



20 20
20 25

BUDAPEST
PARIS CDG
ADDIS ABABA
ANTALYA
MOSCOW SVO

SN 5149
ET 705

OHY2384
SU 232

Consultories, enginyeries i altres serveis a les empreses

Internacionalització dels serveis a les empreses

EZEQUIEL BARÓ

El darrer quart de segle ha estat un període de transformacions estructurals importants a les economies desenvolupades. Tres tendències de gran abast emmarquen aquests canvis: en primer lloc, la transició progressiva de les societats hereves de la Revolució Industrial cap a societats terciàries i, ulteriorment, cap a societats basades –de manera creixent– en el coneixement; en segon lloc, el desplegament d'una nova onada de globalització d'aquestes economies; i per acabar, condicionant i accelerant les dues tendències anteriors, l'emergència i la ràpida difusió dels efectes de les noves Tecnologies de la Informació i la Comunicació.



Cap a una nova terciarització

No hi ha dubte que el segle xx fou una llarga etapa caracteritzada per canvis importants en la base econòmica de les societats més avançades. Al llarg d'aquell segle, el patró de canvi estructural de les economies més desenvolupades es va caracteritzar pel creixement continuat de les activitats de serveis, en detriment de les activitats agràries i, des de les dècades dels anys seixanta i setanta, de les activitats que habitualment es classifiquen com a industrials.¹

No obstant això, el procés de terciarització de les economies industrials sembla que s'ha accelerat en les darreres tres dècades, tant en termes de creixement de l'ocupació, com en l'aportació que aquestes activitats fan al valor afegit brut (VAB) de les economies. Però, a més de l'acceleració d'aquest procés, sembla que ha canviat també la naturalesa de la terciarització mateixa.

El procés de terciarització de les economies industrials sembla que s'ha accelerat en les darreres tres dècades, tant en termes de creixement de l'ocupació, com en l'aportació que aquestes activitats fan al valor afegit brut.

En primera instància, les activitats de serveis han tingut (i continuen tenint) un paper cabdal en la transició de les economies avançades cap a economies basades en el coneixement. En aquest context, cal considerar l'evidència que el sector de serveis és el que més contribueix a la creació de llocs de treball intensius en coneixement, particularment en les activitats que abasten molts dels serveis a les empreses.

Així mateix, l'expansió de certes activitats de serveis ha estat el factor determinant del desplegament dels dos grans moments de globalització de les economies contemporànies.

Cal recordar que la primera onada de globalització –al final del segle XIX– va ser facilitada per la revolució tècnica en el transport (ferrocarril, vaixells de vapor i, més tard, la difusió de l'automòbil i els altres elements de transport basats en el motor d'explosió interna) i, en menor mesura, pel desenvolupament de les comunicacions (primer el telègraf i, després, el telèfon).

En la segona onada de globalització de les economies de mercat –al final del segle XX–, les Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC), i els serveis que s'han creat o desenvolupat al seu caliu, hi han tingut un paper molt important.

Com assenyalava Lasuén,² cal destacar que les grans àrees econòmiques mundials –els Estats Units i la Unió Europea– ja eren economies de serveis abans que comencés la segona globalització. Aquest darrer fenomen de globalització no ha estat tant un procés d'internacionalització dels mercats de béns com, sobretot, un procés d'internacionalització dels mercats de serveis. Els principals vectors d'aquesta globalització són, a dia d'avui, els serveis professionals i tècnics (informàtics, financers, de telecomunicacions), els serveis de coneixement (serveis d'R+D, serveis a les empreses intensius en coneixement, serveis culturals i de lleure) i, naturalment, els serveis turístics.

La segona onada de globalització no ha estat tant un procés d'internacionalització dels mercats de béns, com un procés d'internacionalització dels mercats de serveis.

La fructífera complementaritat entre les activitats intensives en coneixements (científics, tècnics i organitzatius), tant dels sectors industrials com de molts sectors terciaris, i les TIC ha produït molt diversos i rellevants efectes en les economies desenvolupades: la progressiva internacionalització dels processos de producció i la seva repercussió sobre l'organització de les empreses; els importants canvis en la naturalesa i la dinàmica dels mercats i en l'estratègia de les empreses; i la

creixent interrelació entre les activitats manufactureres i les activitats de serveis, tant en l'àmbit de la firma o de la cadena de valor dels productes, com en el de les seves interdependències econòmiques i tecnològiques.

Globalització i serveis a les empreses

En general, hom considera que el grau d'internacionalització del sector de serveis (inclosos els serveis a les empreses) és força baix. A diferència del sector manufacturer –que sovint opera en mercats d'abast mundial–, la major part de les activitats terciàries han tingut, fins fa poc, uns mercats primordialment d'abast nacional i, fins i tot, només d'abast local i regional. Tanmateix, aquesta és una veritat a mitges.

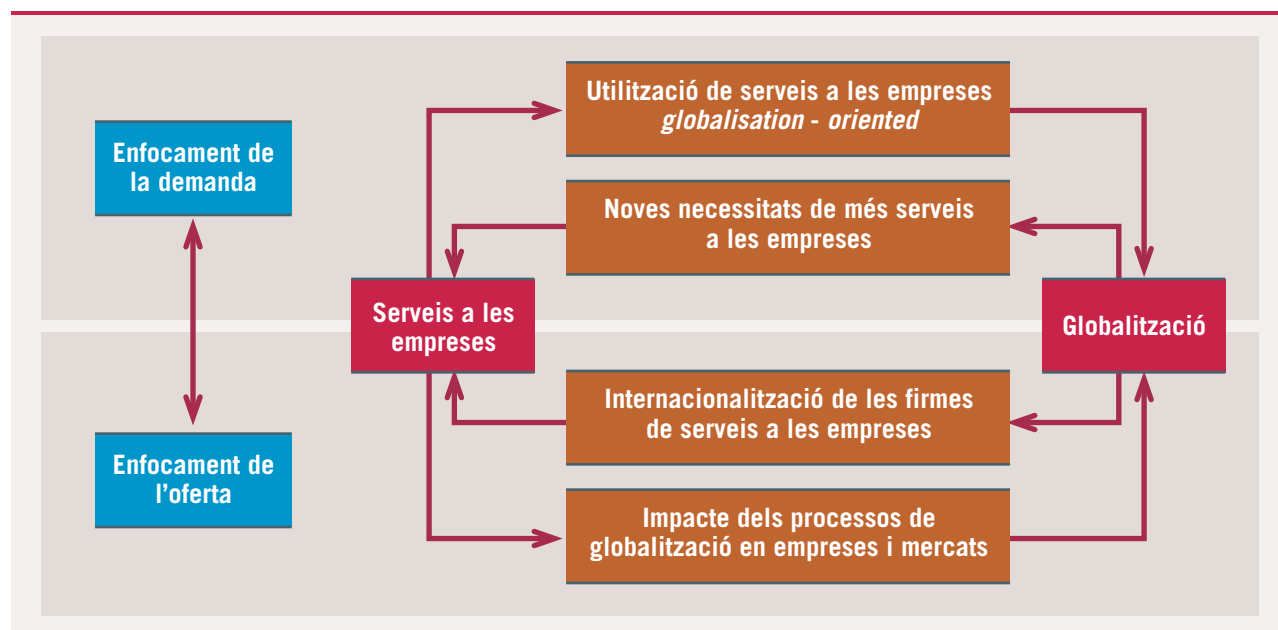
Com s'ha dit abans, els serveis –i, molt especialment, els serveis a les empreses– estan al cor de l'actual onada de globalització econòmica (gràfic 1).

Actualment, qualsevol firma moderna amb una certa entitat no pot ser prou competitiva en l'economia global si no compta amb el suport d'una base ampla i prou diversificada de serveis avançats a les empreses que l'ajudin a incrementar la varietat i la qualitat dels seus productes i dels seus processos de producció, i que l'assessorin en l'estratègia i en el màrqueting d'internacionalització.

Una part important i creixent dels serveis a les empreses contribueix a globalitzar les seves firmes clients.

En general, una part important i creixent dels serveis a les empreses contribueix, de manera decisiva, a globalitzar les seves firmes clients, ja sigui per mitjà de l'accés a fonts de finançament, de capital humà i d'habilitats apropiades i a la gestió del coneixement global. I també, acompanyant-les en la seva penetració en nous mercats, ajudant-les a adaptar productes concebuts globalment per a satisfer necessitats locals o crear-ne de noves, i assistint-les en la constitució d'uns actius de reputació prou

Gràfic 1. Relacions entre els serveis a les empreses i la globalització



Font: L. Rubalcaba (2007).

▲ Els serveis estan al cor de l'actual onada de globalització econòmica.

consistents per a operar en mercats forans o en l'assimilació pertinent dels valors específics de les seves potencials noves clientele. Com indiquen Rubalcaba i van Welsun,³ les prestacions dels serveis a les empreses són determinants per a satisfer les necessitats i les oportunitats de les firmes clients derivades de les exigències de la globalització. Singularment, en relació amb l'ús global dels *inputs* que es requereixen per a una adequada internacionalització de les activitats empresarials i per l'accés als mercats globals de productes (taula 1).

La contribució principal dels serveis a les empreses en la competitivitat de les firmes clients en la seva projecció internacional rau, essencialment, en la capacitat que tinguin aquestes activitats –junt amb els seus clients– de discernir entre allò que ha de ser global i allò que ha de romandre local. Exercint

aquesta funció, els serveis a les empreses contribueixen a la integració dels mercats a escala internacional des de la diversitat local. De fet, això justifica l'existència de molts d'aquests serveis a les empreses.

Els serveis a les empreses són, doncs, uns agents molt importants de l'actual procés de globalització. Constitueixen una part rellevant dels fluxos internacionals de serveis, que han contribuït a la transició des d'una economia internacional més simple –en la qual les transaccions es feien de país a país sobre una base eminentment transfronterera– a una economia global molt més complexa –en què una bona part de les entrades i les sortides s'obté i es distribueix arreu del món i moltes empreses esdevenen globals, amb una gestió així mateix d'abast internacional–, en la qual les activitats multilaterals adquireixen una importància creixent.⁴

Taula 1. La importància dels serveis a les empreses en els processos de globalització: el seu paper en la satisfacció de necessitats globals.

Necessitats i oportunitats de/per a les empreses derivades de la globalització	
Ús global dels inputs	▶ Accés global al capital i a la producció d'innovació tècnica globalment competitiva. (Serveis financers, serveis tècnics i d'enginyeria; anàlisis tècniques i de control de qualitat; servei de recerca i desenvolupament [sota contracte]; disseny) ▶ Accés global al factor treball i ús de noves habilitats globals en mercats locals. (Serveis de selecció i col·locació de personal; cerca de talents; formació professional; recol·locació; treball temporal) ▶ Accés al coneixement global i la seva gestió. (Serveis informàtics i d'informació; serveis d'Internet i d'Intranet; consultoria en tecnologies d'informació i de gestió del coneixement) ▶ <i>Outsourcing</i> i <i>offshoring</i> a països de costos més baixos. (Serveis d'informació i comunicacions, auditoria i comptabilitat, serveis operacionals poc intensius en coneixement, centres d'atenció telefònica) ▶ Transports i comunicació entre diferents localitzacions. (Serveis logístics i de transport, serveis de comunicacions)
Mercats globals dels productes	▶ Accés a nous mercats. (Consultoria de gestió; prospecció de mercats; ajuda a l'exportació; fires i exhibicions; serveis jurídics) ▶ Adaptació de productes globals a les necessitats locals i a la creació de noves necessitats. (Serveis de publicitat i de màrqueting directe; relacions públiques i oficines de premsa; estudis de mercat; serveis de distribució comercial; serveis relacionats amb Internet: B2B, B2C, pàgines web) ▶ Reputació global. (Marques comercials i imatge corporativa; serveis de comunicació; serveis mediambientals)

Font: L. Rubalcaba i D. Van Welsun (2007).

En contribuir a la globalització de l'economia, les firmes de serveis, i en particular les que donen serveis a les empreses, afermen també el seu vessant internacional, tot i que seguint un patró força diferent del de les empreses manufactureres.

Hi ha un conjunt de circumstàncies que han afavorit, en les dues darreres dècades, aquest procés de mundialització dels serveis.

En primer lloc, els ràpids avenços tecnològics del darrer període, especialment en els àmbits del transport, la informàtica i les telecomunicacions (amb l'extraordinària difusió d'Internet i l'encara incipient desenvolupament del comerç electrònic), han permès a les empreses disposar de l'oportunitat d'accedir a recursos financers, comercials i d'informació i coneixement cada cop més distants i atendre mercats més llunyans i extensos. Tanmateix, a diferència dels béns tangibles, una bona part dels serveis no es poden comercialitzar a nivell internacional mitjançant transaccions transfronteres. Molts serveis han de prestar-se en el moment i en el lloc en què es consumeixen i, per això, la principal manera de dur aquests serveis als mercats forans és mitjançant la constitució de filials o altres tipus de presència comercial permanent al lloc de destinació.

En segon lloc cal destacar les polítiques de liberalització de moltes activitats de serveis i la supressió d'obstacles reglamentaris que travaven l'exercici d'aquestes activitats econòmiques, endegades per la majoria de països desenvolupats al principi dels anys noranta del segle xx. Això ha impulsat, com s'il·lustra seguidament, un fort creixement dels intercanvis internacionals de serveis, tant en forma de transaccions transfrontereres (i de consum dels serveis en el país que els presta), com, sobretot, d'inversions estrangeres. A aquesta circumstància, s'hi han afegit els efectes dels intensos processos de privatització que en els darrers vint anys han afectat especialment els sectors de serveis públics de molts països.

Finalment, les millores dels transports i de les comunicacions i la caiguda del seu cost, així com l'increment del pes específic de les empreses transnacionals, han facilitat el desplaçament transfronterer de

persones, ja sigui en condició de proveïdors independents de serveis, o en condició d'empleats d'empreses de serveis.

Fluxos comercials i fluxos d'inversió directa

Un dels exponents de la internacionalització creixent de les activitats de serveis, i en particular dels serveis a les empreses, no es troba en l'evolució creixent –però no a l'alçada del pes específic de les activitats terciàries en el conjunt de l'economia– de les transaccions comercials que tenen com a objecte aquesta modalitat de prestació, sinó en el fort augment dels fluxos d'inversió directa estrangera que tenen com a destinataris els sectors de serveis a les empreses.

La internacionalització creixent de les activitats de serveis rau en el fort augment dels fluxos d'inversió directa estrangera que tenen com a destinataris els sectors de serveis a les empreses.

Cal destacar que la tendència de l'evolució de la **inversió estrangera directa** (IED) a nivell mundial en les darreres dècades s'ha decantat clarament cap a les activitats de serveis. Segons dades de la **Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament** (UNCTAD), en els primers anys de la dècada dels anys setanta del segle xx, el sector terciari concentrava una quarta part del volum acumulat mundial de la IED. En canvi, al començament de la dècada dels noranta, aquesta magnitud representava gairebé la meitat de la IED, i a mitjan de la dècada actual el percentatge superava al 60 %. En aquest mateix període, els percentatges del sector manufacturer i del sector primari en el volum acumulat mundial de la IED havien baixat molt significativament (8 i 3 punts percentuals, respectivament).

Aquests resultats mostren que la pauta de globalització del sector de serveis té unes característiques

diferents de la dels sectors industrial i agrari. En el sector terciari, la via principal cap a la internacionalització de les activitats és la presència comercial permanent als territoris en què les empreses de serveis han de dur a terme les prestacions. Contràriament, la rellevància del comerç transfronterer és molt menor en termes relatius. Naturalment, aquest patró d'internacionalització està considerablement condicionat per la naturalesa de les prestacions de servei, que demanen la presència tant de proveïdors com d'usuaris dels serveis.

Les activitats destinatàries dels fluxos de la IED en el sector terciari han canviat també en els darrers temps. Fins fa relativament poc, aquesta inversió es concentrava en el sector del comerç i

en el financer que, l'any 2004, encara absorbien el 47 % del volum acumulat total de la IED del sector de serveis (en comparació amb el 65 % de l'any 1990). No obstant això, darrerament han estat el sector de les telecomunicacions, el sector de l'energia elèctrica, el gas i l'aigua i el sector dels serveis a les empreses els que han esdevingut els receptors més destacats dels fluxos de la IDE. En particular, en el sector de serveis a les empreses, la magnitud de la IED ha duplicat el seu pes relatiu, que va passar de representar el 13 % del total l'any 1990, al 26 % l'any 2004. El destacat adjunt aporta algunes dades recents d'aquests fluxos comercials i d'inversió directa estrangera en referència al sector de serveis a les empreses a Catalunya.

Transaccions comercials amb l'exterior i fluxos d'inversió directa estrangera a Catalunya

La taula A mostra la distribució percentual de les vendes a l'exterior per grans sectors d'activitat a Catalunya durant el període 1987-2005, segons dades de les respectives taules *input-output*. Es pot comprovar que, en ambdós anys, la proporció de les vendes a l'exterior del sector de serveis a les empreses és sensiblement inferior al pes específic d'aquesta branca d'activitat a Catalunya. No obstant això, s'observa que, en el període considerat, aquest percentatge augmenta considerablement –d'un 1,7 % l'any 1987, a un 7,0 % l'any 2005–, com també ho fan els percentatges de vendes a la resta d'Espanya i a la resta del món.

Taula A. Distribució de les vendes a l'exterior

Per grans sectors d'activitat a Catalunya i en el sector de serveis a les empreses. 1987 i 2005

	1987			2005		
	Resta d'Espanya	Resta del món	Total vendes a l'exterior	Resta d'Espanya	Resta del món	Total vendes a l'exterior
Sector agrari	1,3 %	2,8 %	1,7 %	0,6 %	1,4 %	0,9 %
Indústria manufacturera i extractives	83,4 %	88,4 %	84,6 %	69,2 %	75,3 %	71,8 %
Construcció	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Serveis destinats a la producció	14,7 %	8,8 %	13,2 %	28,5 %	22,7 %	26,0 %
Serveis a les empreses	2,1 %	0,3 %	1,7 %	7,3 %	6,5 %	7,0 %
Serveis destinats al consum	0,6 %	0,0 %	0,4 %	1,8 %	0,6 %	1,3 %
Total economia	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Font: elaboració pròpia a partir de: Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació i Departament de Comerç, Consum i Turisme (1992); Taula input-output de Catalunya, 1987; Institut d'Estadística de Catalunya (2009): Marc input-output de l'economia catalana, 2005.

La taula B permet veure la distribució percentual de la inversió estrangera a Catalunya segons els grans sectors de destí (entre els quals, el sector de serveis a les empreses). Es pot comprovar que, per als tres períodes considerats –1993-1997, 1998-2002 i 2003-2008–, la part de la inversió directa estrangera que ha anat al sector de serveis a les empreses ha crescut progressivament: d'un 6,8 % a un 8,9 % del total d'aquella inversió.

Taula B. Distribució percentual de la inversió directa estrangera feta a Catalunya

Per grans sectors d'activitat de l'economia i en el sector de serveis a les empreses

Percentatge respecte al total	1993-1997	1998-2002	2003-2008
Sector agrari	0,6 %	0,5 %	0,4 %
Indústria manufacturera i extractiva	48,0 %	33,0 %	38,0 %
Construcció	3,7 %	4,1 %	5,0 %
Serveis destinats a la producció	40,9 %	54,0 %	47,7 %
Serveis a les empreses	4,3 %	6,3 %	9,6 %
Serveis destinats al consum	6,8 %	8,4 %	8,9 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Font: elaboració pròpia a partir de: Direcció General de Comerç i Inversions del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç d'Espanya (2010).

En canvi, com es detalla a la taula C (a) i (b), tot i que el volum d'inversió catalana a l'exterior en el sector de serveis a les empreses ha crescut en valor absolut al llarg dels tres períodes considerats, el seu pes relatiu en el conjunt de la inversió total realitzada ha disminuït –d'un 8,0 % a un 1,6 %.

Taula C. Inversió directa catalana a l'estranger

Per grans sectors de destinació (i en el sector de serveis a les empreses)

(a) Valors absoluts (milers d'€)	1993-1997	1998-2002	2003-2008
Sector agrari	753	44.791	4.224
Indústria manufacturera i extractiva	984.603	6.962.911	13.771.508
Construcció	69.261	136.648	943.539
Serveis destinats a la producció	1.291.657	9.330.761	15.814.883
Serveis a les empreses	197.085	418.069	506.608
Serveis destinats al consum	119.831	925.706	1.524.655
Total	2.466.105	17.400.817	32.058.809

(b) Percentatge respecte al total	1993-1997	1998-2002	2003-2008
Sector agrari	0,0 %	0,3 %	0,0 %
Indústria manufacturera i extractiva	39,9 %	40,0 %	43,0 %
Construcció	2,8 %	0,8 %	2,9 %
Serveis destinats a la producció	52,4 %	53,6 %	49,3 %
Serveis a les empreses	8,0 %	2,4 %	1,6 %
Serveis destinats al consum	4,9 %	5,3 %	4,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Ultra la repercussió de la pròpia dimensió del sector terciari, tots aquests canvis responen a dues circumstàncies principals: la modificació del patró d'internacionalització d'aquests serveis destinats a les empreses i la diversificació de les vies d'internacionalització d'aquestes activitats.

La inversió estrangera en activitats de serveis destinats a les empreses prové dels mateixos proveïdors de serveis que busquen abastar directament nous mercats per als seus serveis i afermar els propis avantatges competitius, construint o consolidant una marca o una reputació a nivell internacional.

Tradicionalment, la IED en el sector de serveis la duïen a terme les empreses (principalment industrials) per tal de donar suport o complementar la seva producció manufacturera a l'estranger o la comercialització dels seus productes. Era una inversió d'«acompanyament», per a facilitar la penetració dels productes manufacturats als nous mercats exteriors. Aquesta inversió directa es concentrava, doncs, en les activitats financeres o d'assegurances o en les activitats de transport. Actualment, si bé aquesta pauta que guia la IDE en el sector terciari roman encara vigent, hi ha indicis prou clars que aquest patró d'inversió està canviant de manera notable. Ara, cada vegada més, la inversió estrangera en activitats de serveis destinats a les empreses prové dels mateixos proveïdors de serveis que ja no busquen garantir financera-ment o comercialment la fluïdesa d'altres transaccions –fonamentalment manufactureres–, sinó abastar directament nous mercats per als seus serveis i per a afermar els propis avantatges competitius, construint o consolidant, en molts casos, una marca o una reputació a nivell internacional. El fort increment de la IED en el sector de serveis a les empreses en la darrera dècada respon a aquesta nova pauta d'internacionalització.

La diversificació dels camins d'internacionalització de les activitats de serveis és una altra manifestació del canvi d'aquesta pauta. La IDE en els serveis

destinats a les empreses ha adquirit, de manera progressiva, altres modalitats.

En primer lloc, des de l'inici de la dècada dels anys 1990, s'aprecia un fort augment de les fusions i adquisicions transfrontereres (FAT) que han tingut en les activitats de serveis el sector protagonista. Al final dels anys 1980 els serveis representaven al voltant del 40 % de les FAT, mentre que al final dels anys noranta representaven ja més del 60 % del total. Aquesta ha estat una via d'entrada de les empreses transnacionals (ETN) en un mercat estranger àmpliament utilitzada. Tanmateix, les FAT han estat més freqüents en el sector dels serveis financers, en el sector de les telecomunicacions i en el sector de producció i distribució d'energia elèctrica, gas i aigua.

Un altre tipus de projecció internacional de les firmes del sector de serveis han estat els acords que no preveuen cap tipus de participació accionarial, com ara les franquícies, els contractes de gestió o els acords de col·laboració. Aquesta modalitat d'acords és força apropiada per a moltes activitats de serveis, els avantatges competitius de les quals es fonamenten en tecnologies *soft* ('lleugeres') i, especialment, en actius intangibles basats en el coneixement molt més que no pas en actius tangibles i tecnologies *hard* ('pesades'). La transferència d'aquests coneixements i capacitats pot quedar suficientment amparada mitjançant acords que no requereixen una participació accionarial. Aquests tipus d'inversió són freqüents en les activitats d'hostaleria i restauració, en el comerç minorista, en les activitats de lloguer d'automòbils i en la major part de les activitats de serveis a les empreses (auditoria, serveis jurídics i altres serveis professionals).

Finalment, tot i que encara és incipient, en el sector de serveis cal esmentar el desenvolupament de sistemes de producció integrada a nivell internacional. Tot i el creixement i el progressiu predomini de la IED en el sector de serveis, aquestes activitats mantenen un índex de transnacionalització força inferior al de les activitats manufactureres.⁵

Tanmateix, hi ha indicis que la producció internacional de serveis està evolucionant en una direcció

força similar a la producció internacional de béns. En el cas dels Estats Units, el percentatge d'importacions intraempresarials respecte al conjunt de les importacions d'altres serveis privats ha passat del 30 % l'any 1986 al 49 % l'any 2005. Això sembla mostrar una creixent difusió de les estratègies de producció integrada també en el sector de serveis destinats a les empreses, una pauta paral·lela a l'augment del nombre de firmes transnacionals en aquest sector.

Conclusions

El sector de serveis a les empreses ha estat el sector econòmic amb un creixement més alt i continuat en les economies desenvolupades en el darrer quart de segle. Aquest ha estat, molt probablement, un dels signes més clars del canvi

estructural que ha esdevingut, en aquest període, en aquestes economies, i que hom pot qualificar de «nova terciarització».

La relativament baixa proporció dels intercanvis comercials amb l'exterior i, tot i que en menor mesura, dels fluxos d'inversió directa estrangera en aquest sector, ha pogut alimentar, fins fa poc, la consideració que es tracta d'activitats amb una escassa tendència a la internacionalització. La reflexió teòrica i l'evidència empírica més recent semblen, tanmateix, posar en dubte aquesta creença.

Tot i que encara és incipient, en el sector de serveis cal esmentar el desenvolupament de sistemes de producció integrada a nivell internacional.

EZEQUIEL BARÓ

Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials.

Professor d'Economia Aplicada de la UB i soci de BCF-Consultors.

Especialista en economia dels serveis, el 2009 va publicar *La Nova Indústria: el sector central de l'economia catalana*.

És membre del Réseau Espaces et Services (RESER) i del Services World Forum



Notes

1. PENEDER, M. *et al.* (2000). «External Services, Structural Change and Industrial Performance», a *Background Report per a l'Informe de Competitivitat Europea 2000*, setembre. Direcció General d'Empresa de la Comissió Europea.
2. LASUÉN, J.R. (2005). «Ciutats», a: LASUÉN, J.R.; BARÓ, E. Sectors quinaris. *Motor de desenvolupament de l'Àrea Metropolitana*. Col·lecció Prospectiva, núm. 5. Barcelona: Pla Estratègic Metropolità de Barcelona; LASUÉN, J.R. (2005). «Un marco económico creativo para un territorio postindustrial». *Paper*, 14 de desembre.
3. RUBALCABA, L. i VAN WELSUM, D. (2007). «Globalization and Global Sourcing in Business Services», a: RUBALCABA, L.; KOX, H. (ed.). *Business Services in European Economic Growth*. Nova York: Palgrave Macmillan.
4. RUBALCABA, L. (2007). *The New Service Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
5. L'índex de transnacionalització es mesura a partir de les quotes que representen les filials estrangeres en el valor afegit, la xifra de vendes o l'ocupació en els països receptors. Segons dades dels Estats Units, les empreses transnacionals de serveis tenen, en conjunt, un índex de transnacionalització proper al 20 %, molt inferior a les seves homòlogues del sector manufacturer (un 40 %).