (Ed.), *Innovación en la sociedad del conocimiento*. México: BUAP, UNAM, CIECAS, RIDIT.
- Corona, M. (2003). Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas. *Comercio Exterior*, vol. 53, no. 1, pp. 48-56.
- Cubillo, J. Ma. (2003). Market Access spillovers: An empirical approach to the flagship firm effect. Working papers 03-25. *Business Economics Series 04*, pp. 1-29.
- Dabat, A. y Ordóñez, S. (2009). *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, México: UNAM, IIEc, Casa Juan Pablos.
- Dabat, A.; Ordóñez S. y Chapman, M. (2007). La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana. *Economía Informa*, no. 348, pp.61-80.
- De Mateo, F. (1991). El sector servicios en México y su contribución al desarrollo. En UNCTAD, PNUD y SECOFI (Ed.), *México: una economía de servicios*. Nueva York, Estados Unidos: Organización de las Naciones Unidas, UNCTAD.
- Dussel E. (2004). La industria electrónica en México y sus condiciones: la competencia con China en el mercado de Estados Unidos (1990-2003). En Dussel E. y Palacios J. (ed.), *Condiciones y retos de la electrónica en México*. México, D.F: Normalización y Certificación Electrónica A.C. (NYCE).
- Ernst, D. y Kim, L. (2002). Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation. *Research Policy*, no. 31, pp. 1417-1429.
- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1978). La nueva división internacional del trabajo. *Comercio Exterior*, vol 28, no. 4, julio, pp. 831-836.
- Gage, J. y Leshner, M. (2005). Interwined: FDI in manufacturing and trade in services. *OECD Trade Policy Working Papers*, no. 25, pp. 1-54.
- Gago, D. (2000). *Las relaciones entre servicios a empresas e industria en el contexto regional*. Documentos de trabajo N2/2000. España: Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (Servilab). Obtenido en: [http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT\\_02\\_00.pdf](http://www2.uah.es/iaes/publicaciones/DT_02_00.pdf)
- García, J. (2008). Concentración de sectores intensivos en conocimiento y de alta tecnología: el caso de España. *Journal of Technology Management & Innovation*, volume 3, Issue 4, pp. 66-79.
- Gutiérrez, P. (1993). *El crecimiento de los servicios. Causas repercusiones y políticas*. Madrid, España: Alianza Economía.
- Hirschfeld, K. (2007). *Knowledge Intensive Business Services*. Berlín: UNI-Europa. Obtenido en: [http://www.ccoo-servicios.es/archivos/KIBS\\_report-sp.pdf](http://www.ccoo-servicios.es/archivos/KIBS_report-sp.pdf)

- Katouzian, M. A. (1970). The Development of the Service Sector: A New Approach. *Economic Papers, New Series, Vol. 22, no. 3*, Nov. Oxford, pp. 362-382.
- Kent, R. (1985). Tecnología de servicios y desarrollo económico. *Perspectivas Económicas*, 52, pp. 1-10.
- Martínez, S.; Quindós M. y Rubiera, F. (2005). Eficiencia en el sector de los servicios avanzados a las empresas. *Economías Revista Vasca de Economía. no. 58*, pp. 324-347.
- Mortimore, M. (2004). *World Investment Report. El giro hacia los servicios*. Nueva York: UNCTAD, Naciones Unidas.
- Muñoz, M. (2007). La deslocalización de los servicios: ¿mito o realidad? *Revista de Economía Mundial, no 16*, pp. 57-78.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2007). *Globalisation and Structural Adjustment. Summary report of the study on globalisation and innovation in the business services sector*. París: OCDE.
- Organisation for Economic Co-operation and Development-Comisión Económica para América Latina (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYMES para el cambio estructural*. París: OCDE, CEPAL. Obtenido de CEPAL: <http://hdl.handle.net/11362/1463>.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. España: Plaza & Janes Editores.
- Rada, J. F. (1987). Information, Technology and Services. En O. Giavini (Ed.), *The Emerging Service Economy*. Oxford: Pergamon Press.
- Romero, J. (2014). *El sector terciario en México: El caso de los servicios a las empresas intensivos en conocimiento, 1990-2008* (Tesis doctoral). Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Romero, J.; Toledo, Y.; Ocampo, V. (2014). El sector servicios: Revisión de los aportes para su teorización y estudio. *Tecsisecat. Revista electrónica de ciencias sociales. Vol. 6 no. 16*, pp. 34-53.
- Sabolo, Y. (1975). *The service industries*. Ginebra: International Labour Office.
- Solleiro, J. y Castañón, R. (2005). Competitividad y sistemas de innovación: Los retos para la inserción de México en el contexto global. En Sánchez G. (Ed.), *Innovación en la sociedad del conocimiento*. México: BUAP, UNAM, CIECAS, RIDIT.
- Working Man's Dread. (1 de octubre, 1994). *The Economist*. Pp.14-19.
- United Nations Conference on Trade and Development (2003). *Informe sobre comercio electrónico y desarrollo*. Nueva York y Ginebra: ONU.
- Vence, X. y González, M. (2005). Concentración regional de los servicios intensivos en conocimiento y de la innovación en Europa. En Sánchez G. (Ed.), *Innovación en la sociedad del conocimiento*. México: BUAP, UNAM, CIECAS, RIDIT.

## Páginas electrónicas

United Nations Conference on Trade and Development (2014). [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en)

## SOBRE LOS AUTORES

**Jorge Romero Amado:** Doctor en Economía con mención honorífica por la Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor de la Universidad Autónoma de Guerrero. Pertenece al padrón de investigadores del Consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Guerrero, México. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.

***Vania López Toache***: Doctora en Economía con mención honorífica por la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Es profesora-investigadora de la Unidad Académica de Economía de la Universidad Autónoma de Guerrero, México. Realizó una estancia posdoctoral en la Universidad Autónoma Metropolitana, campus Iztapalapa, así como una estancia de investigación doctoral en la Universidad Complutense de Madrid, España. Ha participado en diversos Congresos a nivel nacional e internacional y tiene algunos artículos publicados en revistas reconocidas. Las líneas de investigación que desarrolla son: “Internacionalización del capital, empresas y servicios”, así como “Medioambiente, Economía y Sustentabilidad”.