



La externalización desmitificada

Mary Amiti y Shang-Jin Wei

Las cifras no justifican tanta alarma por la pérdida de puestos de trabajo

Arriba en la foto, un centro de atención al cliente en Bangalore, India.

EN LOS últimos meses, la externalización (“outsourcing”, en inglés) de servicios ha despertado una enorme atención en los medios informativos y en los círculos políticos debido principalmente a que, al parecer, la prensa equipara la externalización con la pérdida de puestos de trabajo. En tan solo cinco meses, de enero a mayo de 2004, se publicaron 2.634 artículos sobre la externalización de servicios en periódicos de Estados Unidos, la mayor parte de los cuales se centraba en el miedo a la pérdida de empleos. No obstante, la externalización no parece bien comprendida, y menos sus conse-

cuencias. El diccionario define externalización como la “subcontratación de servicios o productos . . . a proveedores o fabricantes externos con miras a rebajar costos”. Sin embargo, no está claro el significado de “externo”. Para algunos significa fuera de la empresa y para otros fuera del país. La atención de los medios de comunicación y los políticos parece centrada firmemente en la externalización internacional, pese a que la externalización interna también es común. Las empresas de países industriales que externalizan servicios han sido acusadas de “exportar puestos de trabajo” a países en desarrollo, muy a menudo tomando como ejemplo

los centros de atención al cliente y los servicios de cómputo en India.

Muchos aducirán que la externalización ha sido parte normal del comercio internacional por décadas y tienen razón. La creciente externalización de los servicios en los países industriales es simplemente un reflejo de los beneficios del aumento de la división del trabajo y el comercio que ha caracterizado a los bienes manufacturados desde los tiempos de Adam Smith y David Ricardo. La tecnología determina lo que es o no un bien transable, y los adelantos tecnológicos (especialmente en el procesamiento de información, las comunicaciones y el transporte) están facilitando cada vez más el comercio de servicios que antes resultaba demasiado oneroso. Aunque, en una economía industrial típica, la externalización internacional de insumos materiales aún es mucho mayor que la de servicios, la ola actual de preocupación corresponde en gran medida a los servicios.

En el pasado, el sector de servicios se consideraba en gran medida inmune a la competencia internacional. Por ejemplo, los contadores podían disfrutar de los bienes manufacturados importados más baratos que facilitaba la apertura comercial sin el temor de que alguien en el extranjero usurpara sus bien remunerados empleos. Por este motivo, los profesionales del sector de servicios probablemente eran firmes defensores de la apertura comercial. Con los avances en la tecnología de comunicaciones, como Internet, los servicios pueden cruzar las fronteras políticas. En consecuencia, ahora parecen correr mucho más peligro los puestos de trabajo en campos que comprenden desde la arquitectura hasta la radiología. Si bien en el pasado las empresas podían relocalizarse en el extranjero, tenían que sacrificar algo: por ejemplo, su cercanía a importantes mercados. Con las nuevas tecnologías, pueden mantener esos vínculos al tiempo que obtienen acceso a mano de obra barata pero altamente calificada.

Como resultado, parece haberse producido una pérdida de apoyo a las políticas de libre comercio, sobre todo entre los empleados de oficina. En un estudio realizado por la Universidad de Maryland se observó que en Estados Unidos la proporción de individuos con ingresos superiores a US\$100.000 que apoya decididamente el libre comercio bajó del 57% en 1999 al 28% en enero de 2004. Además, existen movimientos en algunos países industriales —por ejemplo, Estados Unidos y Australia— para promover la adopción de leyes que limiten la externalización de las empresas contratistas del Estado. En vista de que se han realizado muy pocos estudios empíricos para distinguir entre los hechos y las exageraciones con respecto a la externalización, pensamos que sería útil examinar las tendencias de la externalización y verificar si realmente se traduce en pérdidas de puestos de trabajo. En general, el bienestar debería mejorar, pero durante la transición es posible que algunos grupos o individuos salgan perdiendo. Cuanto mayor sea la desagregación de los datos en el análisis, más probabilidad habrá de observar los “ganadores” y los

La externalización no parece conducir a una pérdida neta de puestos de trabajo, es decir, que los empleos perdidos en un sector son a menudo contrarrestados por los creados en otros sectores en expansión.

“perdedores”. Con base en las cifras de Estados Unidos y el Reino Unido, podemos afirmar que, en términos agregados, la externalización no parece conducir a una pérdida neta de puestos de trabajo, es decir, que los empleos perdidos en un sector son a menudo contrarrestados por los creados en otros sectores en expansión.

Comercio de servicios

¿Cuán difundida está la externalización de servicios? La historia de los medios informativos llevaría a pensar que ha habido un explosión de la externalización. Pero los datos revelan que, si bien la externalización de servicios ha aumentado paulatinamente en todo el mundo, sus niveles en países industriales como

Estados Unidos son aún muy bajos.

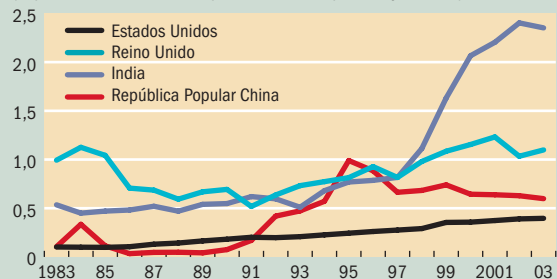
En las estadísticas de balanza de pagos, el FMI recoge las importaciones de servicios que incluyen las categorías más estrechamente relacionadas con la externalización: otros servicios empresariales y servicios de cómputo e informática. Otros servicios empresariales comprenden la contabilidad, la consultoría de gestión, los centros de atención al cliente y otras operaciones de servicios auxiliares; los servicios de cómputo e informática comprenden la consultoría en materia de equipos, puesta en marcha de “software” y procesamiento de datos. Según estas estadísticas, las importaciones de servicios de las empresas estadounidenses como porcentaje del PIB casi se han duplicado en cada una de las últimas décadas, pasando del 0,1% en 1983 a 0,2% en 1993 y 0,4% en 2003 (gráfico 1). En el Reino Unido, la proporción se acerca al 1% del PIB. India, que según los informes recibe una parte considerable de la externalización, a su vez externaliza un gran volumen de servicios. El crecimiento de su sector de servicios empresariales pasó del 0,5% del PIB en 1983 a casi el 2,5% del PIB en 2003.

Gráfico 1

¿Quién está externalizando?

India, conocida como principal receptor de la externalización, también es un gran externalizador de servicios empresariales.

(Importación de servicios empresariales como porcentaje del PIB)



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 2003.

Principales externalizadores

Los países pequeños suelen externalizar más los servicios empresariales, de cómputo e informática como porcentaje del PIB (2003).

Servicios empresariales		Servicios de cómputo e informática	
País	Proporción del PIB (porcentaje)	País	Proporción del PIB (porcentaje)
Angola	44,50	Luxemburgo	1,06
Mozambique	34,74	Guyana	0,91
Congo, República del	21,55	Bélgica	0,43
Malí	21,35	Croacia	0,43
Vanuatu	17,32	Suecia	0,42
Irlanda	13,90	Irlanda	0,39
Seychelles	11,78	Eslovenia	0,36
Singapur	10,68	Cabo Verde	0,34
Azerbaiján	8,57	Namibia	0,32
Luxemburgo	8,03	Hungría	0,29

Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 2003.

En cifras de valor, Estados Unidos es el mayor importador de servicios empresariales pero, en proporción a su PIB, el comercio de servicios empresariales —al igual que el comercio de bienes— es reducido en comparación con el del resto del mundo. En países más pequeños, el comercio generalmente representa una mayor proporción del PIB. Entre los 10 mayores externalizadores de servicios empresariales figuran pequeños países en desarrollo como Angola, la República del Congo, Mozambique y Vanuatu (véase el cuadro). Las importaciones de servicios de cómputo e informática siguen un patrón parecido. Entre los principales países externalizadores en esta categoría figuran Guyana y Namibia, pero también pequeños países desarrollados, como Bélgica y Suecia. Lo anterior no debería resultar sorprendente, ya que los países industriales tienen la capacidad de producir internamente una gran proporción de los servicios que necesitan mientras que muchos países en desarrollo no tienen esa capacidad.

El comercio es en ambos sentidos

Al igual que el comercio de bienes, el comercio de servicios es una operación de doble vía. Estados Unidos, además de ser un gran importador de servicios, es también un gran exportador. Al contrario del comercio de bienes, en que el país registra un déficit neto, Estados Unidos mantiene un superávit neto en todos los servicios. De hecho, el Reino Unido y Estados Unidos tienen los mayores superávits netos en los servicios empresariales (gráfico 2) y por ende serían los más afectados en términos de valor exportado si otros países reducen la externalización de servicios.

Pero eso no ocurre en todos los países industriales. Los datos no revelan un patrón claro en el que los países en desarrollo sean exportadores netos de servicios y los países industriales importadores netos de servicios o viceversa. Por ejemplo, además del Reino Unido y de Estados Unidos, India también registra un superávit neto en servicios empresariales. Indonesia tiene un elevado déficit neto en servicios empresariales, al igual que Alemania e Irlanda.

¿Quién comercia con quién? Al contrario de la creencia popular, la mayor parte del comercio de servicios de Estados

Unidos en realidad se realiza con otros países industriales y no con países en desarrollo. A partir de las estadísticas de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos, observamos que la proporción de importaciones de “servicios privados” de Estados Unidos que proviene de países en desarrollo es reducida. (La categoría de “servicios privados” comprende los servicios de educación, financieros, de seguros, de telecomunicaciones, empresariales, profesionales y técnicos y otros servicios.) En 1992, apenas el 28% de las importaciones de servicios privados de Estados Unidos provenía de países en desarrollo. Si bien esta proporción aumentó entre 1992 y 2002, sigue siendo bastante baja: el 32%; el 68% de las importaciones de estos servicios proviene de otros países industriales. Cabe resaltar que, en 1992, las importaciones de servicios privados provenientes de India apenas equivalían al 1/2% del total de las importaciones de servicios privados efectuadas por Estados Unidos. En 2002, esas importaciones habían aumentado hasta llegar a casi el 1% del total de importaciones de dichos servicios. La mayor proporción de aumento de las importaciones de Estados Unidos provenientes de India corresponde a servicios empresariales —una subcategoría de los servicios privados— que ha sido el centro de la mayor parte de la atención de los medios informativos. Estas subieron del 0,45% en 1992 a casi el 2% del total de importaciones de servicios empresariales en 2002. De hecho, el mayor proveedor de servicios privados a Estados Unidos es Canadá.

Del mismo modo, el grueso de las exportaciones de Estados Unidos va destinado a los países industriales. Solo el 39% del total de las exportaciones de servicios privados se dirige hacia países en desarrollo y esta fracción se mantuvo relativamente constante entre 1992 y 2002.

Realidades de Estados Unidos y el Reino Unido

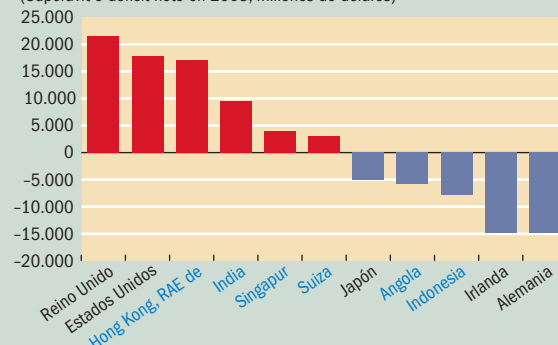
¿Están desapareciendo más puestos de trabajo que los que se están creando a raíz de la externalización? Para buscar respuestas a esta pregunta, estudiamos los efectos de la externalización

Gráfico 2

Comercio en ambos sentidos

El resto del mundo externaliza más hacia Estados Unidos y el Reino Unido que al contrario.

(Superávit o déficit neto en 2003, millones de dólares)



Fuente: FMI, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 2003.

Nota: Se indican en azul los países o territorios cuyos datos corresponden a proyecciones basadas en los datos de años anteriores.

internacional de servicios sobre el empleo y la productividad de la mano de obra del sector empresarial estadounidense entre 1992 y 2001. La muestra incluyó todos los servicios manufactureros y cinco sectores de servicios, que en total ascendían a 100.

Nuestros estudios indican que el aumento de la externalización de servicios en los sectores manufactureros y de servicios de Estados Unidos va de la mano con el aumento de la productividad de la mano de obra. ¿Cuál podría ser la razón de esto? Probablemente que las empresas relocalizan sus secciones menos eficientes de la producción en destinos que les resultan más baratos. Para las empresas manufactureras, la mayor categoría de servicios que externalizan corresponde, efectivamente, a los servicios empresariales. Aunque la externalización genere algunos despidos de mano de obra, el aumento de la eficiencia podría traducirse en una mayor producción y una expansión del empleo en otras líneas de trabajo. Por ejemplo, una empresa podría despedir algunos empleados al importar sus servicios de tecnología de la información pero luego, al mejorar la eficiencia de sus operaciones, podría optar por ampliar su departamento de investigación y desarrollo, creando, por consiguiente, nuevos empleos.

Cuando se externalizan los puestos de trabajo en un sector, otros sectores también podrían verse afectados. A medida que las empresas externalizadoras se hacen más eficientes, producen a menor costo y, por ende, pueden proporcionar insumos a otros sectores a precios inferiores. Esto, a su vez, reduce los costos de otras empresas y, por consiguiente, sus precios, generándose una mayor demanda para sus productos. Esta mayor demanda podría satisfacerse mediante un aumento de la productividad del personal existente o, si el crecimiento de la demanda lo justifica, podría originar nuevos puestos de trabajo, lo cual, en principio, podría contrarrestar las pérdidas directas de puestos de trabajo generadas por la externalización. Naturalmente, se produciría un cambio en la combinación de aptitudes que requiere el mercado de trabajo.

Como resultado final, la externalización no genera pérdidas netas de puestos de trabajo. En cambio, nuestros estudios indican que, cuando se examinan sectores a un alto nivel de desagregación, se observa que apenas se pierde una pequeña proporción de los empleos como resultado de la externalización de servicios. Por ejemplo, al desagregar la economía estadounidense en 450 sectores, se observa un pequeño efecto negativo sobre el empleo. Sin embargo, al agregar en no más de 100 sectores, no se observaron pérdidas de empleos relacionadas con la externalización de servicios. Lo anterior significa que una persona podría perder su empleo a raíz de la externalización pero ella misma, u otra desempleada, podría encontrar empleo en otra empresa correspondiente a la misma industria, definida en términos más amplios. Por consiguiente, en cifras agregadas los datos indicarían que no se producen pérdidas netas de puestos de trabajo cuando se crean suficientes empleos en otro sector, lo que efectivamente parece ocurrir.

¿Son estos resultados aplicables a las economías europeas y otras economías avanzadas? Para responder a esta pregunta, realizamos un estudio de caso sobre el Reino Unido entre 1995 y 2001, en el cual se analizaron los datos correspondientes a 78 sectores (69 manufactureros y 9 de servicios), que correspon-

dían a los datos más desagregados existentes. En ese estudio tampoco encontramos indicios de que los sectores con mayor crecimiento de la externalización de servicios tuviesen una menor tasa de crecimiento en la creación de empleos. De hecho, no se observó ninguna tendencia clara entre la externalización de servicios y el aumento del empleo. Por ejemplo, en el sector de “otros equipos de transporte” (que incluye la manufactura de bicicletas y ferrocarriles) se registró el segundo mayor crecimiento del empleo y una de las mayores tasas de crecimiento en la externalización de servicios, pero el sector de “preparación e hilado de fibras textiles” registró un crecimiento negativo del empleo durante el período y se clasificó como uno de los mayores externalizadores. En cambio, los sectores de “fibras artificiales” y de “máquinas herramientas” registraron un fuerte descenso en el aumento del empleo, pero en el sector de “fibras artificiales” se produjo un elevado crecimiento en la externalización de servicios y en el de “máquinas herramientas” un acelerado descenso.

Los resultados de los estudios que efectuamos sobre Estados Unidos y el Reino Unido parecen indicar que la externalización de servicios no solo no induce a un descenso del empleo a nivel agregado sino que además podría aumentar suficientemente la eficiencia de las empresas y de los sectores para que puedan crear suficientes empleos en los mismos sectores, definidos en un sentido más amplio, que contrarresten los empleos perdidos por la externalización.

La externalización no equivale a la pérdida de puestos de trabajo

Si bien la externalización de servicios está creciendo aceleradamente, sigue constituyendo una pequeña fracción del PIB de los países industriales, y no predomina la externalización desequilibrada en un solo sentido: de países desarrollados a países en desarrollo. De hecho, la mayoría de los países industriales no externalizan más (ajustados en función del tamaño económico) que muchos países en desarrollo. Estados Unidos, por ejemplo, que es un gran importador de servicios empresariales, también es un gran exportador de estos servicios y, como se ha señalado, mantiene un creciente superávit neto en el comercio de servicios empresariales.

En cuanto a los temores por la pérdida de puestos de trabajo, nuestros estudios indican que no se están exportando empleos, en cifras netas, de países industriales a países en desarrollo como resultado de la externalización. De hecho, los datos parecen indicar que la pérdida de empleos en una industria suele compensarse mediante la creación de empleos en otras industrias en crecimiento. ■

Mary Amiti es economista y Shang-Jin Wei es Jefe de la Unidad de Comercio del Departamento de Estudios del FMI.

Referencias:

- Amiti, Mary, y Shang-Jin Wei, 2004, “Fear of Outsourcing: Is it Justified?”, *IMF Working Paper 04/186* (Washington: Fondo Monetario Internacional).
- , de próxima publicación, “Service Outsourcing, Productivity and Employment Growth: Evidence from the USA”, *IMF Working Paper* (Washington: Fondo Monetario Internacional).