

¿Por qué las empresas buscan la subcontratación internacional de los servicios?

Área de investigación: Administración de las operaciones

Sergio Garcilazo Lagunes

Escuela de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Panamericana

México

sgarcila@up.edu.mx

XVI CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

¿Por qué las empresas buscan la subcontratación internacional de los servicios?

RESUMEN

En este trabajo se explora la pregunta de por qué las empresas buscan la subcontratación internacional de servicios en ubicaciones geográficas específicas. Se basa en la investigación relacionada con las características únicas de servicios de exportación, y los análisis más recientes de la separación de las transnacionales y la dispersión espacial de los procesos de negocios.

Se va más allá de una simple evaluación de la sensibilidad de costos y de la complejidad relativa a la subcontratación internacional de servicios, asimismo se desarrolla una tipología, enfatizando el grado en que las actividades de la subcontratación de servicios son interactivas, repetitivas o innovadoras.

Se sugiere que la ubicación de los proyectos de subcontratación dependerá de la combinación particular de estos atributos, y la prueba de esta afirmación es un conjunto de datos de 695 proyectos orientados a la exportación de servicios de subcontratación internacional, que fueron iniciados desde 2005 hasta 2008 por las matrices de la empresas ubicadas en México y los Estados Unidos, en 45 países desarrollados y en desarrollo. Se encontró con que las opciones de ubicación de los servicios de subcontratación internacional dependen en gran medida de las características de los servicios, y sacar las conclusiones de nuestros hallazgos para enriquecer la teoría de los negocios internacionales, el desarrollo de políticas y la práctica.

Palabras Clave: Subcontratación Internacional, Inversión Extranjera, Servicios

Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Introducción

La subcontratación internacional constituye un importante fenómeno económico y social que ha generado una considerable atención de parte de los empresarios (Corbett, 2004), en la prensa (Baker y Kripalani, 2004), y en los círculos políticos (Drezner, 2004). La mayoría de estos artículos, incluidos los de la literatura académica, tienden a enfatizar la minimización de los costos o un simple cálculo sobre la relativa sofisticación de los procesos de servicios en su análisis de la selección de la ubicación en otros países. En este trabajo se hace la investigación sobre los atributos únicos de los servicios y los análisis más recientes de la separación de las empresas transnacionales de los procesos de negocio para ofrecer una visión más amplia. Se desarrolló un marco teórico en tres dimensiones que hace hincapié en el grado en que los procesos en el exterior son interactivos, repetitivos, o innovadores, lo que sugiere una interpretación más fina y multidimensional de la elección del lugar.

Se argumenta que la decisión de dónde ubicar una instalación específica en el exterior debe ser vista como una oportunidad para las empresas comerciales, las cuales desean mejorar los factores de competencia, por lo que buscan la mejor combinación de costos y otros insumos productivos, para maximizar la utilidad global de esa actividad, en particular en el exterior y sus atributos definitorios. El punto de vista que se maneja contradice la creencia popular de que los bajos salarios en los países en desarrollo como la India constituyen un fuerte elemento en la selección de la ubicación de la subcontratación internacional.

La explotación de una base de datos única de proyectos de subcontratación internacional iniciada por las empresas con matrices ubicadas en los EE.UU. y en México, para reubicar la prestación de servicios y manufactura en 45 países desarrollados y en desarrollo, lo que permitió ampliar la investigación previa que muestra que los salarios, la educación y capacidad en el idioma inglés - pero no de la información y la comunicación (TIC)- juegan un papel en la predicción de que las empresas tomen en cuenta en su conjunto para definir dónde ubicar sus proyectos de subcontratación internacional.

Sin embargo, se descubrieron varios resultados sorprendentes que contradicen la sabiduría o ponen en tela de juicio lo convencional. Los “call centers” no gravitan en torno a los lugares de más bajo salario, sino a aquellos que comparten un lenguaje común con los países de sus casas matrices y la infraestructura, característica importante de las TIC. Los servicios compartidos son especialmente sensibles a los costos salariales, pero también tienden a localizarse en regiones de bajo riesgo, debido a su sensibilidad a las interrupciones potenciales de inestabilidad política. Estos hallazgos sugieren que la ubicación de la subcontratación internacional es un fenómeno con más precisión que la literatura económica o académica ha documentado.

Este trabajo se presenta de la siguiente manera: En la siguiente sección, se revisa la investigación reciente sobre los cambios radicales que se están dando en el comercio de servicios e inversiones y, sobre todo, la desintegración espacial de los procesos de trabajo y la desagregación geográfica de la producción asociada a los servicios y el consumo. Se desarrollan tres dimensiones sobre la tipología de los servicios, y se proponen hipótesis para predecir los factores sobre qué país será más importante a las actividades de subcontratación internacional, en particular sobre la base de esa tipología. A continuación se describen los datos y métodos, y se presentan los resultados, tanto para el conjunto de datos en general como para determinados sectores administrativos y técnicos. Se llega a la conclusión de discutir las implicaciones de este estudio en la teoría de los

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Fax 52 (55) 5616.03.08

negocios internacionales, las limitaciones asociadas con el análisis de este tema y las sugerencias para futuras investigaciones.

La subcontratación internacional de manufactura y servicios

Se define la subcontratación internacional de servicios como la reubicación transnacional o la dispersión de las actividades de servicios. La subcontratación puede ser doméstica (interna) o internacional (externa). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2004) informó que la subcontratación de servicios alcanzó un monto alrededor de US \$ 32 mil millones en 2001, y espera que los servicios habilitados lleguen a \$ 24 mil millones en 2007. El impacto de la subcontratación en debates más amplios sobre políticas pone de relieve las preocupaciones reales acerca del papel del comercio mundial y la integración en una época de inseguridad económica y de incertidumbre. Sin embargo, las noticias de negocios, los medios de comunicación más amplios, e incluso la incipiente literatura académica a menudo tratan a la subcontratación como un fenómeno monolítico. Por ejemplo, en 2007 el Diario Wall Street escribe lo siguiente "Que unos 40 millones de empleos en Estados Unidos corren el riesgo de ser enviados fuera del país en la próxima década" (Wessel y Davis, 2007: A1). Se considera que esta visión tan gruesa hace poco para avanzar en el conocimiento, práctica o política sobre la subcontratación.

Los académicos de Negocios Internacionales (NI) deben enfocarse más en este tipo de actividades debido a la importancia que está cobrando la subcontratación internacional. Como parte de este análisis, los investigadores de NI deben examinar si la subcontratación de los servicios sugiere una reevaluación de los preceptos establecidos sobre las teorías de localización industrial, en especial las teorías relacionadas con la ubicación de la inversión extranjera directa (IED). Por lo tanto, la subcontratación provoca una serie de preguntas importantes para los estudiosos, profesionales y responsables políticos (Bunyaratavej, Hahn, y Doh, 2008; Manning, Massini, y Lewin, 2008).

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Ciudad Universitaria
México, D.F.

La revolución de los servicios

El comercio mundial de servicios comerciales creció rápidamente durante las últimas dos décadas, registrando un incremento de más de cinco veces desde \$ 400 mil millones en la década de 1980 a más de \$ 2,1 billones en 2004. Durante el mismo período la contribución de las exportaciones de servicios comerciales a las exportaciones mundiales totales (bienes y servicios comerciales) aumentaron significativamente, del 16% en 1980 al 19% en 2004 (UNCTAD, 2004). Una búsqueda electrónica en el Journal of International Business Studies, de 1970 a 2006, pone de relieve que la investigación sobre NI es relativamente limitada en el área de servicios, produciendo tan sólo 11 artículos con el término "servicio" o "servicios" en el título, muchos de los cuales sólo identificó algunos servicios (publicidad, y ley) como sujeto del estudio. Aunque Hill (1977) distingue las características de los bienes y otros servicios, Boddewyn, Halbrich, y Perry (1986: 54) argumentan que no son necesarias las teorías especiales para la inversión extranjera directa para empresas de servicios internacionales.

Esta afirmación presenta un punto de partida adecuado para examinar la aplicabilidad de la teoría de localización de la IED a la subcontratación internacional.

<http://congreso.investigacion.fca.unam.mx>

Estudiosos sugieren que la investigación incipiente en la inversión y la subcontratación internacional de servicios en general, y en particular, requiere de mucho mayor desarrollo y

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

elaboración (Doh, 2005; Graf y Mudambi, 2005). En este sentido, Doh y Pearce (2003) han desarrollado (pero no prueban) un marco de comercio internacional de servicios basado en el ciclo de vida del producto (CVP) y el modelo de la teoría de la internalización, con el argumento de que la movilidad de los servicios son los desafíos tradicionales en las etapas del modelo de producción del CVP, y limita el rango de las funciones de los servicios que las empresas pueden aprovechar a través de la internacionalización.

Los servicios, la subcontratación internacional y la localización de la actividad económica

Los economistas y geógrafos desde hace mucho tiempo exploran los factores que influyen en la localización de la actividad económica (Isard, 1956). Alfred Weber (1909/1928) en sus primeras investigaciones, exploró la pregunta de por qué ciertos tipos de producción se concentran en determinadas regiones. Se centró en el grado en que las decisiones de localización minimizan los costos de transporte, y las estrategias propuestas para la optimización de las combinaciones de insumos y la producción en otros lugares. El análisis de Weber incluyó el estudio de las economías de escala y las des-economías (la posibilidad de que los costos/unidad subieran incluso como unidades totales aumentaron) y la sustitución de la ubicación en un determinado nivel de producción.

En muchos sentidos, las teorías de la localización industrial han cambiado poco desde las contribuciones de Weber hace casi un siglo. Durante más de 50 años, la investigación de los NI sobre las variables a nivel de país y específicas a nivel de empresa son razones para que la IED esté centrada en un lugar sobre los factores que hacen que una geografía determinada sea adecuada para una determinada actividad (Dunning, 1998, Porter, 1990). Las ventajas comparativas tradicionales destacan la dotación de factores (disponibilidad de los factores básicos de producción, tales como mano de obra barata o la energía o los recursos naturales), como esencialmente hereditaria. "Dinámico", los modelos de las ventajas comparativas cada vez son más reconocidos a nivel nacional, tales como la ventaja que evoluciona endógenamente en el tiempo (Grossman y Helpman, 1991). La ventaja competitiva, articulada por Porter (1990), extendió este trabajo, afirmando que los estados pueden influir en su posición competitiva mediante la manipulación de condiciones de los factores para que sean más especializados, la promoción de la competencia nacional que aumenta las condiciones de demanda, la inversión en el desarrollo de industrias relacionadas y de apoyo y el fomento de la rivalidad entre las empresas locales en un sector determinado.

Extensiones recientes, del marco de la ventaja comparativa para explorar los cambios dinámicos en las capacidades entre las naciones. Manning et al. (2008: 45), por ejemplo, argumentan que el "espacio a nivel internacional tiene que ser visto como un entorno dinámico, competitivo, en el que en los lugares surgen y evolucionan grupos especializados de talento con habilidades especiales para las funciones de ciertos negocios." Blinder (2006: 114) señala en un ensayo reciente sobre la subcontratación de que "los modelos de hombre-ventaja comparativa, pueden cambiar y cambian con el tiempo" y que estos cambios ponen en cuestión la ventaja comparativa tradicional.

La investigación sobre la dispersión espacial de los procesos de negocio responde a las limitaciones de la teoría de la subcontratación tradicional. Inicialmente, la mayoría de políticas y análisis profesional de la subcontratación se centró en el papel y el atractivo de lugares de menor costo. Basándose en la labor anterior de los geógrafos económicos, la investigación más reciente

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

explora la aparición de concentraciones de la actividad económica en grupos (Porter, 2000), y las economías de *clusters* que se derivan de las instituciones comunes, servicios de apoyo, y las repercusiones positivas que provienen de la localización en un grupo empresarial dinámico como el de Silicon Valley o Bangalore, India (Florida, 2002; McEvily y Zaheer, 1999). Estos análisis se centran especialmente en los grupos de actividad de las TIC en diversos lugares, y han especulado sobre el papel de la educación del capital humano, -en especial las TIC- y la proximidad cultural en el surgimiento de esos grupos (Lewin y Peeters, 2006). De acuerdo con Manning et. al (2008: 9): *En el espacio de la subcontratación, un nuevo tipo de grupo parece haberse desarrollado. Su principal característica es un gran grupo de alta cualificación de talento para determinadas funciones, tales como los servicios de TI.*

Condiciones Básicas del país anfitrión

Costo, sin duda, sigue siendo una consideración importante para la subcontratación de servicios, especialmente para las actividades básicas y de rutina. Por ejemplo, Farrell (2005) afirma que las compañías de EE.UU. ahorran \$ 0.58 por cada dólar gastado en los trabajos que se mueven a la India. Del mismo modo, las empresas alemanas ahorran 0.52 por cada euro gastado de manera similar (Farrell, 2005). En un estudio reciente, el 93% de los encuestados citaron la reducción de costos como la razón número uno por la que subcontratan internacionalmente. La mayor parte de estos ahorros de costos por lo general proviene de la diferencia de salarios entre países desarrollados y en desarrollo. Para las empresas que se dedican a la subcontratación o fabricación (interna), estos ahorros provienen no sólo de la disponibilidad de mano de obra barata, sino también de la consolidación de las actividades en menos lugares, y las economías de escala (Doh, 2005; Farrell, 2005).

Más recientemente, los investigadores han desviado la atención de las ventajas de localización que hacen hincapié en una amplia cartera de activos más allá de los costos de los insumos, disponibilidad de recursos, o los ahorros de la evasión arancelaria. Por ejemplo, de acuerdo con Doh (2005), la abundancia y la calidad del capital humano son factores cada vez más importantes en las decisiones de localización a nivel internacional. Al examinar la subcontratación en total, muchos analistas han señalado la presencia de notables logros académicos como un poderoso imán para la inversión a nivel internacional. Bunyaratavej, Hahn, y Doh (2007) concluyen que las empresas buscan la paridad en relación con la calidad de mano de obra de origen nacional y los costos asociados, aunque con un descuento de salarios en relación con los costos internos.

Infraestructura sirve como una fuerte atracción para la IED en general y, presumiblemente, de inversión extranjera en particular. McCann y Mudambi (2004) examinaron una serie de factores de infraestructura del país anfitrión que son importantes para la fabricación, incluida la base de fabricación existente, el consumo de energía per cápita, la población, y la proximidad a los principales mercados. Debido a la aparición de una plataforma de tecnología de las telecomunicaciones que ha facilitado el "desacoplamiento" de la producción y el consumo de servicios (Richardson, Belt, y Marshall, 2000), las TIC parecen ser los aspectos vitales de la infraestructura física desde la perspectiva de la subcontratación.

Afinidad cultural también impulsa las decisiones de ubicación de la IED. En la concepción clásica de la internacionalización, cuando las empresas acceden a nuevos mercados tienden a invertir en países que tienen menos distancia psíquica de los suyos, que incluye aspectos como la cultura, las prácticas de negocios y el lenguaje, debido, en parte, a los costos de transacción

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Fax 52 (55) 5616.03.08

(Williamson, 1985) asociados con la operación en mercados desconocidos. El lenguaje común constituye un elemento importante que sirve de puente a la distancia cultural y psíquica, y facilita el intercambio de negocios y reduce los costos de transacción. Los países que comparten el idioma también pueden compartir otros aspectos de la experiencia cultural, institucional e histórico (Lazear, 1999). El lenguaje también tiene una contribución más práctica para el funcionamiento de la subcontratación. Muchas empresas de subcontratación internacional, especialmente los "call centers" y, en menor medida los servicios de software, requieren altos niveles de servicio en el idioma del país de origen.

Empresas que llevan a cabo la subcontratación también deben considerar el riesgo político. Kobrin (1982) define el riesgo político como la posibilidad de que las acciones del gobierno no anticipadas tienen un impacto en las operaciones comerciales. El riesgo político puede emanar de la expropiación real o ser amenazados por los gobiernos nacionales sobre los activos de propiedad extranjera (Murtha y Lenway, 1994) o el rechazo explícito o implícito de las obligaciones contractuales de los gobiernos anfitriones.

Por lo tanto, los factores básicos que parecen animar a la subcontratación incluyen ahorros de costos, una abundante mano de obra calificada, la fluidez en el idioma de los países de la inversión, la infraestructura de la calidad de las TIC, y un gobierno estable y favorable (Bunyaratavej et al, 2008). Como punto de partida, se propone que:

Hipótesis 1:

Ceteris paribus, (a) la baja de los salarios, (b) mayor será la abundancia de trabajadores calificados, (c) mayor será la inversión en infraestructura de las TIC, (d) mayor es el uso de la lengua de origen del país de origen, y (e) menor es el riesgo político en un país extranjero, mayor será el número de instalaciones de servicios en el extranjero que gravitan en torno a ese país.

La subcontratación y las características de los Servicios

Yendo más allá de estos análisis, ahora vamos a explorar cómo las características definitorias de la subcontratación de servicios específicos influyen en la elección del lugar. A partir de la integración de algunos de los trabajos de investigación en los servicios y de la localización industrial, se desarrolla una tipología específica teórica para explicar por qué algunas actividades de subcontratación internacional se ubican en espacios geográficos con mezcla particular de los atributos incluidos en la hipótesis 1.

Los economistas en general han distinguido entre los productos "negociables" y "no negociables": servicios, en general, han caído en la última categoría. Concretamente, los investigadores caracterizan a los servicios con el argumento de que poseen cuatro atributos: la heterogeneidad, la intangibilidad, el carácter perecedero y la simultaneidad. De acuerdo con este punto de vista, la heterogeneidad de los servicios emana de su personalización y especialización, con la heterogeneidad intrasectorial como resultado de la naturaleza de cada oferta de servicios. Los servicios pueden ser y son exportados, pero sólo por los productores residentes que prestan los servicios directamente a los consumidores no residentes". Hill (1999: 442, 443) por lo tanto, hace hincapié:

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

información En que las limitaciones en el momento y el lugar de producción del servicio impuestas por la relación que debe existir entre los distintos productores y los consumidores ponen en duda la

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

pertinencia de los servicios de aquellas partes de la teoría económica que implícita o explícitamente suponen que la producción y el comercio son dos actividades económicas separadas.

Debido a los rápidos avances en la tecnología y telecomunicaciones, una proporción creciente del comercio de servicios transfronterizos, incluyendo la arquitectura, ingeniería, contabilidad, finanzas y otros servicios (Blinder, 2006). Por otra parte, la subcontratación de servicios desafía muchos de los supuestos fundamentales sobre el comercio de servicios, en particular, la expectativa de que la producción de servicios y la entrega deben ocurrir en un mismo espacio geográfico. De acuerdo con Eden (2005: 2), la "Tecnología de la información ha permitido el desmontaje de los procesos de servicio en una serie de actividades relativamente separables, interfaces codificables entre estas actividades que pueden ser asignados a las organizaciones legalmente independientes y colocados en lugares físicamente distantes." Por lo tanto, ahora las empresas pueden desglosar, codificar, los servicios de digitalización.

"Los procesos de negocio" (PN) son las categorías de servicios más estrechamente asociadas con la subcontratación. De acuerdo con Dossani y Kenney (2007: 9), PN es el término:

Los PN incluyen los recursos humanos, contabilidad, auditoría, atención al cliente, telemarketing, la preparación de impuestos, atención de reclamaciones, procesamiento de documentos, y muchas otras tareas necesarias para el funcionamiento de la empresa.

Hill (1977, 1999) describe un conjunto de características de los servicios en los que una característica de las actividades extremas son genéricas e indiferenciadas, y las demás, a la medida o personalizadas. Ampliamos la perspectiva de Hill para desarrollar una manera más fina, en tres dimensiones la tipología de los atributos de la subcontratación de servicios, y utilizar este modelo para la construcción de la hipótesis sobre los factores de localización que es probable diseñar en distintos tipos de actividades de subcontratación.

Interactividad: Nuestra primera dimensión de la subcontratación de servicios recoge el concepto de interactividad. Hill (1999) señala que los servicios, por definición, deben ser siempre de una a otra unidad económica. Diferentes actividades de servicios en el extranjero puede implicar una interactividad más o menos entre el productor y el consumidor del servicio. Aquí se define la interactividad como intercambios en tiempo real de la información de persona a persona. La interacción captura la naturaleza de algunas actividades de servicios en el extranjero, pero son más periféricas a los demás. Asimismo, la fiabilidad de la infraestructura de las TIC minimiza las interrupciones, pueden soportar grandes perturbaciones, y ofrece una alta calidad de servicio, facilita la comunicación del cliente y proveedor, y mejora la calidad de los servicios. Voz, datos y vídeo dependen de la infraestructura de las TIC, y las mejoras en la calidad general de las TIC han facilitado el fenómeno de la subcontratación en general. Por lo tanto, se obtiene la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2:

Ceteris paribus, la subcontratación de servicios que tienen un componente interactivo fuerte gravitan en torno a localidades del país con niveles relativamente altos de inversión en infraestructura de las TIC y el uso relativamente elevado de la lengua del país de origen de la firma de inversión extranjera.

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

Repetición: Representa la segunda dimensión de interés. Hill (1999) señala que los proveedores suelen ofrecer servicios a un cliente en particular para un uso específico, y tan cerca del productor-consumidor la conexión limita severamente las oportunidades para las economías de escala. Sin embargo, algunas empresas pueden transmitir ciertas actividades internacionalmente en forma recurrente o repetida, y por lo tanto, parece darse cuenta de las economías de escala. En el contexto de los servicios, actividades como el procesamiento de cheques mensuales de nómina, la realización de informes rutinarios de utilidades, y la preparación y distribución de las facturas de todos los que representan transacciones de servicios relativamente repetitivos.

Hipótesis 3:

Ceteris paribus, la subcontratación de servicios que tienen un componente repetitivo fuerte gravitan en torno a localidades de países con salarios relativamente bajos y el entorno político relativamente estable.

Capacidad de innovación: Manning et al. (2008) informan que centros de innovación se están desarrollando en ciertos países de todo el mundo; muchos de los cuales son todavía muy dependientes de la participación extranjera y la inversión. Que el documento de la creciente disposición de las empresas altamente sofisticadas, tales como GE, IBM y Cisco, para considerar la subcontratación de actividades innovadoras en los mercados emergentes como India, China y Europa Oriental y Central.

Por lo tanto, sugerimos que la innovación -el grado en que las empresas aplican las nuevas ideas y enfoques de los procesos en cuestión- influye en la localización de las tareas específicas de la subcontratación. Actividades tales como la ingeniería o el desarrollo de software tienen un nivel relativamente alto de innovación, requieren de un alto nivel de educación. Como resultado, las empresas desarrollan estas actividades en el exterior en los países que tienen una gran cantidad de trabajadores con capacidades y habilidades técnicas adecuadas a los requerimientos de la subcontratación.

Hipótesis 4:

Ceteris paribus, la subcontratación de servicios que tenga un componente innovador fuerte, gravita en torno a las localidades del país con niveles relativamente más altos de una fuerza laboral bien capacitada.

Datos, métodos y resultados

En esta sección se explican los datos y las variables utilizadas en el análisis, incluyendo la clasificación de los servicios de acuerdo a la tipología introducida anteriormente. Posteriormente, se describen las especificaciones del modelo utilizado en el análisis. En el modelo se empleó la regresión por mínimos cuadrados; se examina el panorama macro general de los factores que influyen en la subcontratación de servicios las decisiones de localización.

Datos

Las variables dependientes fueron extraídas de una base de datos mundial de proyectos de inversión extranjera directa, la denominada base de datos LOCOmonitor, mantenido por consultoría OCO. A partir de una base de datos global de más de 36,000 proyectos de IED iniciada desde el año 2004 se obtuvo información acerca de proyectos de IED en los tres sectores

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Fax 52 (55) 5616.03.08

siguientes: Contact Call Centers (por ejemplo, los servicios de asistencia, apoyo técnico al cliente, servicios de información y gestión de relaciones con clientes), los centros de servicios (desarrollo de software, diseño de software y pruebas de aplicaciones), y centros de servicios compartidos (procesamiento de datos, procesamiento de transacciones, reclamaciones, procesamiento de la nómina). Estos tres sectores representan las principales categorías de la subcontratación de servicios (véase Tabla 1).

Tabla 1 - Definición de proyectos orientados a la exportación de IED relacionadas con los servicios subcontratación internacional.

| Call Centers | Centros de servicios compartidos | Centros de Servicios de TI |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Help desk • El apoyo técnico/asesoramiento post-venta • Consultas de empleados • Atención al cliente • Consejo de investigación de mercados • Servicios de respuesta • Prospección • Servicios de información • Gestión de las relaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Procesamiento de reclamaciones • Procesamiento de transacciones • Procesamiento de gestión de consultas • El Proceso para la administración de RH/procesamiento de la nómina • Procesamiento de datos • Abastecimiento de TI • Logística de procesamiento • Aseguramiento de la calidad • Facturas de proveedores | <ul style="list-style-type: none"> • Centros de servicios de TI • Centros de desarrollo de software • Aplicación de pruebas • Desarrollo de contenidos • Ingeniería y diseño producto y la optimización de producción |

Fuente: UNCTAD (2004)

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Ciudad Universitaria
México, D.F.

En la base de datos de proyectos de subcontratación internacional que estaban disponibles, EE.UU. es el país más grande de la fuente, que representa más del 48% del número total de proyectos. El Reino Unido fue el segundo país de origen, con más de 9%, seguido por Alemania y Japón en el 7,7% y 4,8%, respectivamente. Dado que la cuestión del lenguaje era de interés, y el inglés es el idioma dominante entre los países de origen, para poner en práctica nuestra hipótesis de lenguaje se optó por limitar la muestra de países de origen a aquellos donde el inglés es el idioma principal. Por lo tanto, hemos examinado el número de nuevos proyectos y la expansión de los servicios de subcontratación internacional iniciado por empresas de EE.UU. y el Reino Unido en el período 2005-2008.

Las fuentes mencionadas anteriormente y los países de destino para los proyectos de servicios en el extranjero nos proporcionan la siguiente información: (a) los países de origen de la base de datos (N = 1360), (b) muestra final de los países de destino para los proyectos con la matriz en los EE.UU. o Reino Unido (N = 695).

Separamos los datos en dos períodos: 2005-2006 y 2007-2008. La razón de la agrupación se deriva del hecho de que nuestros datos sobre los salarios (que se describe) no estaban disponibles para cada año. Con los datos pertenecientes a dos períodos, se integró el panel (corto) de los datos. Por lo tanto, el Modelo -que se describe-, utilizando regresiones aparentemente no

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

relacionadas (SUR) (Zellner, 1962) con la metodología de datos de panel, encontramos los resultados de la estimación SUR para llegar a conclusiones que fueron sustancialmente idénticas a la proporcionada por un enfoque de regresión con datos agrupados. Teniendo en cuenta que los datos del panel en las formulaciones del modelo logit multinomial se encuentran frecuentemente y no siempre están disponibles, y también la agrupación no cambió los resultados para el modelo, la tabla 1 presenta los componentes de los tres tipos de servicios de subcontratación internacional en nuestra muestra, según lo informado por la UNCTAD.

Salario. Usamos 2005 y 2007 para cada país los datos del salario de la zona metropolitana (UBS, 2005, 2006, 2007) porque los datos de salarios metropolitanos tienen mayor relevancia para la investigación con las actividades de subcontratación, que los datos sobre el salario medio nacional, que incluyen los salarios rurales y agrícolas. Para una comparación relativa de los salarios en el país anfitrión, en comparación con la del país de origen (EE.UU. y Reino Unido como en su caso), se calculó el cociente de los salarios en el país i al del país de origen, porque la relación de los salarios (en lugar de la diferencia en los salarios) es la medida lógica para una empresa que trata de justificar su decisión de localización. Utilizando el logaritmo de la razón se transforma la variable relacionada a la línea real, que ayuda a que la variable se ajuste a los supuestos de regresión estándar. Aquí, hemos utilizado la relación entre el salario de registro del país i vis-à-vis, el país de origen de manera que los países con salarios cada vez más bajos que los de EE.UU. se obtiene una razón de los salarios cada vez más negativa. En la hipótesis *1a* se sugiere que el signo del coeficiente de los salarios será positivo.

Educación. Se utilizó el número de alumnos matriculados en la enseñanza secundaria en las escuelas públicas y privadas como indicadores de la educación. Este conjunto de datos se obtuvo de la base de datos mundial de indicadores de desarrollo (Banco Mundial, 2009) y Mundial de la Educación, 2009 (UIS, 2009). Los datos de los años 2005 y 2007 se utilizaron para los dos grupos, ya que estos fueron los años más completos de los datos pertinentes. Sin embargo, los datos de 2007 de Chile no estaban disponibles, ni tampoco datos de 2005 para Argentina, Brasil, Canadá o Malasia. Para todos estos casos los dos años anteriores de los datos estaban disponibles, lo que nos permite calcular los valores correspondientes mediante la ecuación de crecimiento:

$$\text{Educ}_t = \text{educ}_{t-1} [1 + (\text{educ}_{t-1} - \text{educ}_{t-2})/\text{educ}_{t-2}] \quad (1)$$

con la indexación de t al año. Después de hacerlo, una vez más utilizó la formulación relación de registro con respecto al correspondiente número de estudiantes en los EE.UU. como se hizo anteriormente para los salarios. Una vez más, esperamos que el signo sea positivo, de acuerdo con la hipótesis *1b*.

Infraestructura de las TIC: Hemos utilizado el gasto en TIC como porcentaje del PIB a partir de la base de datos mundial de indicadores de desarrollo (Banco Mundial, 2009), como nuestro indicador de la variable para la infraestructura de las TIC. Se utilizó el gasto de 2005 para el primer grupo y el gasto de 2006 para el segundo. Anteriormente, se utilizó la formulación en relación del registro, con el correspondiente del país de origen de los gastos de infraestructura de las TIC que forman el denominador. Tras el desarrollo de la Hipótesis *1c*, esperamos que el signo sea positivo.

Lengua: Siguiendo el argumento de los costos de transacción de la hipótesis 1d, hemos centrado nuestra atención en el lenguaje común asociado con la categoría lingüística más frecuente de los proyectos de subcontratación internacional: inglés. El inglés constituye un recurso valioso para los países que buscan atraer la inversión en el mercado de subcontratación mundial, en particular la IED de EE.UU., el Reino Unido y las empresas multinacionales. Invertir en los países de habla inglesa también puede reducir los costos asociados con el entrenamiento, y la facilidad de interacciones con los clientes internos y externos. Por lo tanto, se introdujo una variable de idioma inglés en el modelo para los países de la muestra. Información sobre el idioma en países de todo el mundo se puede encontrar en The World Factbook, Agencia Central de Inteligencia (CIA, 2006). Se codificó la variable Inglés ficticia 1 si el idioma principal de un país es inglés, inglés o si fuera una de las lenguas oficiales (por ejemplo, Canadá), y 0 en caso contrario. Con respecto a la hipótesis 1d, se espera que el coeficiente de inglés sea positivo.

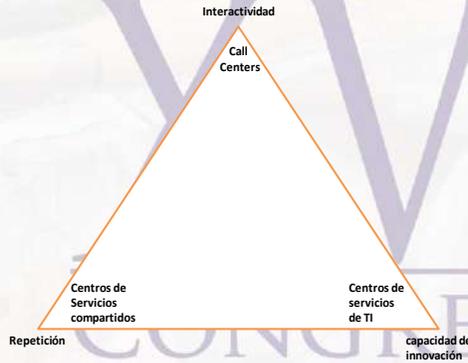
El riesgo político: Hemos utilizado datos compuestos de riesgo político de la International Country Risk Guide (ICRG) (PRS Group, 2006, 2008). ICRG compila los datos mensuales sobre una variedad de factores de riesgo político, financiero y económico para el cálculo de los índices de riesgo en cada una de estas categorías, así como un índice de riesgo compuesto. La categoría de riesgo político incluye 13 factores, entre ellos se le asignó una calificación numérica dentro del rango especificado. El rango especificado permitirá que cada factor refleje el peso atribuido a éste. Un puntaje más alto indica un menor riesgo. Las medidas de riesgo ICRG son ampliamente utilizadas por los profesionales y académicos (por ejemplo, La Porta, López de Silanes, Shleifer y Vishny, 1997). En la hipótesis 1e, esperamos que el signo del coeficiente de riesgo político sea positivo.

VARIABLES DE CONTROL: Como nuestros datos sobre los países desarrollados y en desarrollo, incluyen el registro del PIB per cápita como variable de control, en los modelos de investigación de economía internacional han demostrado que la gravedad de las distancias espaciales (en particular la proximidad) se asocia con una mayor (nivel superior) las relaciones comerciales y de inversión (Anderson, 1979). Por lo tanto se incluye la distancia geográfica como un control. Interpretamos esta variable como el registro de la distancia geográfica de la ciudad capital del país de origen a la del país anfitrión. También incluye un control de país de origen (Estados Unidos/Reino Unido *dummy*), como era de esperar, los EE.UU. son la fuente de más proyectos que los del UK.

Importancia relativa de los sectores de la subcontratación son las características de los servicios: Se revisaron los sectores de la subcontratación que se han descrito anteriormente (“call center”, centros de servicios de TI, centros de servicios compartidos) en la base de datos de acuerdo con las tres características de los servicios internacionales discutidos anteriormente. Nos basamos en la descripción específica de los servicios en la Tabla 1 y un amplio panorama de la literatura académica y profesional (Dossani y Kenney, 2007) para determinar el grado en que cada una de estas tareas de subcontratación de los servicios mostró uno o más de los tres atributos: la repetición, la interactividad y la capacidad de innovación. Nuestra evaluación de los tres sectores de acuerdo con las tres características aparece en la figura 2 y la Tabla 2.



Figura 2. Ubicación de los tres sectores de la deslocalización a lo largo de la distribución del IRI.



Fuente: Desarrollo propio

Tabla 2 - Localización de los tres sectores a nivel internacional por las características de los servicios.

| Servicios | Repetitivo | Interactivo | Innovador |
|----------------------------------|------------|-------------|-----------|
| Call Center | Medio | Alto | Bajo |
| Centros de Servicios Compartidos | Alto | Bajo | Bajo |
| Centros de Servicios de TI | Bajo | Bajo | Alto |

Fuente: Desarrollo propio

Los Call Center que incluyen actividades como help desk o servicios de información de primera línea, incorporan tareas en las que un empleado interactúa con un cliente específico. Las actividades en esta categoría tienen un nivel relativamente alto de interactividad, en comparación con los centros de servicios compartidos y de TI. Algunas de las actividades del centro de llamadas también tienen un cierto grado de repetición, pero los altos niveles de interacción de persona a persona constituyen su característica definitoria. Por otro lado, las actividades en los centros de servicios compartidos reflejan actividades de back-office tales como la nómina o el procesamiento de reclamaciones que tienen un nivel relativamente alto de repetición, en comparación con los centros de llamadas y de TI. A diferencia de las operaciones de front-office, estas actividades rara vez se comprometen con los clientes, y como resultado tienen un menor nivel de interactividad. Las actividades repetitivas también requieren menos capacidad innovadora, ya que las actividades de trabajo siguen siendo relativamente constantes en el tiempo (por ejemplo, el procesamiento de nóminas). De ahí que la característica definitoria de los centros de servicios compartidos es la reiteración. Por último, debido a la sofisticada mano de obra involucrada en servicios de TI, tales como desarrollo de software, la capacidad de innovación refleja un aspecto integral de las actividades de los servicios de TI, especialmente en comparación con los centros de llamadas y centros de servicios compartidos. Por lo tanto, vista la innovación como la característica definitoria de los servicios de TI se describe aquí.

Métodos

En el modelo se incorpora el concepto económico de las elasticidades. Después de Eichengreen e Irwin (1995), se añade 1 al valor de y , y luego se toma el registro de los resultados. Puesto que $\log(y)$ es aproximadamente igual a $\log(y+1)$ y para los grandes, la elasticidad constante de interpretación que se tiene para grandes valores de y . Eichengreen e Irwin (1995) compararon los

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

resultados de la estimación SUR con la transformación por encima de los resultados en la estimación Tobit y consideró las conclusiones de fondo al ser las mismas en ambos enfoques. En el uso de la transformación Eichengreen e Irwin, también ganamos en la función de corrección de la asimetría de la sesión, lo que mejoró notablemente la normalidad de los residuos (ver más abajo). El modelo es por lo tanto, un modelo de regresión con las siguientes especificaciones:

$$\begin{aligned} & \text{Log (número de proyectos } i + 1) \\ & = \beta_1 + \beta_2 \log (\text{Salario } i / \text{Salario País de Origen}) \\ & + \beta_3 \log (\text{Educación } i / \text{Educación País de Origen}) \\ & + \beta_4 \log (\text{TIC Infraestructura } i / \text{TIC Infraestructura País de Origen}) \\ & + \beta_5 \text{ Idioma } i + \beta_6 \text{ País de Origen } i + \beta_7 \log (\text{Distancia}) \\ & + \beta_8 \log (\text{PIB } i) + \beta_9 \log (\text{Riesgo Político}) \end{aligned}$$

Por lo tanto, el modelo sirve como un modelo global con un enfoque macro o a nivel de país, en el que se relaciona con las variables de predicción para el número total de proyectos localizados en un país en particular. Las proporciones utilizadas por el salario, educación e infraestructura, en sus denominadores los valores correspondientes de la variable en el país de origen. Las relaciones de convertir el salario, la educación y la infraestructura de información en un porcentaje en el que el país sirve como referente. El uso de la Eichengreen y la transformación de Irwin en la variable dependiente permite los coeficientes de las variables independientes registrados (por ejemplo, la β_2 , β_3 , β_4 , β_7 y los coeficientes de β_8) para tener una interpretación porcentaje de cambio. Como se mencionó anteriormente, Inglés I es una variable dicotómica que toma el valor 1, si el inglés es el idioma oficial del país o de primaria o nacional lengua franca para el país i , y 0 en caso contrario. Por lo tanto, una transformación logarítmica de esta variable independiente no es necesaria. Del mismo modo, el país de origen es una variable dicotómica que toma el valor 1 si el país de origen del proyecto es los EE.UU. y 0 si es el Reino Unido. Por último, no se tomó el registro de riesgo político ya que no había necesidad de transformar la variable debido a la asimetría, y dado el nivel relativista de la medición, la interpretación de la variación porcentual del coeficiente sería discutible. En el modelo los datos de los 695 proyectos aparecen como 148 filas de información de cuenta, por lo que el tamaño de la muestra para el modelo 1 es $N = 148$.

Resultados

Modelo: La Tabla 3 presenta el resumen estadístico de las variables y las correlaciones de Pearson, incluidos los de la variable transformada que depende de la participación del número de proyectos de IED. Hemos examinado los supuestos de regresión paramétricos asociados con el modelo mediante la realización de una prueba de Shapiro-Wilk (Rahman y Govindarajulu, 1997) para la normalidad de los residuos. Aquí, aunque no pudimos rechazar la hipótesis nula de los residuales que son normales usando la transformación de Eichengreen e Irwin ($W = 0,99$, n.s.), el test de Shapiro-Wilk rechazó la hipótesis de normalidad de los residuos ($W = 0,69$, $p < 0,0001$), y la variable dependiente se quedó sin transformar. Por lo tanto, hemos utilizado la transformación de Eichengreen e Irwin en la variable dependiente. Se investigó la presencia de heterocedasticidad mediante el test de Breusch-Pagan, y no pudimos rechazar la hipótesis nula de homocedasticidad de regresión. ($BP = 12,34$, n.s.) Para examinar la cuestión de la multicolinealidad, se calculó IVFs (ver Tabla 4). Ninguno de los IVFs superó los 10, el valor que normalmente se toma como el umbral para la multicolinealidad excesivo.

Tabla 3 - Estadísticas descriptivas y correlaciones de Pearson para el modelo.

| | | Media | d.s. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|-----------------------|--------|--------|---------|---------|---------|--------|-------|---------|--------|---|
| 1 | Número de proyectos | 0.890 | 1.007 | - | | | | | | | |
| 2 | Salarios | -1.010 | 0.952 | -0.133 | - | | | | | | |
| 3 | Educación | -1.720 | 1.521 | 0.120 | -0.422* | - | | | | | |
| 4 | Infraestructura de TI | -0.393 | 0.322 | -0.249* | 0.176* | 0.021 | - | | | | |
| 5 | Inglés | 0.203 | 0.403 | 0.459* | 0.019 | 0.049 | 0.145 | - | | | |
| 6 | Distancia | 8.105 | 1.002 | 0.071 | -0.350* | 0.050 | 0.077 | 0.131 | - | | |
| 7 | PIB per capita | 9.218 | 1.284 | -0.155 | 0.799* | -0.489* | 0.208* | 0.039 | -0.259* | - | |
| 8 | Riesgo | 77.098 | 11.807 | -0.001 | 0.823* | -0.504* | 0.101 | 0.143 | -0.315* | 0.677* | - |

N = 148; * correlación significativa al nivel p < 0.05

Fuente: Desarrollo propio

Tabla 4 - Parámetros estimados y resultados de la regresión para el modelo 1.

| | Coficiente | s.e. | Valor-t | VIF |
|----------------------------|------------|-------|---------|-------|
| Interceptar | -0.567 | 1.312 | -0.433 | - |
| Salarios | -0.373* | 0.143 | -2.606 | 5.349 |
| Educación | 0.285*** | 0.057 | 5.034 | 2.134 |
| Infraestructura de las TIC | -0.118 | 0.223 | -0.527 | 1.486 |
| Inglés | 1.159*** | 0.156 | 7.438 | 1.137 |
| Origen (EE. UU.) | 1.348*** | 0.181 | 1.428 | 2.299 |
| Distancia | -0.282*** | 0.077 | -3.667 | 1.703 |
| PIB | -0.024 | 0.081 | -0.295 | 3.088 |
| Riesgo | 0.039*** | 0.010 | 3.782 | 4.214 |
| R ² | 0.523*** | | | |
| R ² ajustada | 0.496*** | | | |
| Omnibus F-test | 19.08*** | | | |
| N | 148 | | | |

* p<0.05; *** p<0.001.

Fuente: Desarrollo propio

En primer lugar, el informe sobre los análisis generales asociados con el modelo. Los coeficientes de regresión aparecen en la Tabla 4. El coeficiente de la relación salarial de registro fue -0,373 (p < 0,05), apoyando la hipótesis 1a. Para la educación, el coeficiente fue 0,285 (p < 0,001), el apoyo a la hipótesis 1b. El coeficiente de la relación de la infraestructura de registro fue 0.190 (n.s.), no apoya la hipótesis 1c. En lo referente al inglés, el coeficiente (1,16) es significativo (p < 0,001), lo que indica que los países de habla inglesa poseen una ventaja para atraer proyectos de IED sobre los países no parlantes de habla inglesa, ceteris paribus, consistente con la hipótesis 1d. El coeficiente de riesgo político ($\beta = 0,039$, p < 0,001) indica que a medida que disminuye el riesgo político (la puntuación es más alta), el número esperado de proyectos internacionales es mayor, apoyando la hipótesis 1e. En cuanto a los controles, el registro de PIB per cápita no fue significativo, sin embargo, el uso de la variable dummy de EE.UU. fue significativo porque, como se señaló anteriormente, en general las empresas de EE.UU. participan en un mayor número de proyectos de deslocalización en todo el mundo que las firmas del Reino Unido. La distancia de registro también fue significativa, lo que indica que, ceteris paribus, las empresas prefieren instalarse en países que están más cerca.

CONCLUSIONES

Nuestros hallazgos sugieren que, en general, los salarios, la educación, el idioma y el riesgo son factores importantes que las empresas utilizan para considerar en la subcontratación de servicios. Sorprendentemente, la infraestructura de telecomunicaciones y TI surgió como un factor no significativo en el agregado (sin embargo, encontramos evidencia de que la infraestructura sirve como una atracción para algunos sectores).

http://coinforma

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

Esto puede deberse al hecho de que las empresas a nivel internacional cada vez más dependen de su propia infraestructura para facilitar las transacciones, o que los tipos de infraestructura sobre la que se basa la deslocalización están en todas partes.

El riesgo político también fue importante para influir en la ubicación de las instalaciones, lo que refleja tal vez la sensibilidad de deslocalización de las empresas a desplegar su infraestructura de TI y de telecomunicaciones en entornos de riesgo político por temor a la política fiscal inesperada y a los cambios regulatorios, los cambios económicos sobre la política de desarrollo, y otras interrupciones. Teniendo en cuenta el mayor peso en la medición del riesgo político de la estabilidad del gobierno en general, el perfil socio-económico y la inversión, y el conflicto interno / externo, las reacciones de las empresas es probable que correspondan con estas condiciones generales y no a un aspecto específico de la conducta del gobierno. Además, dada la correlación negativa que existe entre los salarios y el riesgo, en muchas empresas parece estar implícita la evaluación de los costos de riesgo y estratégica de comercio frente a la mitigación de los riesgos de salarios más altos.

Centros de servicios compartidos, debido a su rutina y al carácter repetitivo, son más numerosos en los países con salarios más bajos. Los Call Center son más numerosos en los países con una infraestructura más desarrollada, lo que refleja tal vez que la demanda de infraestructura provoque el desarrollo de operaciones significativas de los Call Center.

También se encontró que las empresas multinacionales eran más propensas a optar por invertir en el extranjero mediante la construcción de centros de servicios compartidos cuando el riesgo político es menor.

Nuestro hallazgo referente a la educación en el modelo implica que la presencia de una fuerza de trabajo potencial con altos niveles de calidad educativa sirve como un empate a través de nuestras tres categorías de servicios. La sabiduría convencional sugiere que la abundancia de trabajadores altamente calificados sería esencial para las funciones de mayor valor añadido que requieren habilidades más sofisticadas, pero no es tan esencial para las actividades más rutinarias o repetitivas.

Aunque no forma parte de nuestra hipótesis, las empresas de EE.UU. fueron más propensas a patrocinar Call Center que las empresas del Reino Unido, lo que refleja, en parte, las demandas de mayor tamaño relativo del mercado de EE.UU. para servicios de Call Center.



Bibliografía

- Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *American Economic Review*, 69(1): 106–116.
- Baker, S., & Kripalani, M. (2004). Software: Will outsourcing hurt America's supremacy? *Business Week*, March 1: 84–91.
- Blinder, A. (2006). Offshoring: The next industrial revolution? *Foreign Affairs*, 85(2): 113–128.
- Boddewyn, J., Halbrich, M. B., y Perry, A. C. (1986). Service multinationals: Conceptualization, measurement and theory. *Journal of International Business Studies*, 17(3): 41–57.
- Bunyaratavej, K., Hahn, E. D., y Doh, J. P. (2007). International offshoring of services: A parity study. *Journal of International Management*, 13(1): 7–21.
- Bunyaratavej, K., Hahn, E. D., y Doh, J. P. (2008). Multinational investment and host country development: Location efficiencies for services offshoring. *Journal of World Business*, 43(2).
- Corbett, M. F. (2004). *The outsourcing revolution: Why it makes sense and how to do it right*. Chicago, IL: Dearborn Trade Publishing.
- Doh, J. P. (2005). Offshore outsourcing: Implications for international business and strategic management theory and practice. *Journal of Management Studies*, 42(3): 695–704.
- Doh, J. P., y Pearce, J. A. (2003). Revising our understanding and expectations of the international trade in services. *Journal of Transnational Management*, 9(1): 59–78.
- Dossani, R., y Kenney, M. (2007). The next wave of globalization: Relocating service provision to India. *World Development*, 35(5): 772–791.
- Drezner, D. W. (2004). The outsourcing bogeyman. *Foreign Affairs*, 83(3): 22.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 29(1): 45–66.
- Eden, L. (2005). Went for cost, priced at cost? An economic approach to the transfer pricing of offshored business services. *Transnational Corporations*, 14(2): 1–53.
- Eichengreen, B., y Irwin, D. A. (1995). Trade blocs, currency blocs and the reorientation of world trade in the 1930s. *Journal of International Economics*, 38(1/2): 1–24.
- Farrell, D. (2005). Offshoring: Value creation through economic change. *Journal of Management Studies*, 42(3): 675–683.
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class: And how it's transforming work, leisure and everyday life*. New York: Basic Books.
- Graf, M., y Mudambi, S. M. (2005). The outsourcing of IT-enabled business processes: A conceptual model of the location decision. *Journal of International Management*, 11(2).
- Grossman, G., y Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. Boston: MIT Press.
- Hill, T. P. (1977). On goods and services. *Review of Income and Wealth*, 23(4): 315–338.
- Hill, T. P. (1999). Tangibles, intangibles and services: A new taxonomy for the classification of output. *The Canadian Journal of Economics*, 32(2): 426–446.
- Isard, W. (1956). *Location and space-economy: A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kobrin, S. (1982). *Managing political risk assessment*. Berkeley, CA: University of California Press.
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., y Vishny, R. W. (1997). Legal determinants of external finance. *Journal of Finance*, 52(3): 1131–1150.
- Lazear, E. P. (1999). Culture and language. *Journal of Political Economy*, 107(S6): S95–S126.

http://co

informac

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

- Lewin, A., y C. Peeters. (2006). Offshoring work: Business hype or the onset of fundamental transformation? *Long Range Planning*, 39(3): 221–239.
- Manning, S., S. Massini, y A. Lewin. (2008). A dynamic perspective on next-generation offshoring: *The global sourcing of science and engineering skills*. Academy of Management Perspectives, 22(3): 35–54.
- McCann, P., y R. Mudambi. (2004). The location behavior of the multinational enterprise: Some analytical issues. *Growth and Change*, 35(4): 491–524.
- McEvily, B., y A. Zaheer. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic Management Journal*, 20(12): 1133–1156.
- Murtha, T. P., y S. A. Lenway. (1994). Country capabilities and the strategic state: How national political institutions affect multinational corporations' strategies. *Strategic Management Journal*, 15(Summer special issue): 113–129.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (2000). Location, clusters, and company strategy. In G. Clark, M. Gertler, y M. Feldman (Eds), *Oxford handbook of economic geography*: 253–274. Oxford: Oxford University Press.
- PRS Group. (2002) y (2004). International country risk guide. <http://www.prsgroup.com/ICRG.aspx>.
- Richardson, R., V. Belt, y N. Marshall. (2000). Taking calls to Newcastle: The regional implications of the growth in call centers. *Regional Studies*, 34(4): 357–369.
- UNESCO Institute for Statistics (UIS). (2006). *Global education digest*. Montreal: UNESCO.
- Union Bank of Switzerland (UBS). (2003 y 2005). Prices and earnings: A comparison of purchasing power around the globe. <http://www.ubs.com/economicresearch>.
- Union Bank of Switzerland (UBS). (2006). Prices and earnings: A comparison of purchasing power around the globe. <http://www.ubs.com/economicresearch>.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2004). World investment report. New York: United Nations.
- Weber, A. (1909 repr. 1928). *Theory of the location of industries*, Translated by C. J. Friedrich. Chicago: University of Chicago Press.
- Wessel, D., y B. Davis. (2007). Pain from free trade spurs second thoughts. *Wall Street Journal*, March 28: A1.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- World Bank. (2009). World development indicators. Washington, DC: World Bank. www.worldbank.org/data.
- Zellner, A. (1962). An efficient method of estimating seemingly unrelated regression equations and tests for aggregation bias. *Journal of the American Statistical Association*, 57(298): 348–368.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



División de Investigación. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510