

2



Cuadernos CDTI de Innovación Tecnológica

La Deslocalización Empresarial en España

Julio 2007



Centro para el Desarrollo
Tecnológico Industrial

1. Introducción	5
2. Causas y efectos de la deslocalización	8
2.1. Factores determinantes	8
2.1.1. Factores de localización empresarial	11
2.1.2. Características de la empresa	15
2.2. Efectos macroeconómicos	18
3. El fenómeno de la deslocalización en España	24
3.1. La competitividad de la economía española	24
3.2. Los flujos de Inversiones Exteriores Directas (IED)	34
3.3. Las actividades de I+D+i y la deslocalización	39
4. Conclusión	46
TABLAS	49
GRÁFICOS	50
FIGURAS	51
BIBLIOGRAFÍA	52

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos 10 años, el proceso de globalización de la economía ha recibido una atención creciente por parte de la opinión pública. Uno de los elementos centrales de la discusión sobre la mundialización económica es, en los países desarrollados, el fenómeno de la deslocalización, cuyo estudio (con especial atención al caso español) constituye el objeto fundamental de este trabajo.

Profundizar en la comprensión del proceso de deslocalización se justifica desde una doble perspectiva. Por una parte, los efectos económicos que se producen como consecuencia de las decisiones de deslocalización de las empresas son importantes, tanto por su tamaño¹ como por su naturaleza, dado su impacto en aspectos tan relevantes como la competitividad, los movimientos de inversiones entre países o los incentivos a mejorar el capital humano de los trabajadores. Por otra parte, existen no poca confusión y falsos tópicos acerca de este fenómeno que merecen un análisis de mayor profundidad.

La primera fuente de ambigüedad proviene de la ausencia de una definición generalmente aceptada del término². De hecho, son muchos los autores e informes oficiales³ que comienzan sus análisis de la cuestión intentando establecer una definición del concepto de deslocalización (*offshoring*) y resaltando la importancia de no confundir este término con el de subcontratación (*outsourcing*).

El término *outsourcing* se utiliza en situaciones en las que parte de la actividad productiva es llevada a cabo a través de medios de producción externos a la empresa, bien sea en la misma zona geográfica o fuera de ella, mientras que la palabra *offshoring* hace referencia al traslado al extranjero de los medios de producción necesarios para llevar a cabo una determinada actividad, tanto si dichos medios permanecen internos a la empresa (apertura de una filial foránea), como si son subcontratados a terceros. Sólo en este último caso (subcontratación de medios productivos localizados en otro país), puede hablarse de *outsourcing* y *offshoring* al mismo tiempo. Por tanto, el hecho que determina la existencia de deslocalización (como la propia palabra indica) es el cambio en el lugar en el que se sitúan los *inputs* que sirven para llevar a cabo una actividad productiva. Hay que matizar que, aunque en ocasiones se aplica el término deslocalización a situaciones de traslado de la producción entre distintas regiones de un mismo país o, incluso, entre ciudades dentro de una misma región, en la mayoría de los casos el concepto de deslocalización suele tener connotaciones internacionales

Otra cuestión que con frecuencia ha introducido confusión ha sido el empeño que han mostrado algunos autores en remarcar la búsqueda de menores costes y, especialmente, de menores costes salariales, como fundamental y casi única motivación de las decisiones de relocalización empresarial. Como es evidente, la razón detrás de todas las decisiones empresariales, y por tanto también de las de localización, es la búsqueda de mayores beneficios. Sin embargo, esto no se relaciona únicamente con la reducción de costes, en particular de costes salariales, sino que también puede ir ligado, por ejemplo, a la explotación de nuevos mercados, la consecución de acuerdos de cooperación, la introducción de nuevas variedades de producto o la utilización de mano de obra con una determinada cua-

¹ En Atkinson (2004b) se ofrecen las siguientes previsiones para la economía de Estados Unidos: para el año 2015 la deslocalización hacia otros países habrá afectado a 3,4 millones de empleos del sector servicios; para 2008, dentro de los servicios financieros, se habrán deslocalizado hacia el Sureste Asiático 850.000 puestos de trabajo (el 15% del total); por último, en 2010, se habrá deslocalizado hacia India \$98 billones del valor añadido del sector servicios.

² De hecho, los diccionarios oficiales no contemplan el término deslocalización en castellano, ni el equivalente en inglés *delocation*. Por el contrario, sí se recoge en este segundo idioma el término *offshoring*, aunque no se le asigna el significado de deslocalización con el que se identifica en la literatura.

³ Véase, por ejemplo, Gallastegui e Iñarra (2005), Trefler (2005), Myro y Fernández-Otheo (2004) o Muñoz (2002), así como Comité Económico y Social Europeo (2005), *European Industrial Relations Observatory* (2005) y *European Monitoring Centre on Change* (2005).

lificación. Como señalan Myro y Fernández-Otheo (2004), el concepto de deslocalización ha ido evolucionando, de manera que si bien en un principio se asociaba únicamente al traslado de actividades productivas a países con menores costes salariales, en la actualidad se contempla el término desde una perspectiva más amplia. En esta evolución ha tenido una gran importancia la experiencia de países como India, en el que factores como el dominio del idioma inglés o la cualificación de sus trabajadores en el área de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, han tenido acaso más importancia como elementos atractores de inversión empresarial que los reducidos costes laborales.

En definitiva, se entiende por deslocalización (*offshoring*) el proceso por el cual una empresa deja de llevar a cabo una actividad productiva (ya sea de bienes o de servicios) en el país en que se venía realizando, para pasar a desarrollar dicha actividad (posiblemente introduciendo ciertas modificaciones) utilizando medios de producción que se encuentran localizados en otro país, que pueden pertenecer a la empresa o ser externos a ella, cualquiera que sea el motivo que haya impulsado esta decisión.

Atendiendo a esta definición y teniendo en cuenta el intenso desarrollo económico español en los últimos 25 años cabe preguntarse: ¿qué tiene de novedoso este fenómeno?, ¿por qué ha cobrado tanta importancia en tiempos recientes? Y, sobre todo, ¿por qué está adquiriendo unas connotaciones tan negativas?

La verdad es que los procesos de deslocalización empresarial no constituyen un fenómeno nuevo en absoluto. España se ha visto afectada anteriormente por movimientos internacionales de inversión empresarial: de sobra es conocido el importante papel que han jugado las empresas multinacionales en la modernización económica de nuestro país. Sin embargo, sí que es cierto que en el ámbito internacional se han producido importantes cambios que han reavivado el interés por los procesos de deslocalización. La cuestión, pues, no es tanto la novedad del fenómeno, sino más bien las transformaciones que han sufrido algunos de sus determinantes fundamentales.

En primer lugar, los enormes avances producidos en el terreno de las TICs han permitido que no sólo los bienes sino también los servicios puedan ser producidos desde lugares remotos en relación al consumidor final. Este hecho ha provocado que la deslocalización haya pasado a afectar, además de al sector manufacturero, al sector servicios. Y, dado que este segundo sector es el predominante en las economías avanzadas, ha incrementado la inquietud acerca de este proceso en dichos países.

En segundo lugar, otra característica novedosa en relación con el fenómeno actual es que, mientras tradicionalmente concernía esencialmente a puestos de trabajo no cualificados (*bluecollar*), recientemente ha comenzado a afectar también a los cualificados (*whitecollar*).

En tercer lugar, debido a que muchos de los servicios deslocalizados se basan en la utilización de las nuevas tecnologías, en ciertos países se están viendo afectadas algunas de las empresas punteras, cuyas actividades están muy relacionadas con las inversiones en I+D+i. Piénsese, por ejemplo, en el caso de una empresa de fabricación aeronáutica que decidiera deslocalizar su fase de diseño. La producción en esta fase se basa en el uso intensivo de un *software* muy específico, que requiere la asistencia de un servicio técnico que pueda solucionar los problemas que genere la utilización de estas herramientas informáticas. Si se relocalizan en otro país las unidades de diseño, es muy probable que el servicio de asistencia técnica se contrate también en dicho lugar. Por tanto, la deslocalización de la primera empresa afecta a las empresas nacionales proveedoras de *software* especializado, al entrar

en competencia directa con los proveedores informáticos del país de destino, perturbando todas las actividades que éstas llevaban a cabo en el país de origen (incluida la I+D+i). Por esta razón, existe una gran preocupación por conocer si un entorno más competitivo va a redundar en una mayor dinámica innovadora o si, por el contrario, el incremento en la incertidumbre va a tener un efecto negativo sobre las inversiones en tecnología.

En cuarto lugar, los procesos de liberalización económica, apertura comercial y reformas políticas en muchos países en desarrollo han hecho emerger nuevos grandes mercados con perspectivas claras de expansión (China, India y los países de Europa Central y Oriental incorporados en 2004 a la UE). La paulatina expansión de las economías de estos países ocasiona que muchas empresas con vocación internacional deseen localizarse en ellos por dos motivos fundamentales:

- 1) La mayor integración de sus economías con las desarrolladas (unido a los avances tecnológicos de las TICs) hace viable para las empresas producir en estos países los bienes y servicios que van a comercializar en el mundo desarrollado.
- 2) Estos países tienen una demanda potencial de un tamaño considerable, tanto por su cuantiosa población como por las expectativas de mejora en el nivel de vida de sus habitantes, lo que explica que muchas empresas decidan instalarse en ellos para servir sus mercados *in situ*.

El presente estudio consta de cuatro partes. Tras esta introducción, se tratan en el segundo apartado los aspectos teóricos relacionados con el fenómeno de la deslocalización: por una parte, los principales factores económicos que determinan las decisiones de localización de las actividades productivas de las empresas, y, por otra, los efectos macroeconómicos que se derivan de los procesos de deslocalización. En el tercer apartado, se realiza un análisis descriptivo de algunas de las variables consideradas más relevantes para la comprensión del fenómeno de deslocalización para el caso de España. Por último, se presentan las conclusiones fundamentales.

2. CAUSAS Y EFECTOS DE LA DESLOCALIZACIÓN.

2.1. Factores determinantes.

Desde un punto de vista económico, se pueden distinguir tres casos típicos en los que suele encontrarse una empresa que se plantea la decisión de deslocalizar una parte o la totalidad de su producción⁴.

En primer lugar, el caso de una empresa perteneciente a un sector en declive dentro del país original. Son sectores cuyos índices de actividad han ido experimentando una caída progresiva a lo largo de los años, porque la producción interior está siendo reemplazada paulatinamente por importaciones tanto de competidores extranjeros como de productores nacionales que bien se han relocalizado en el exterior, bien subcontratan a productores extranjeros. En esta situación, en la que la producción dentro de las fronteras del país de origen ha dejado de ser eficiente, la empresa debe elegir entre cambiar de actividad, especializándose en fases de la producción de mayor valor añadido, donde el país tenga ventajas comparativas, o deslocalizar su actividad.

En segundo lugar, se encuentran las empresas que, no perteneciendo a un sector en declive dentro de su propio país, descubren que cierta característica de localización a la que no tienen acceso desde su ubicación actual, y que consideran clave para aumentar los beneficios, se encuentra disponible en un determinado lugar. Por este motivo, se plantea la posibilidad de abandonar la producción en su nación de origen (aun tratándose de una empresa rentable) y relocalizar la actividad hacia ese país que le ofrece la oportunidad de alcanzar unos beneficios superiores.

Un último caso es el de las empresas multinacionales que hacen frente a procesos de reestructuración, de manera que se reasigna la producción y la inversión entre sus distintas filiales, que al estar situadas en diversos países, dan lugar a situaciones de deslocalización. En las Tablas 1 y 2, construidas a partir de la información ofrecida por Cuervo García y Guillén (2005b), se señalan algunos ejemplos recientes de deslocalización llevados a cabo por multinacionales localizadas en España, distinguiendo entre españolas y extranjeras⁵:

⁴ Véase *European Industrial Relations Observatory* (2005).

⁵ Véase Cuervo García, A. y M. F. Guillén (2005b), para consultar interesantes detalles acerca de los establecimientos concretos y el número de trabajadores afectados, así como la controversia generada en relación con cada uno de los ejemplos que aquí se citan.

Tabla 1: Ejemplos de deslocalización por parte de multinacionales españolas

Empresa	Producto	Destino	Año
Indo Internacional	lentes	Tánger, China	1994, 2000
Derbi	motocicletas	Malasia	1995
Filosa	parasoles	Asia, Rumanía	2003
Portania	zapatos	Bulgaria	2003
Majórica	Joyas, perlas	Asia	2004
Sáez Merino	vaqueros	Marruecos	2004
Tecal 40 y Solano	calzado especial	Tánger	2004
Trefilerías Quijano	metal	Polonia	2004
ACE	cableado para automóviles	Rumanía	2004
Mondecab	cableado para automóviles	Polonia	2004
Grupo Antolín	componentes automóvil	China	2004
Mondragón	varios	China, Méjico, Este de Europa	2004
Plásticos Mondragón	plásticos	Polonia	2004
Zanini	embellecedores automóvil	República Checa	2004
Esteve Química	química	China	2004
Dogi	textil	China	2004
Cikautxo	caucho	Eslovaquia	2004
Ferry's	géneros de punto	Túnez	2005
Joyco	chicles	China	2005
Cortefiel	textil	Marruecos	2005
Germans S.A.	textil	China, Marruecos	2005
Intersur	textil	China, Marruecos	2005
Roca	cuartos de baño, cerámica	China, Rusia, Marruecos, Polonia, Brasil	2005
Pulligan	textil	Tánger	2005
Pikolinos	calzado	Rumanía	2005
Sanmina	componentes tecnológicos	Asia	2005

Fuente: Cuervo García, A. y M. F. Guillén (2005b) *Outsourcing, Offshoring, Deslocalización: Consideraciones Generales y Reflexiones sobre el caso español*

Tabla 2: Ejemplos de deslocalización por multinacionales extranjeras radicadas en España

Empresa	Producto	Destino	Año	Causa
Agere Technology	Circuitos integrados	Sudeste Asiático	2001	Costes salariales
Lear	Cables de automoción	Polonia, Marruecos	2002 y 2007	Presión precios, desaceleración demanda
Bayer	Farmacéutica	-	2002	Cuestiones urbanísticas
Valeo Iluminación	Faros automóvil	Portugal, Argelia y Marruecos	2003	Costes salariales
Siemens	Telecomunicaciones	China	2003	Reducción costes
Valeo	Forros embrague, cableado automóvil	Marruecos	2003 y 05	Estrechos márgenes de beneficio, subida precio materias primas y costes salariales
Levi's	Industria textil	Europa del Este	2004	Reducción costes
Panasonic	Aspiradores	China	2004	Incremento competencia y caída precios
Autotex	Airbags y cinturones de seguridad	República Checa	2004	Reducción costes fabricación
Fisipe	Textil	Portugal	2004	Cuestiones urbanísticas
Gates	Tubos de escape	-	2004	Cuantiosas pérdidas
TRW	Airbags y cinturones de seguridad	Polonia, Alemania	2005	Costes salariales
AEG	Motores industriales	Europa del Este y China	2005	Reducción costes
Reno de Medici	Papel	Italia	2005	Causas técnicas, organizativas y productivas. Aumento productividad y reducción costes
Alfa Laval	Maquinaria industria naval	China	2006	Búsqueda ventaja competitiva, acercamiento mercado Asia-Pacífico
Vodafone	Call center	Argentina	-	Reducción costes
Uni2	Call center	Argentina	-	Reducción costes
Wanadoo	Call center	Argentina	-	Reducción costes
Tele2	Call center	Argentina	-	Reducción costes
Tiscali	Call center	Argentina	-	Reducción costes
HP	Informática (I+D)	Asia	2006	Reducción costes
Volkswagen	Automóviles	Eslovaquia	2006	Mejora competitividad
Samsung	DVD, pantallas LCD y móviles	China	Pendiente	Reducción costes, implantación en mercados de mayor crecimiento
Electrolux	Electrodomésticos	Europa del Este	Pendiente	Reducción costes
Braun (Procter&Gamble)	Planchas de vapor y batidoras eléctricas	Europa del Este y China	Finales 2008	Reducción costes
Delphi	Sistemas de automoción	-	Pendiente	Pérdidas, caída demanda
Airbus	Aeronaves	Francia	Pendiente	Plan de reestructuración "Power 8" para ahorrar costes

Fuente: Cuervo García, A. y M. F. Guillén (2005b) y elaboración propia

En cualquiera de las tres situaciones mencionadas los factores empresariales que influyen en la decisión de deslocalización de la empresa son de dos tipos: los rasgos distintivos que presenta el lugar hacia el que se pretende deslocalizar la actividad (factores de localización), por una parte, y, por otra, las características y circunstancias que definen la situación actual de la empresa (características de la empresa).

2.1.1. Factores de localización empresarial.

A la hora de decidir la localización óptima para llevar a cabo su actividad productiva, las empresas evalúan las características que presentan las distintas alternativas, estimando los efectos que un determinado lugar (esto es, una combinación de características) tendrá sobre sus ingresos comparado con el coste de establecerse allí⁶.

Los factores característicos⁷ de una localización geográfica que determinan la decisión empresarial de establecerse en una determinada ubicación son los recogidos en la Tabla 3.

Tabla 3: Factores de localización empresarial

Conjunto de factores	Factores
Población y costumbres	<ul style="list-style-type: none"> ● Amplitud de los nuevos mercados (número de habitantes y poder adquisitivo) ● Idioma ● Hábitos horarios
Instituciones y legislación	<ul style="list-style-type: none"> ● Estabilidad de los servicios públicos ● Estabilidad política (ausencia de conflictos bélicos, solidez de la democracia) y confianza que ofrecen las instituciones (respeto a la legislación y a la propiedad privada, ausencia de corrupción) ● Fiscalidad (presión impositiva y ayudas, créditos privilegiados y subvenciones a la actividad empresarial) ● Eficacia de la administración pública ● Calidad de los servicios públicos ● Legislación medioambiental ● Grado de liberalización de la economía
Infraestructuras y factores de producción	<ul style="list-style-type: none"> ● Acceso a recursos financieros ● Cualificación de los RRHH en relación a los costes salariales ● Coste de los factores productivos ● Accesibilidad a las materias primas (proximidad y abundancia de los recursos naturales) ● Precios del mercado inmobiliario ● Relación calidad-precio de los transportes, comunicaciones y servicios empresariales en general ● Grado de desarrollo tecnológico

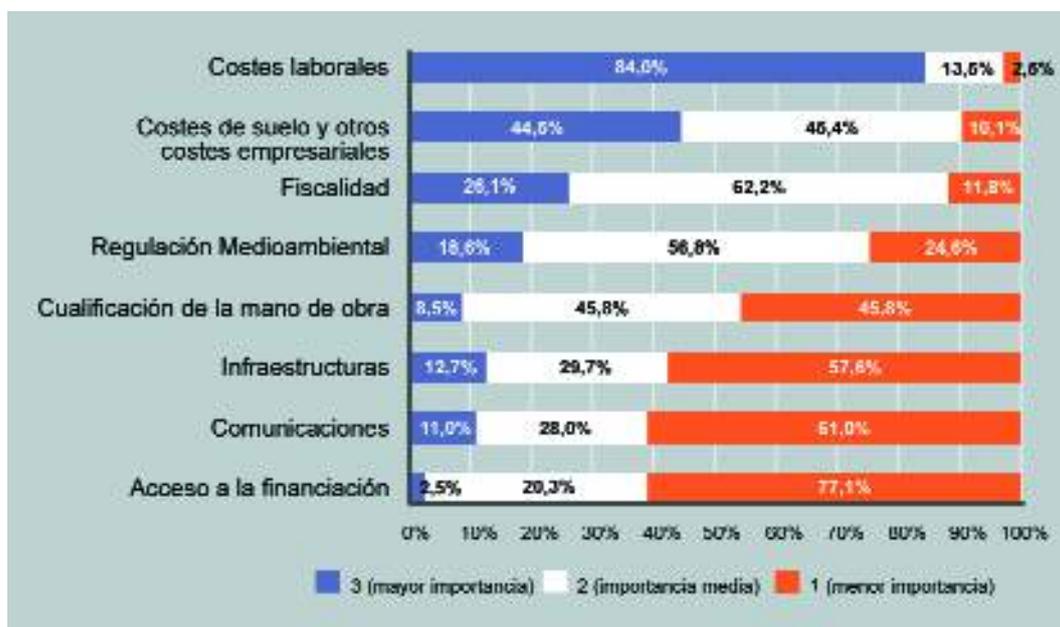
Fuente: Elaboración propia

⁶ En términos de teoría económica, la decisión de localización de la empresa consiste en escoger entre distintas alternativas (países) para maximizar sus beneficios, sujeto a la restricción que le impone el bien o servicio que quiere producir. Por tanto, cada país puede verse como una combinación o “cesta” de características, como por ejemplo capital humano, recursos naturales o mercado al que se puede vender, que le permite a la empresa alcanzar un determinado nivel de beneficios en caso de llevar a cabo su producción en dicho lugar.

⁷ Los componentes de la “cesta” a la que se hacía referencia anteriormente.

Con base en estos factores determinantes de la localización empresarial existen varios estudios que tratan de “poner nota” a los distintos lugares de la geografía mundial, con el fin de ofrecer recomendaciones acerca de los destinos más indicados para localizar inversiones. Así, por ejemplo, Pricewaterhouse Coopers presentó en julio de 2005 los resultados de una encuesta sobre “El proceso de deslocalización en España”, en la que 274 expertos y empresarios daban su opinión. En el Gráfico 1, se presentan las respuestas de los encuestados a una pregunta en la que debían calificar de menor a mayor importancia (puntuaciones de 1 a 3) un conjunto de ocho factores como desencadenantes de la deslocalización española.

Gráfico 1: Causas de la deslocalización de la industria española



Fuente: PricewaterhouseCoopers (2005) *El Proceso de Deslocalización en España*

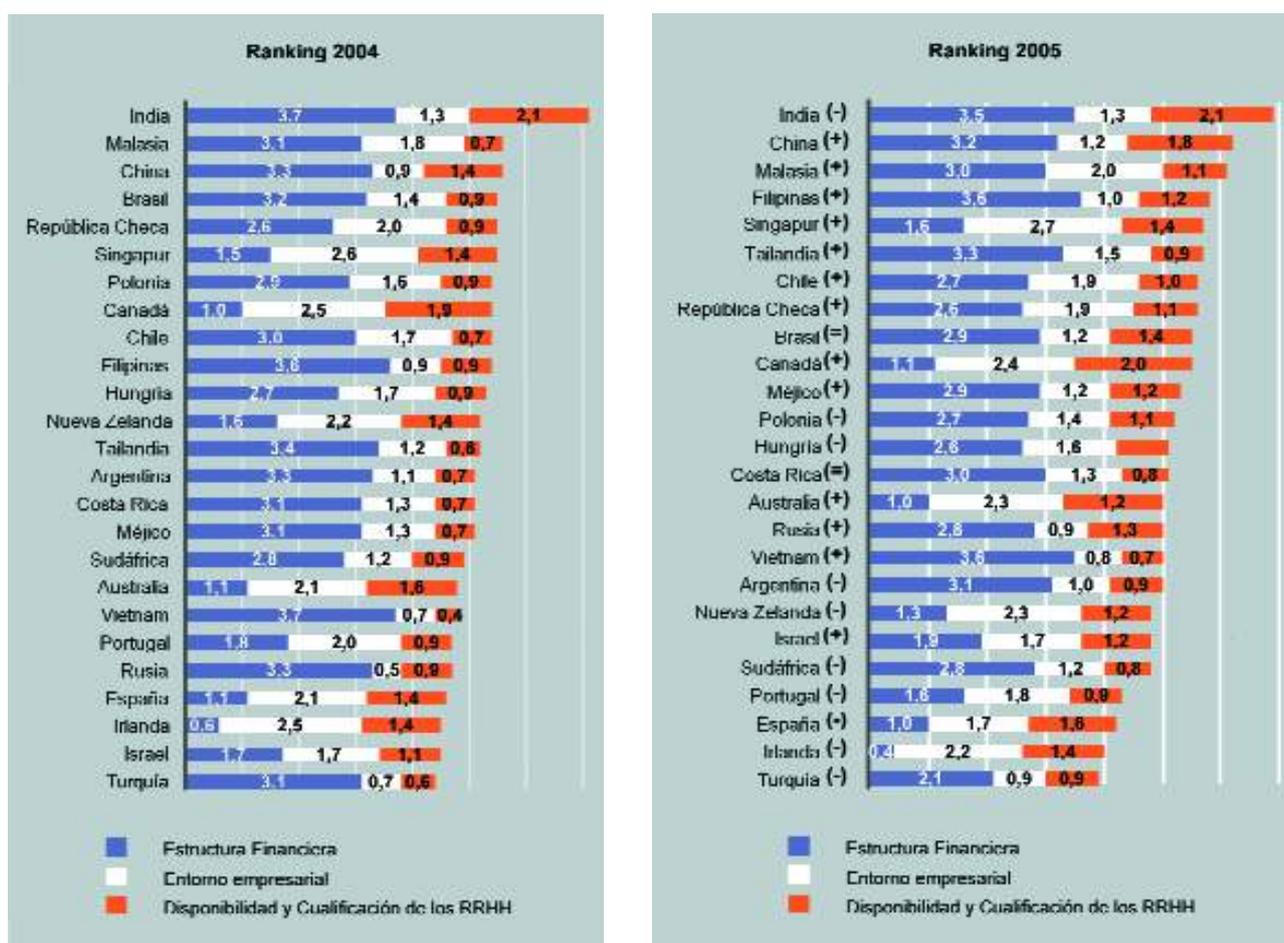
Como puede observarse, el Gráfico 1 retrata la economía española como la propia de un país avanzado, en el que tanto la cualificación de la mano de obra como las infraestructuras y comunicaciones y el acceso a los recursos financieros no son las causas fundamentales de deslocalización de las empresas (en los cuatro casos el porcentaje de encuestados que otorga a estos determinantes una importancia baja o media es superior al 87%). Pero el gráfico también revela la percepción que los empresarios y expertos tienen de España como una economía poco flexible, en la que los costes laborales, inmobiliarios, empresariales, fiscales y relativos al cumplimiento de las exigencias medioambientales constituyen los principales motivos de deslocalización (en estos cuatro epígrafes la suma de las respuestas “importancia alta” y “media” supera el 75% de los encuestados).

Por su parte, la consultora AT Kearney construye cada año el *Offshore Location Attractiveness Index*, con base en el cual presenta un ranking de países, ordenados según su atractivo como lugar al que dirigir las inversiones productivas⁸.

⁸ La metodología que sigue es la siguiente: en primer lugar, se seleccionan 25 países entre todos los del mundo en función de consultas realizadas a empresarios, la intensidad de la deslocalización de actividades de información y tecnología y servicios empresariales llevadas a cabo actualmente por el país, las iniciativas de los gobiernos nacional y regional en relación con la deslocalización y la disponibilidad de trabajo cualificado. En una segunda etapa, estos 25 países son evaluados en 39 aspectos, clasificados en 3 categorías fundamentales, cada una de las cuales recibe un peso en función de su importancia a priori como determinante de la decisión de deslocalización.

El Gráfico 2 muestra los *rankings* para 2004 y 2005. Como puede observarse, India es el país preferido, con diferencia, como destino para la deslocalización en los dos años considerados, si bien muestra un ligero descenso en su valoración (6,9 puntos en 2005 frente a 7,1 en 2004). La razón de su éxito se encuentra en la disponibilidad y cualificación de sus recursos humanos, unido al grupo de indicadores que AT Kearney llama “estructura financiera” y que se refieren a los distintos costes de producción. Junto a India, encabezan los *rankings* China y Malasia, fundamentalmente por sus ventajas en costes.

Gráfico 2: Offshore Location Attractiveness Index – resultados 2004 y 2005

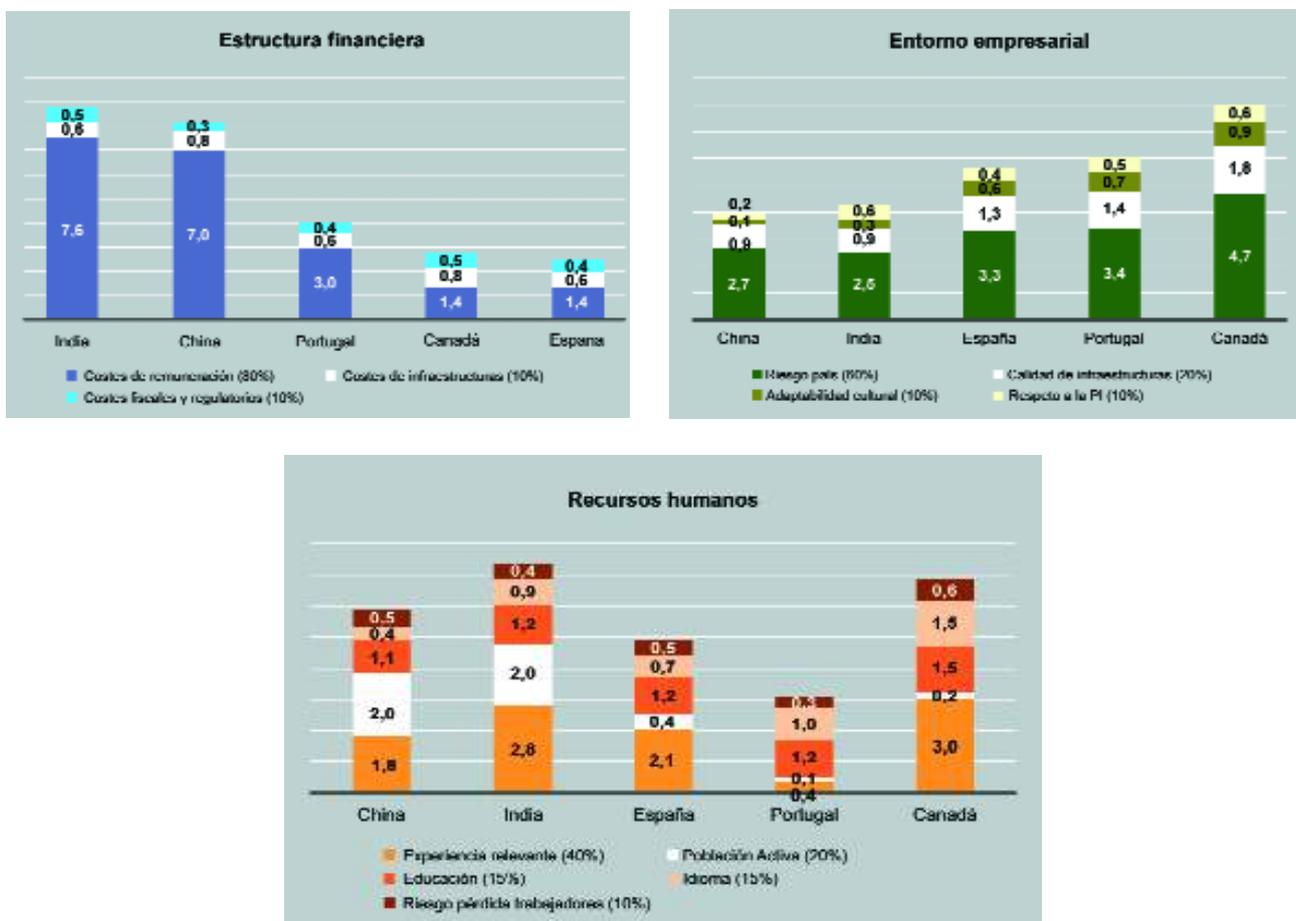


Fuente: A.T. Kearney. Los signos (+), (=) ó (-) que acompañan al nombre del país en el Ranking 2005, indican si dicho país ha mejorado, ha mantenido constante o ha empeorado, respectivamente, su puntuación en el índice de atractivo como destino para la deslocalización, entre 2004 y 2005

España, por su parte, ocupa los puestos 22 y 23 en 2004 y 2005, respectivamente. Al igual que se podía observar en el Gráfico 1, el aspecto menos atractivo de nuestro país son sus elevados costes (en relación con los 25 países considerados, únicamente Irlanda presenta menor puntuación que España en lo que a estructura financiera se refiere), mientras que, por el contrario, tanto en recursos humanos como en entorno empresarial obtiene calificaciones por encima de la media.

En el Gráfico 3 se muestra el desglose de puntos obtenidos por España en cada categoría, para el año 2005. Así, se observa en primer lugar que son los costes fiscales y regulatorios, por un lado, y los de infraestructuras, por otro, los causantes de la baja calificación obtenida en la categoría estructura financiera. En segundo lugar, en el apartado entorno empresarial, se confirma la elevada estabilidad institucional y calidad de las infraestructuras del país, mientras que se obtienen reducidas puntuaciones en lo referente a respeto a la propiedad industrial y adaptabilidad cultural. Por último, en la categoría de recursos humanos, España está bien considerada en cuanto a la experiencia y educación de su mano de obra, aunque es de destacar su baja valoración, especialmente en comparación con otros países, en el apartado de idiomas.

Gráfico 3: *Offshore Location Attractiveness Index*—resultados por categorías 2005



Fuente: A.T. Kearney

En definitiva, los estudios más recientes revelan que las empresas radicadas en España que se plantean deslocalizar su actividad hacia otros países no lo hacen en busca de una mano de obra más cualificada (a excepción del dominio de los idiomas) o de unas infraestructuras e instituciones más adecuadas, sino que su motivación principal es la reducción de los costes (entre ellos los laborales) derivados, al menos en parte, de las mayores trabas regulatorias existentes en nuestro país. Como se verá más adelante, no parece una buena estrategia intentar rebajar los derechos de los trabajadores o los requerimientos fiscales y medioambientales, con el fin de atraer empresas. Más bien parece que dicha estrategia debe basarse en el incremento de la cualificación de los trabajadores (no sólo de sus cono-

cimientos técnicos, sino también de su capacidad para adaptarse y llevar a cabo intercambios con personas de otras culturas, lo que pasa por mejorar el uso de los idiomas, especialmente del inglés), así como en el fomento de las actividades que produzcan conocimiento e innovación.

2.1.2. Características de la empresa.

Como se ha comentado anteriormente, además de las ventajas de localización que puede ofrecer el lugar hacia el que se piensa dirigir la actividad, otros factores que influyen en la decisión de deslocalización de las empresas son sus propias características (facturación, productividad, etc.) y circunstancias (sector al que pertenece, etc.). En este apartado se presenta la evidencia existente al respecto, si bien hay que tener en cuenta que los resultados disponibles son muy escasos, no analizan situaciones de deslocalización propiamente dicha, o se limitan al estudio de un caso concreto de deslocalización (por ejemplo, de España hacia los países de la ampliación de la Unión Europea).

En este sentido, Myro y Fernández-Otheo (2004) apuntan que la limitada evidencia empírica internacional parece confirmar, indirectamente, que las empresas de capital extranjero son más propensas a deslocalizarse. Los factores que tienen influencia en el traslado de sus actividades son: la antigüedad en el país de origen, la experiencia internacional del grupo al que pertenecen, la relación que existe entre las tareas que llevan a cabo en el país huésped y las de la casa matriz, la proporción de personal cualificado y, por último, el hecho de que la participación extranjera en el capital de la empresa se haya producido desde la fundación o, por el contrario, que se haya tratado de una adquisición posterior de acciones⁹.

La OCDE, por su parte, en el documento de trabajo de 2006 titulado *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review*, incluye una parte dedicada a revisar los resultados existentes en la literatura acerca de la relación entre determinadas características de las empresas (relacionadas a su vez con la productividad) y la probabilidad de deslocalizarse¹⁰. En la Tabla 4 se resumen los principales efectos:

⁹ Es necesario un mayor volumen de investigación para profundizar más en la naturaleza de estas relaciones, pues como los propios autores indican, la evidencia es limitada e indirecta.

¹⁰ El trabajo citado pretende realizar una revisión de la literatura acerca del impacto que tienen las actividades de subcontratación (tanto nacional como internacional) sobre la productividad. Una de las formas de analizar este fenómeno es revisar la relación entre distintas características empresariales (relacionadas a su vez con la productividad) y los niveles de subcontratación, para intentar determinar si las empresas que más subcontratan son, a su vez, las que presentan una mayor o una menor productividad. En relación con el propósito de este apartado, este trabajo es relevante porque ofrece resultados acerca de las variables características de la empresa que influyen sobre sus niveles de subcontratación. Sin embargo, conviene no olvidar que: (1) se está hablando de relaciones, pero no se está determinando la dirección de causalidad; (2) no se analizan situaciones de deslocalización propiamente dicha, pues como se ha visto anteriormente, puede haber deslocalización sin subcontratación y subcontratación sin deslocalización.

Tabla 4: Características de la empresa, relacionadas con su productividad, con efectos sobre la decisión de deslocalizar – Algunos resultados presentes en la literatura

AUTORES	AÑO	RESULTADO	POSIBLES EXPLICACIONES
Girma y Görg	2004	Salarios más elevados están positivamente relacionados con mayores niveles de subcontratación.	Puede sugerir que la búsqueda de menores costes puede ser uno de los motivos fundamentales de la decisión de subcontratación. Sin embargo, también puede indicar la existencia de un proceso de especialización en plantas intensivas en trabajadores cualificados, por lo que se externaliza la parte de la producción intensiva en mano de obra no cualificada.
Kimura	2002	Ausencia de un efecto significativo de las ventas y los resultados empresariales sobre la subcontratación.	Las decisiones de subcontratación no guardan relación con la productividad de las empresas.
Tomiiura	2004	Mayor productividad, mayor intensidad en factor trabajo, mayor intensidad en el uso de ordenadores, mayor intensidad en el empleo de trabajadores altamente cualificados y mayor intensidad de gasto en I+D por empleado se relacionan positivamente con una mayor actividad deslocalizadora.	Estos resultados son consistentes con las estrategias ahorradoras de costes laborales, así como con aquellas de focalización en competencias más especializadas y cercanas al núcleo de actividad de la empresa. Alternativamente, pueden sugerir que a medida que las empresas se involucran en actividades de deslocalización requieren mayores capacidades tecnológicas.
Tomiiura	2005	Las empresas que deslocalizan no son más productivas que aquellas que exportan, en términos de productividad del trabajo. Sin embargo, si lo son en términos de PTF.	Este resultado podría reflejar el hecho de que las empresas que tienden más a la deslocalización suelen ser más intensivas en la utilización del factor trabajo. Controlando por las demás características, si una empresa tiene la misma productividad laboral que otra, pero una mayor PTF será porque combina mejor los factores de producción.
		Las empresas que utilizan varias estrategias de deslocalización simultáneamente tienden a ser las más productivas, independientemente de la medida de productividad utilizada.	La internacionalización y no sólo la deslocalización se relaciona positivamente con la productividad de las empresas.

Fuente: Bjerring (2006) *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review*

La conclusión principal que se extrae de la Tabla 7 es que son dos las características empresariales que influyen sobre la propensión a deslocalizar: la intensidad en la utilización del factor trabajo (especialmente, de la mano de obra cualificada) y la productividad global de la empresa, relacionada con su actividad de internacionalización.

Otra característica empresarial, íntimamente relacionada con el grado de utilización del trabajo, es el sector económico en el que se encuadra la actividad de la empresa¹¹. En el caso de España, por ejemplo, en los últimos años los procesos de deslocalización se han circunscrito, sobre todo, a determinados sectores; es el caso de la industria de automoción, de la juguetera o de la textil.

La encuesta citada anteriormente, “El proceso de deslocalización en España”, llevada a cabo por Pricewaterhouse Coopers en 2005 incluía la pregunta “Señale el grado de riesgo de deslocalización

¹¹ La tecnología disponible para la producción de cada bien o servicio establece ciertos límites a la relación capital-trabajo que es necesario utilizar. En este sentido, la intensidad de utilización del factor trabajo será muy similar para todas las empresas pertenecientes a un mismo sector (es decir, aquellas que producen un mismo bien o servicio).

al que se enfrentan los siguientes sectores”. Según las expectativas de los empresarios y expertos consultados, los sectores (entre los 12 propuestos) que se enfrentan a un mayor riesgo de deslocalización son las industrias textil, juguetera y del calzado (todas ellas con más de un 80% de respuestas “alto riesgo”). Por el contrario, en los sectores de logística/distribución y turismo, un 67% y un 71% de los encuestados, respectivamente, consideran que el riesgo de deslocalización es “bajo”.

Otro trabajo que estudia la relación entre la pertenencia a un determinado sector económico y la probabilidad de deslocalización es el de Torrens y Gual (2005), titulado *El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea*. En él, los autores, desarrollan una metodología cuantitativa de carácter descriptivo para determinar la ordenación relativa de los sectores industriales españoles en función de su riesgo de deslocalización hacia los países de la ampliación de la Unión Europea. El núcleo principal del estudio consiste en la construcción de un indicador sintético de riesgo de deslocalización a partir de un amplio conjunto de indicadores parciales que recogen información acerca de la competitividad y grado y tipo¹² de dependencia de empresas multinacionales. Los sectores que presentan un riesgo general de deslocalización sustancialmente mayor son la fabricación de materiales de transporte, los equipos eléctricos y electrónicos y, por último, el caucho y las materias plásticas. Por el contrario, los sectores con menor riesgo relativo de deslocalización son las industrias manufactureras diversas, la maquinaria y equipos mecánicos, el textil, confección, cuero y calzado, y la metalurgia y fabricación de productos metálicos.

Aparte de las diferencias metodológicas y de sectores considerados, la distinción principal es que en la encuesta de Pricewaterhouse Coopers se considera la deslocalización hacia el resto del mundo, en su totalidad, mientras que en Torrens y Gual (2005) sólo se contemplan los nuevos países de la Unión como posibles destinos. Como los propios autores indican, el hecho de no tener en cuenta otras áreas geográficas, como por ejemplo Asia, provoca que sectores con baja productividad relativa, como el de textil y calzado, por ejemplo, ocupen uno de los puestos más bajos del *ranking*, mientras que los mayores riesgos de deslocalización se concentran en sectores de productividad media, en los que los nuevos Estados Miembros verdaderamente representan una amenaza para España, debido a los avances en productividad que están registrando.

En conclusión, al igual que existe una amplia variedad de factores de localización que condiciona la decisión de deslocalización de la empresa, son diversas las características de la misma que influyen sobre dicha decisión. Entre ellas las más destacables son, en primer lugar, el tipo de capital social y, en caso de tratarse de una filial de una multinacional extranjera, el rol estratégico que juega la empresa respecto a la actividad de la matriz; en segundo lugar, la intensidad en el uso de determinados inputs productivos, como el capital humano o la tecnología; y, por último, el sector al que pertenece.

Una vez revisados los principales factores empresariales que influyen en la decisión de deslocalizar, se exponen a continuación los efectos fundamentales que estos procesos tienen sobre el bienestar agregado de la economía.

¹² Como ya se ha señalado anteriormente, uno de los factores principales que determina el riesgo de deslocalización de una empresa es su carácter de sociedad de capital extranjero y/o el hecho de ser una multinacional. Además, es especialmente relevante la relación que existe entre la actividad llevada a cabo en dicha filial y la actividad que constituye el núcleo de la matriz.

2.2. Efectos macroeconómicos.

Abundan en la literatura (académica y no académica) los trabajos que argumentan a favor y en contra de los procesos de deslocalización. La realidad es que se trata de un fenómeno complejo, que afecta a una amplia variedad de agentes económicos y que produce efectos positivos y negativos sobre el bienestar agregado de una determinada economía¹³. En este apartado se describen algunos de estos efectos y se repasan los principales resultados empíricos obtenidos hasta el momento.

El impacto final sobre el bienestar agregado de una economía será el resultado de combinar aquellos que tienen lugar sobre los productores y los consumidores nacionales. Por lo que respecta a los productores, es conveniente distinguir entre las consecuencias derivadas de las deslocalizaciones llevadas a cabo por empresas nacionales y aquellas que acometen las multinacionales extranjeras situadas en el país.

La deslocalización de una multinacional extranjera suele tener unos efectos más nocivos que los de una empresa nacional, dado que en el primer caso el resultado conlleva la desaparición de los centros productivos y de todas las actividades asociadas, como los departamentos de contabilidad de costes, recursos humanos, ingeniería y, en bastantes ocasiones, desarrollo de producto e innovación. De esta forma, podría decirse que en general las multinacionales deslocalizan su actividad en bloque, dejando en el país, en el mejor de los casos, unidades de comercialización y distribución. Por el contrario, las empresas nacionales suelen trasladar solamente las actividades de bajo y medio valor añadido, en las que la reducción de costes suele ser la razón que impulsa tal cambio.

Hay inconvenientes que ambos tipos de deslocalizaciones comparten, como es el hecho de que las empresas auxiliares vean desaparecer a uno de sus clientes. Sin embargo, dejando a un lado la destrucción de empleo, el efecto negativo más importante, por sus implicaciones no sólo en el corto sino también en el largo plazo, está relacionado con la pérdida de externalidades positivas derivada de la desaparición de aquellas actividades de alta intensidad tecnológica que requieren mano de obra cualificada y colaboraciones externas con todo tipo de entidades (universidades, centros tecnológicos, etc.). Este efecto tiene lugar en mayor proporción en el caso de multinacionales extranjeras que trasladan a otros países sus centros de producción e ingeniería.

En el caso de compañías nacionales, los inconvenientes pueden quedar compensados por las siguientes ventajas: ganancias de competitividad en los mercados nacionales e internacionales (menores costes, diversificación de productos en función de los mercados, mayores inversiones en tecnologías de la información y las comunicaciones) y mantenimiento (e incluso aumento) del número de empleos de mayor cualificación.

Por último, conviene no olvidar el efecto positivo a largo plazo que tiene sobre el crecimiento del país la mejora en el nivel de vida de los países destinatarios de la deslocalización que, a su vez, son importadores de otros bienes nacionales.

¹³ Desde una perspectiva económica mundial, el efecto neto de los procesos de deslocalizaciones es, sin duda, positivo porque es una consecuencia de una mayor libertad de movimiento de los factores de producción, lo cual genera ganancias de eficiencia.

Atendiendo a la parte de los consumidores, se producen efectos de distinto signo según la dimensión en la que centremos nuestro análisis (como demandantes de bienes y servicios o como perceptores de rentas del capital o del trabajo). Por una parte, al producirse mejoras en la eficiencia de la producción de bienes y servicios, esto dará lugar a una reducción del nivel de precios o a un incremento de las variedades existentes de productos o de la calidad de los mismos, por lo que los consumidores se verán beneficiados obteniendo el mismo nivel de satisfacción a un menor coste o una cesta mejor de bienes por el mismo precio. En este sentido, el efecto sobre los consumidores será de signo positivo.

Por otra parte, en lo referente a los consumidores como perceptores de rentas del trabajo, es decir, como trabajadores, se produce un efecto de carácter negativo que viene dado por la destrucción de empleos nacionales en el corto plazo. Este hecho tiene un coste social indiscutible que puede ser paliado en el medio y largo plazo con políticas de reconversión adecuadas (sin embargo, conviene no olvidar que estas políticas tienen un coste económico en términos de incremento del gasto público). Con todo, a largo plazo es posible obtener ganancias netas de rentas del trabajo si una economía consigue dedicar su capital humano a aquellas actividades que mejor se adaptan a sus características.

Por último, cabe señalar la mejora que experimentarán aquellos consumidores perceptores de rentas del capital, pues al aumentar los beneficios de las empresas que se trasladan, de las que poseen participaciones, verán incrementada parte de su renta.

Como se ha podido comprobar, el análisis de los efectos económicos del fenómeno de la deslocalización sobre una determinada economía arroja un resultado ambiguo porque existen consecuencias de carácter contrapuesto. Sin embargo, a corto y medio plazo, el que finalmente dominen los efectos positivos o los negativos depende en gran parte del sector de actividad en el que se produce la mayor parte de las deslocalizaciones.

En concreto, la deslocalización es más preocupante cuando afecta a ramas de alto valor añadido y a mano de obra de elevada cualificación. En este caso, a corto y medio plazo, los efectos negativos dominarían sobre los positivos ya que difícilmente las empresas que han deslocalizado su actividad reinvertirían sus beneficios extraordinarios en el país, pues al destruirse las ramas de mayor valor añadido encontrarían más rentable invertir en el exterior (donde encontrarían alternativas más atractivas). Además, si este fenómeno se generaliza, la mano de obra liberada no podría ser reabsorbida por el sistema productivo, rebajando el potencial de crecimiento de la economía. Finalmente, el desarrollo económico de los países receptores a largo plazo probablemente no compensaría los perjuicios.

Por el contrario, cuando la deslocalización se produce mayoritariamente en los sectores de baja y media tecnología, el proceso no es necesariamente negativo ni siquiera a corto plazo. Forma parte inherente del desarrollo de las economías el especializarse en sectores productivos de mayor complejidad. Cuando David Ricardo, en su obra de 1817, *On The Principles of Political Economy and Taxation*, criticó el proteccionismo de Inglaterra frente a las importaciones de trigo en el siglo XIX basó sus argumentos en el concepto de la ventaja comparativa. La idea estriba en que los países pueden mejorar sus niveles de vida si se especializan y comercian. Incluso si un país puede fabricar cualquier producto a un coste inferior al del resto de países, conseguirá mayores ganancias si se focaliza en la fabricación de aquellos productos en los que su ventaja relativa es mayor (tiene una ventaja comparativa) e importa el resto. Esta idea es perfectamente aplicable en nuestros días a la deslocalización de la fabricación de productos y servicios.

El reto, por consiguiente, consiste en explotar las ventajas comparativas de las economías desarrolladas: la mayor estabilidad macroeconómica, el respeto a los derechos de la propiedad y al cumplimiento de los contratos, la existencia de unas instituciones democráticas consolidadas y en sintonía con la actividad empresarial, la presencia de unas infraestructuras adecuadas, el mayor nivel educativo, y, especialmente, su mayor capacidad en actividades de I+D+i.

Como se ha señalado, es muy probable que la deslocalización provoque que las empresas reinviertan sus mayores beneficios (producidos por la mejora en la eficiencia global) en las ramas de mayor valor añadido de la economía, que son aquellas en las que los países desarrollados tienen ventajas comparativas. A su vez esto provocaría un aumento en la demanda de mano de obra cualificada en estos países, con los consiguientes incentivos a invertir en capital humano, que redundaría en una mejora de la productividad y de la renta real per cápita. Por este motivo, es aconsejable que los países centren sus esfuerzos en mejorar su atractivo como destino para la localización de las ramas de mayor especialización productiva y más intensivas en mano de obra cualificada y en I+D+i.

En el plano empírico, dada la complejidad de evaluar el efecto de la deslocalización sobre el bienestar agregado, los estudios se enfocan en el impacto del fenómeno sobre algún aspecto económico más concreto. Según Belessiotis, Levin y Veugelers (2006) los trabajos empíricos que analizan los efectos macroeconómicos de la deslocalización pueden clasificarse en tres grupos: aquellos que miden el impacto sobre los resultados empresariales (más concretamente, sobre la productividad de las empresas), los que evalúan el impacto sobre el empleo y, por último, aquellos que tienen en cuenta los efectos redistributivos que se producen.

En la Tabla 5 se presenta una recopilación de los resultados recientes de en la literatura sobre el tema:

Tabla 5: Efectos macroeconómicos de la deslocalización– Evidencia empírica

ESTUDIO	AÑO	PAÍS	RESULTADOS
Impacto sobre la productividad empresarial			
Görg, Hanley y Strobl	2005	Irlanda	Las empresas exportadoras que deslocalizan internacionalmente su actividad experimentan ganancias de productividad. Una posible explicación es que las empresas activas en el ámbito internacional conocen mejor hacia que lugares pueden localizarse más eficientemente. El motivo del incremento en la productividad es que la deslocalización permite tener acceso a unos precios menores de los inputs y aprovechar economías de escala. En el caso particular de los servicios no existe una evidencia clara de los efectos beneficiosos de la deslocalización.
McKinsey Global Institute	2003	Estados Unidos	La deslocalización permite a las empresas reducir sus costes hasta el 30% de los iniciales. Esto es así porque se tienen acceso a unos menores costes laborales y a unos procesos productivos más eficientes.
McKinsey Global Institute	2004	Alemania	Mismos resultados que para el caso estadounidense, pero con un ahorro de costes inferior al 30%.
McKinsey Global Institute	2005	Francia	Idem que Alemania.

ESTUDIO	AÑO	PAÍS	RESULTADOS
Impacto sobre empleo			
European Monitor Centre on Change	2005	Europa	La deslocalización representa un 7,8% de los casos de reestructuración, lo que corresponde al 3,5% del total de reducciones de empleo previstas.
McKinsey Global Institute	2005	Francia	Se estima que el 60% de los trabajadores despedidos a causa de la deslocalización son reempleados.
McKinsey Global Institute	2004	Alemania	Se estima que sólo el 40% de los trabajadores despedidos son reempleados.
McKinsey Global Institute	2003	Estados Unidos	Estados Unidos obtiene mayores ventajas de la deslocalización que Francia y Alemania ya que el 69% de sus trabajadores despedidos son reempleados.
Forrester Research	2004	Estados Unidos	Se prevé que para 2015 habrán sido deslocalizados 3,4 millones de empleos en Estados Unidos.
McKinsey Global Institute	2005	Mundial	El número de empleos del sector servicios deslocalizados desde los países desarrollados a los subdesarrollados alcanza los 565.000, lo que supone el 0,6% del empleo total de los países desarrollados. Se estima que para 2008, esta cifra habrá ascendido hasta alcanzar 1,2 millones de empleos (1,3% del total).
OCDE	2005	varios	Se encuentra poca evidencia a favor de un impacto negativo de la deslocalización sobre el empleo a nivel sectorial.
Egger y otros	2003	Austria	Comparando los efectos del incremento en la penetración de las importaciones, el deterioro en la relación real de intercambio y la deslocalización, se encuentra que esta última es la que tiene un impacto más negativo sobre el empleo.
Egger y otros	2005	Austria	La deslocalización de un sector puede tener efectos sobre el empleo de otros sectores, dado que unas industrias dependen de otras. En consecuencia el efecto total de la deslocalización sobre el empleo será mayor que el que se produce sobre el propio sector.
Aubert y Sillard	2005	Francia	Entre 1995 y 2001, se han deslocalizado aproximadamente 13.500 empleos en las manufacturas al año. La mitad de ellos se han dirigido a países en desarrollo, especialmente a China. Algunos sectores se encuentran más expuestos, como textil y confección, pero el fenómeno alcanza a todos los sectores.
Geishecker	2005	Alemania	La deslocalización hacia el centro y el este de Europa ha reducido la demanda de trabajadores poco cualificados en Alemania. Debido a la rigidez de salarios esto se ha traducido en desempleo. El tamaño del efecto es parecido al que impone el progreso tecnológico.
Marin	2004	Alemania y Austria	La ampliación hacia el este conlleva pérdidas pequeñas de empleo, dado que los trabajadores de Europa del Este no compiten con los de Austria y Alemania. Los bajos costes salariales de los nuevos países contribuyen a incrementar la competitividad de las empresas austriacas y alemanas.
Becker y otros	2005	Alemania y Suecia	Las multinacionales alemanas son más proclives que las suecas a deslocalizar las ramas productivas más intensivas en trabajo altamente cualificado. En ambos casos se produce una sustitución de empleos en la matriz por empleos en la filial
Blomström, Fors y Lipsey	1997	Suecia	La deslocalización hacia países pequeños en desarrollo produce un incremento del empleo en el establecimiento matriz (especialmente white collar). En lugar de sustitución se produce un aumento del empleo total.
Braconier y Ekholm	2000	Suecia	Se encuentra evidencia de sustitución de empleo entre matriz y filiales localizadas en otros países desarrollados, pero no hay evidencia de que ocurra lo mismo con las filiales de los países subdesarrollados.
Braconier y Ekholm	2001	Suecia y Centro y Este Europa	La expansión del empleo en las filiales del este y centro de Europa ha afectado negativamente al empleo en el resto de países europeos, especialmente en los de bajos salarios.
Amiti y Wei	2005	Reino Unido y Estados Unidos	A nivel sectorial no existe una relación negativa entre crecimiento del empleo y deslocalización. A nivel de empresa, en Estados Unidos, se encuentra un pequeño efecto negativo sobre el empleo que desaparece al agregar. Este efecto sugiere que los trabajadores desplazados consiguen encontrar trabajo en otras industrias en crecimiento.
Mann	2003	Estados Unidos	Se prevé que la deslocalización de algunos servicios de tecnologías de la información incremente la demanda de trabajadores de alto valor añadido en este sector en Estados Unidos.

ESTUDIO	AÑO	PAÍS	RESULTADOS
Efectos redistributivos			
Bazen y Cardebat	2001	Francia	La deslocalización tuvo entre 1985 y 1992 un efecto negativo sobre el trabajo no cualificado, incrementando la desigualdad salarial.
Strauss-Kahn	2003	Francia	La deslocalización es responsable de entre el 11 y el 15% del cambio en el empleo a favor de los trabajadores cualificados entre 1977 y 1985, y del 25% entre 1985 y 1993.
Geishecker y Görg	2004	Alemania	El salario de los trabajadores no cualificados descendió un 1,8% durante los 90 como resultado de la deslocalización, mientras que el de los cualificados se incrementó un 3,3%.
Anderton y Brenton	1999	Reino Unido	La deslocalización en el sector textil es responsable del 40% del incremento en la desigualdad salarial y de un tercio del cambio en la estructura del empleo.
Hijzen	2003	Reino Unido	La deslocalización es responsable del 12% del incremento en la desigualdad salarial de los 90.
Hijzen y otros	2005	Reino Unido	La deslocalización ha tenido un fuerte impacto negativo sobre la demanda de trabajadores no cualificados en las industrias manufactureras del Reino Unido.
Feenstra y Hanson	1996	Estados Unidos	La deslocalización se encuentra detrás del 31-51% del incremento en la demanda de trabajo cualificado durante los años 80.

Fuente: Elaboración propia a partir de Belessiotis, Levin y Veugelers (2006) *EU competitiveness and industrial location*

Por lo que se refiere al efecto sobre la productividad, los estudios llevados a cabo en los distintos países sugieren que la deslocalización mejora los resultados de las empresas, al permitirles reducir sus costes y mejorar la eficiencia de sus procesos productivos.

Respecto al impacto de la deslocalización sobre el empleo, se observa que en general se produce un efecto sustitución de los puestos de trabajo situados en el país por puestos de trabajo localizados en el extranjero. Es decir, la deslocalización produce un efecto negativo sobre la creación de empleo nacional. No obstante, existen algunas excepciones, en las que la deslocalización de una parte de los empleos induce un efecto indirecto sobre el resto de tal forma que el impacto final sobre la creación de puestos de trabajo es positivo en el país de origen. Independientemente del signo, muchos de los trabajos destacan que el tamaño global del ajuste es muy limitado, de tal manera que las variaciones en el empleo son muy pequeñas respecto a la magnitud de las mejoras que induce la deslocalización. En el ámbito sectorial, la mayoría de los estudios se centran en las manufacturas. Sin embargo, algunos trabajos llevados a cabo para el sector servicios muestran que muchos de los puestos de trabajo de este sector son también susceptibles de ser trasladados.

Por último, los estudios centrados en los aspectos redistributivos de la deslocalización destacan el incremento en la desigualdad de la renta que provoca el fenómeno. La razón se encuentra en que la deslocalización produce un incremento en el país de origen de la demanda de trabajadores altamente cualificados, mientras que reduce la de trabajadores sin cualificación. Por una parte, los trabajadores que han perdido su empleo, que suelen pertenecer a ramas de bajo valor añadido, tienen dificultad para encontrar un nuevo empleo con el mismo nivel de remuneración, por lo que reducen su nivel de renta, bien porque quedan en paro, bien porque se ven obligados a aceptar un salario menor. Por otra parte, la mejora global de eficiencia que induce la deslocalización, que impulsa el crecimiento de las actividades de alto valor añadido, hace crecer la demanda de trabajadores de elevada cualificación, por lo que aumenta la renta de este tipo de empleados.

En definitiva, como se ha visto a lo largo de este epígrafe, tanto desde un punto de vista teórico como empírico, la deslocalización produce efectos macroeconómicos complejos de estimar y serán necesarias futuras investigaciones para obtener resultados más concluyentes. Como se verá más adelante, la realización de este tipo de trabajos está muy condicionada por la escasez de datos disponibles.

3. EL FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN EN ESPAÑA

El estudio directo de los procesos de deslocalización en España, desde un punto de vista empírico, es prácticamente imposible en la actualidad, debido a la ausencia de información estadística oficial sobre el fenómeno¹⁴. Por ello, la mayoría de autores interesados en el análisis de la deslocalización lo han hecho bien a través del estudio de casos¹⁵, bien a través de datos relacionados de alguna manera con dichos procesos¹⁶, entre los que destacan aquellos que emplean las estadísticas de Inversión Exterior Directa (IED).

En este documento, se ha optado por presentar el análisis empírico de la deslocalización en España dividido en tres partes, cada una de las cuales está dedicada a un aspecto económico relevante para la comprensión del fenómeno. La primera variable considerada clave en el análisis de los procesos de deslocalización es la competitividad; en consecuencia, se presenta un apartado dedicado al estudio descriptivo de los principales rasgos de la competitividad de la economía española en los años recientes. En segundo lugar, se dedica otro apartado a la IED, dada la preponderancia de esta variable en la literatura como fuente estadística para el estudio de la deslocalización; dicho apartado recoge un análisis descriptivo de los flujos de desinversión extranjera directa en España, así como una síntesis de los principales trabajos académicos acerca del tema. Por último, se analiza la relación entre actividades tecnológicas y grado de deslocalización, intentando elucidar si son los sectores más dinámicos en I+D+i los que están experimentando una mayor actividad deslocalizadora o viceversa.

3.1. La competitividad de la economía española

En el apartado 2.1 acerca de los factores determinantes de las decisiones de deslocalización, se han revisado los motivos esenciales, ofrecidos por la teoría económica, subyacentes a las elecciones de localización de las empresas. Todos estos factores, globalmente considerados, determinan el nivel de competitividad de una economía, es decir las ventajas que ofrece un determinado país a las empresas que se localizan en él de cara a hacer frente a la competencia¹⁷. Por lo tanto, la competitividad de las economías tiene una gran importancia en la comprensión de los procesos de deslocalización, al tratarse de una variable que se encuentra en la raíz de tales fenómenos. Al mismo tiempo, constituye un aspecto que ha sido ampliamente analizado y para cuyo estudio se encuentra disponible una gran variedad de datos.

En el caso de España, parece bastante claro que el incremento en la actividad de deslocalización que está teniendo lugar recientemente responde, al menos parcialmente, a algunos problemas de competitividad que viene sufriendo desde hace años la economía de nuestro país. De esta forma, el análisis de los principales indicadores de competitividad de la economía española proporciona algunas pistas, en el ámbito macroeconómico, acerca de los procesos de deslocalización.

¹⁴ Véase Belessiotis, Levin y Veugelers (2006).

¹⁵ Véase Fernández-Otheo y Myro (1995), Myro y Fernández-Otheo (2004) y Cuervo García y Guillén (2005).

¹⁶ Véase, por ejemplo, Fernández-Otheo y Myro (2004) o Merino (2003).

¹⁷ Por su proximidad semántica, se suelen confundir con cierta frecuencia los términos competencia y competitividad. En general se entiende por competencia el grado de exigencia existente en un mercado para poder sobrevivir en él. Así, puede hablarse de competencia entre empresas, entre países, etc. Por su parte, la palabra competitividad se utiliza para referirse a las posibilidades que dichas empresas o países tienen para hacer frente con éxito a la competencia. De esta forma, se dice que una empresa o país es competitivo en el mercado de referencia si posee características que hacen probable su supervivencia en él.

Como señalan S. Bravo y E. Gordo, en su artículo publicado en 2003 por el Servicio de Estudios del Banco de España, *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*, el análisis de la competitividad de una economía evalúa su capacidad de adaptación, así como sus posibilidades de crecimiento a medio y largo plazo. Los instrumentos e indicadores utilizados para tal fin han ido evolucionando a lo largo del tiempo en paralelo con el desarrollo de nuevas formulaciones en el campo de la teoría económica. De esta forma, puede hablarse de dos enfoques: el enfoque tradicional, centrado en los resultados comerciales y sus determinantes más directos, por una parte, y el enfoque estructural, basado en la productividad y sus factores explicativos, por otra. En la Tabla 6 se recopilan los indicadores fundamentales relacionados con cada uno de estos enfoques:

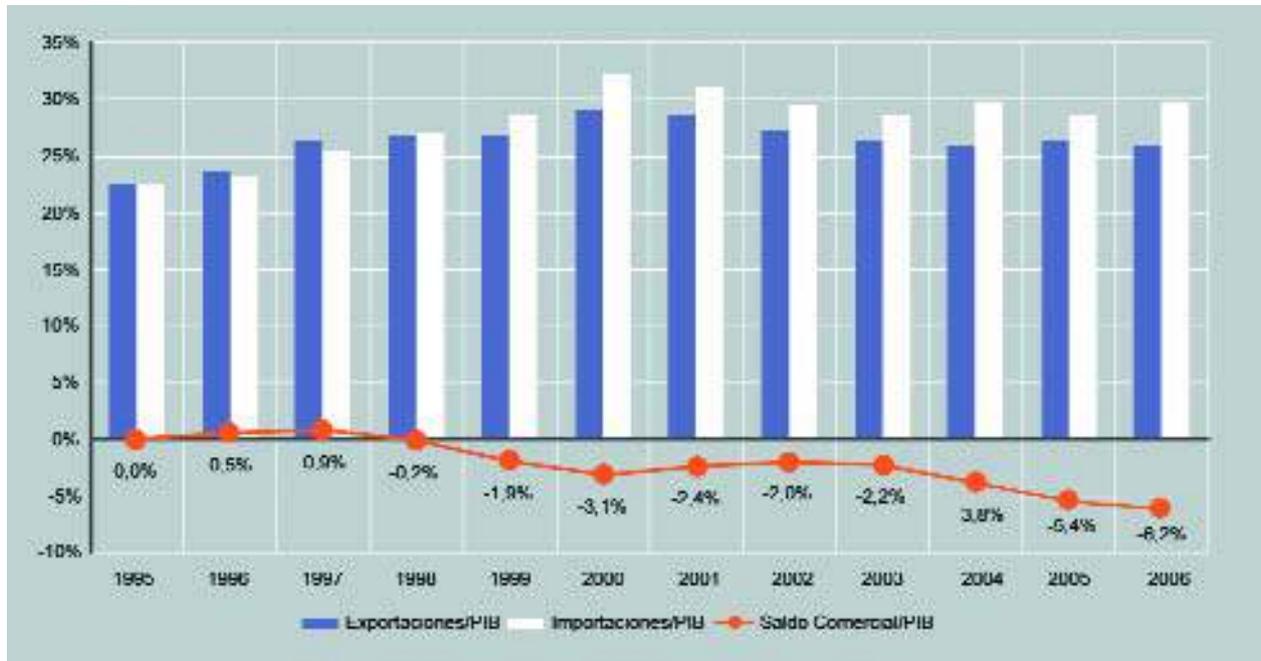
Tabla 6: Indicadores de competitividad – Enfoque tradicional y estructural

Indicadores de competitividad			
	Definición de competitividad	Indicadores de comportamiento	Factores determinantes
ENFOQUE TRADICIONAL	Capacidad para mantener o incrementar de forma sostenida la presencia en los mercados internacionales	<ul style="list-style-type: none"> ● Saldo comercial ● Cuotas de exportación en los mercados mundiales ● Penetración de las importaciones en el mercado interno 	<ul style="list-style-type: none"> ● Tipo de cambio nominal ● Costes, precios y rentabilidad relativa de los exportadores y de los productores de bienes comercializables
ENFOQUE ESTRUCTURAL	Capacidad para mantener o incrementar de forma sostenida los niveles de bienestar social	<ul style="list-style-type: none"> ● PIB per cápita ● Productividad (PTF) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dotación / utilización factores productivos: stocks de capital físico (incluidas infraestructuras), tecnológico y humano ● Capacidad de innovar ● Especialización productiva ● Eficiencia en el funcionamiento de los mercados ● Características de la organización empresarial

Fuente: Bravo, S. y E. Gordo (2003) *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*

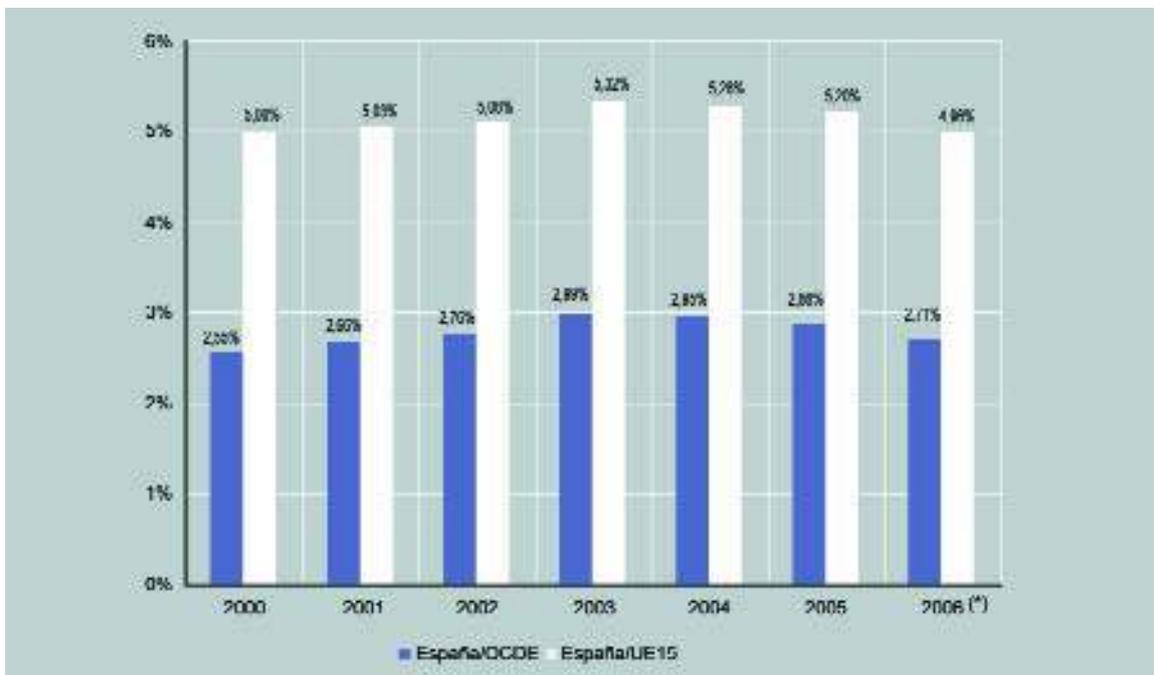
Según el enfoque tradicional, la competitividad se define como la capacidad de una economía para mantener o incrementar de forma sostenida su posición en el comercio internacional. De esta forma, se consideran como principales indicadores el saldo comercial (diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios), la cuota de las exportaciones del país sobre el total mundial o de una zona geográfica de referencia, y, por último, la penetración de las importaciones en el mercado nacional (peso de las importaciones de bienes y servicios sobre la demanda nacional). En los Gráficos 4, 5 y 6 se muestra, respectivamente, la evolución reciente de cada uno de estos indicadores para la economía española:

Gráfico 4: Exportaciones e importaciones de bys y Saldo comercial como % del PIB, España



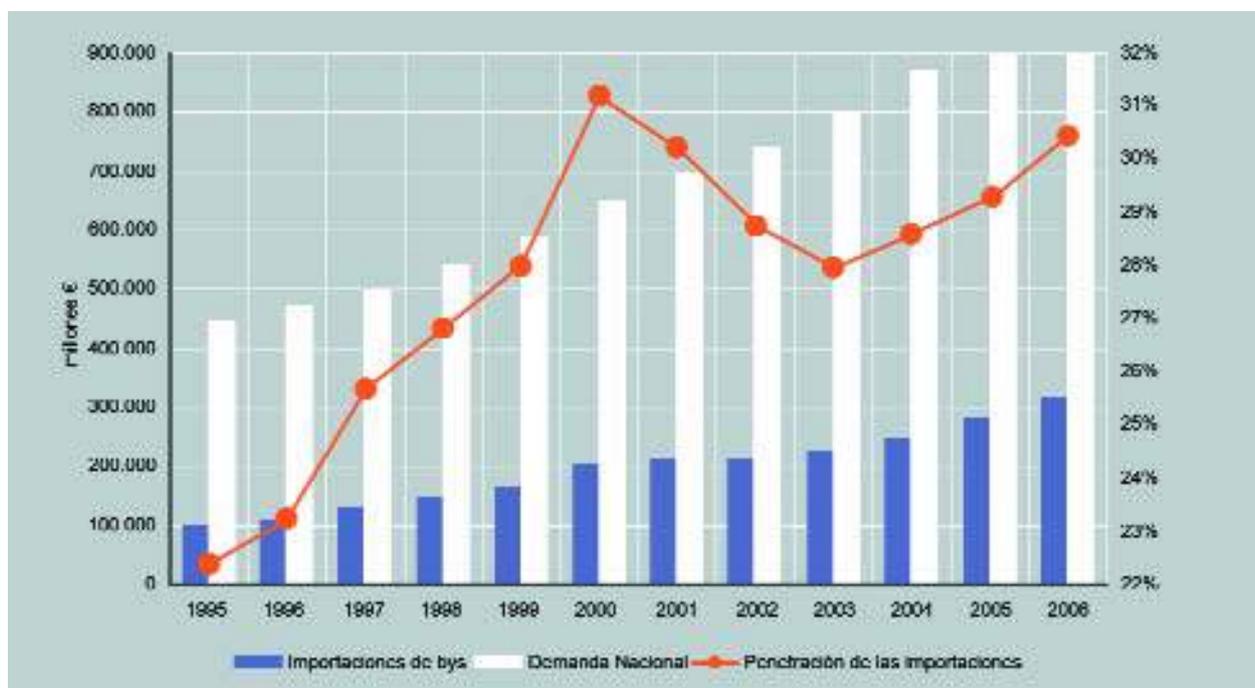
Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional de España (INE)

Gráfico 5: Cuota de exportaciones españolas frente a la OCDE y UE15



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Mensual de Estadística (INE). (*) El año 2006 sólo incluye los 10 primeros meses

Gráfico 6: Penetración de las importaciones españolas en el mercado nacional



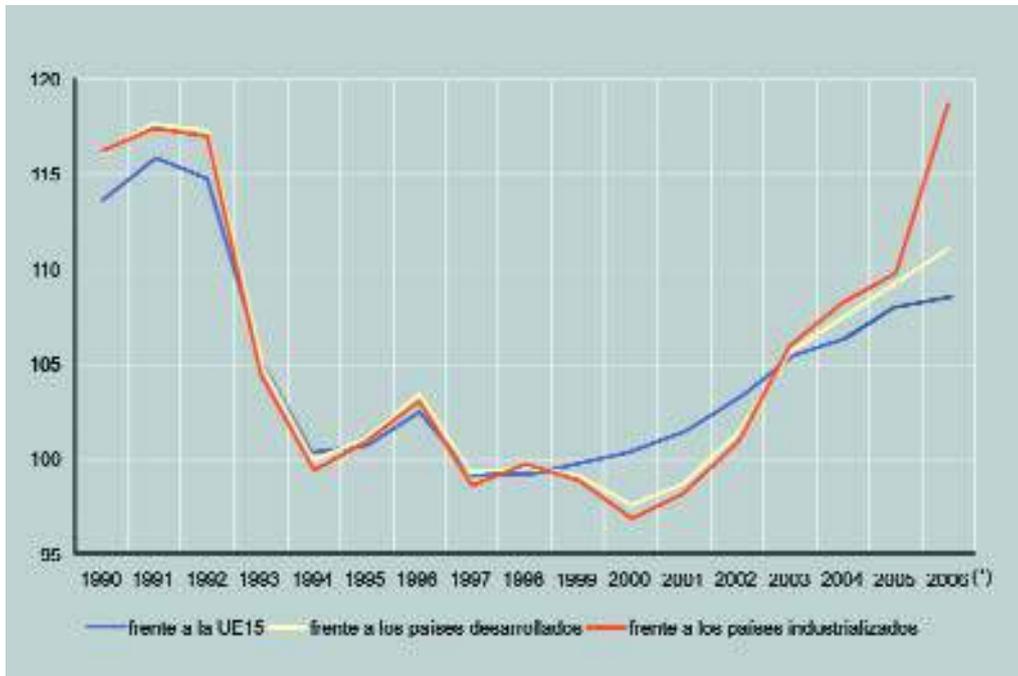
Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional de España (INE)

Como puede apreciarse, el saldo comercial de bienes y servicios de la economía española se ha ido deteriorando desde el año 1997, para alcanzar un mínimo del -6,2% del PIB en 2006. Obsérvese, en los Gráficos 5 y 6, cómo en el año 2006 la presencia relativa de exportaciones españolas en el mundo decrece, mientras que las importaciones aumentan más rápido que la demanda nacional. Estas cifras muestran que, tras una leve recuperación de la balanza comercial, de carácter coyuntural entre los años 2000 y 2003, probablemente existen problemas de competitividad comercial en la economía española.

Según los expertos¹⁸, tras este incremento del déficit comercial de la balanza española, se esconden, por una parte, factores transitorios como el alza del precio del petróleo, la crisis de las exportaciones de automóviles o la coyuntura turística y, por otra parte, factores de carácter más estructural, como el mayor crecimiento de los precios españoles frente al área euro, la imperfecta adecuación de la estructura productiva de la economía de España a los cambios de la demanda mundial, orientada a bienes cada vez más intensivos en tecnología, o la intensidad importadora de bienes de equipo. En los Gráficos 7, 8 y 9, puede apreciarse la negativa evolución de la situación competitiva de la economía española en términos de precios y costes:

¹⁸ Véase, por ejemplo, la intervención del Director General del Servicio de Estudios del Banco de España, J.L. Malo de Molina, de marzo de 2006, sobre *Competitividad y convergencia real*, a la que puede accederse en la página: <http://www.bde.es/prensa/intervenpub/diregen/servi/servi100306.pdf>.

Gráfico 7: Índices de competitividad de la economía española, basados en precios de consumo



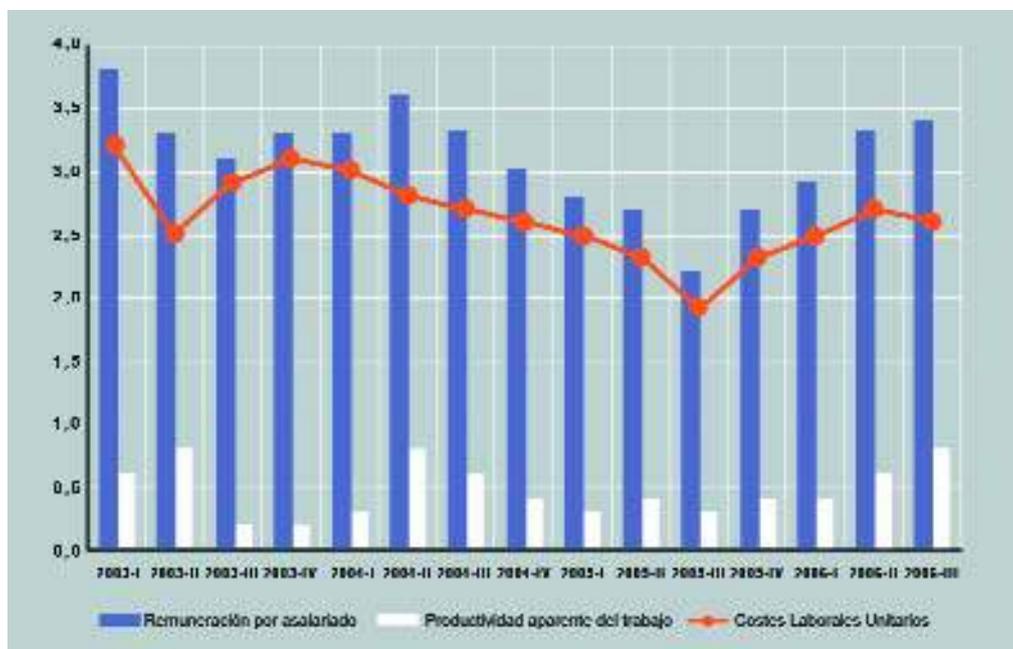
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico (Banco de España). (*)En 2006 cambia ligeramente el listado de países incluidos en cada grupo

Gráfico 8: Costes laborales unitarios en España y la Zona Euro, tasas de variación interanual



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico (Banco de España)

Gráfico 9: Evolución de los costes laborales unitarios de la economía española por componentes, tasas de variación interanual



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico (Banco de España)

En el Gráfico 7 se muestra la evolución del índice de competitividad basado en precios de consumo que ofrece el Banco de España en su Boletín Estadístico¹⁹. Puede observarse la ganancia de competitividad que experimentó la economía española tras las sucesivas devaluaciones de la peseta a principios de los 90. Asimismo, puede apreciarse la pérdida de competitividad que se viene produciendo desde el año 2000 (e incluso desde 1998 si nos restringimos al ámbito de la Unión Europea), como consecuencia de la mayor inflación relativa de nuestro país.

¹⁹ Este índice se construye básicamente comparando los precios de consumo de España con los del área de referencia, teniendo en cuenta todos los costes a los que debe hacer frente el consumidor, como el cambio de divisas, por ejemplo. Su valor es 100 en el año 1999. La serie original tiene periodicidad mensual, por lo que se ha anualizado para construir el Gráfico 11. La interpretación del índice es la siguiente: un aumento del mismo indica un empeoramiento de la competitividad precio de la economía española y viceversa. El grupo de países desarrollados incluye los de la UE15 más Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza. El de los países industrializados incluye los anteriores y Corea del Sur, Hong-Kong, Malasia, Méjico, Singapur, Taiwán y Tailandia.

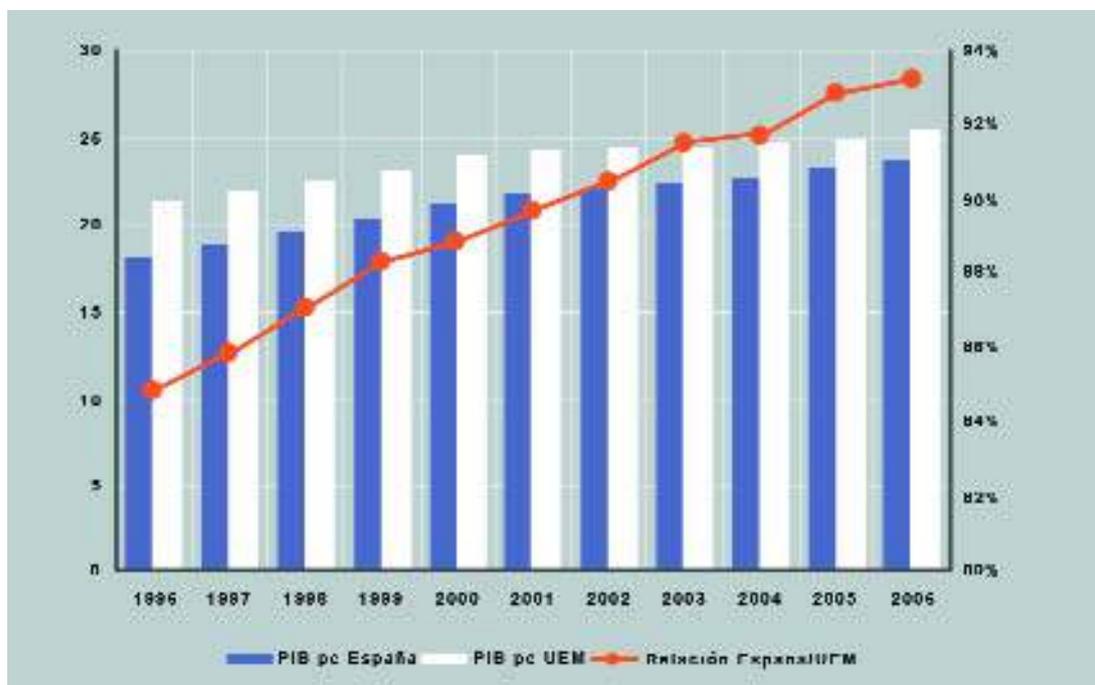
Por lo que respecta a los costes, se suele utilizar como indicador de competitividad los costes laborales unitarios, medida que relaciona la remuneración por asalariado con la productividad aparente del factor trabajo. El Gráfico 8 pone de manifiesto la reciente erosión de la competitividad de la economía española respecto a la Zona Euro, en términos de este indicador. A pesar de la desaceleración que ha experimentado el crecimiento de los costes laborales unitarios en el periodo 2004-2005, se ha producido un nuevo incremento en su tasa de variación desde finales de 2005, que no ha remitido hasta el tercer trimestre de 2006. En el Gráfico 9 puede apreciarse la descomposición de los costes laborales unitarios en remuneración por asalariado y productividad del trabajo²⁰. Como es fácil observar, en España el elevado ritmo de crecimiento de los costes laborales unitarios ha venido dado tanto por el rápido incremento en la remuneración por asalariado como por el escaso dinamismo de la productividad aparente del factor trabajo.

La visión tradicional (o comercial) de la competitividad pronto se fue completando con los nuevos desarrollos teóricos. La razón, como explican Bravo y Gordo (2003), es que según el primer enfoque el único medio que pueden utilizar las empresas (y por agregación los países) para ser competitivos es la reducción de costes y precios, mientras que en la realidad se usan otros mecanismos, como la diferenciación del producto, la inversión en I+D+i o, incluso, la creación de barreras de entrada mediante el gasto en publicidad. De esta forma, el concepto de competitividad y los indicadores para su medición se fueron enriqueciendo. Según el enfoque estructural, la competitividad de una economía se define como su capacidad para mantener e incrementar de forma sostenida los niveles de bienestar social de sus ciudadanos. En este contexto, para fortalecer la competitividad cobran mayor importancia variables de carácter más estructural, como la inversión en capital humano o tecnológico y en actividades de I+D+i, más allá de la mera reducción de precios y costes productivos.

Siguiendo esta definición, el PIB per cápita aparece como el principal indicador de la competitividad estructural de los países, al tratarse de la medida cuantitativa de bienestar más comúnmente utilizada. En el caso de España, un buen indicador de este tipo es el que se muestra en el Gráfico 10.

²⁰ Este índice se construye básicamente comparando los precios de consumo de España con los del área de referencia, teniendo en cuenta todos los costes a los que debe hacer frente el consumidor, como el cambio de divisas, por ejemplo. Su valor es 100 en el año 1999. La serie original tiene periodicidad mensual, por lo que se ha anualizado para construir el Gráfico 11. La interpretación del índice es la siguiente: un aumento del mismo indica un empeoramiento de la competitividad precio de la economía española y viceversa. El grupo de países desarrollados incluye los de la UE15 más Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza. El de los países industrializados incluye los anteriores y Corea del Sur, Hong-Kong, Malasia, Méjico, Singapur, Taiwán y Tailandia.

Gráfico 10: Convergencia del PIB per cápita de España con la UE15



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Síntesis de Indicadores Económicos (Banco de España)

En este gráfico se ilustra la convergencia de la economía española con los estándares europeos. Si bien el avance ha sido notable en los últimos diez años, pasando del 84,8% del PIB per cápita de la UE en 1996 al 93,2% en 2006, cabe destacar que siguiendo este ritmo de convergencia sería necesaria otra década para alcanzar la media europea.

Más allá de conocer si es satisfactorio el nivel de bienestar alcanzado, el calificativo de competitivo en el sentido estructural implica que dichos niveles sean sostenibles en el tiempo, por lo que es necesario analizar cuáles han sido las fuentes que han sustentado el crecimiento económico. El Gráfico 11 muestra la descomposición del incremento del PIB per cápita en sus tres componentes, esto es, productividad aparente del trabajo, tasa de actividad y tasa de empleo²¹.

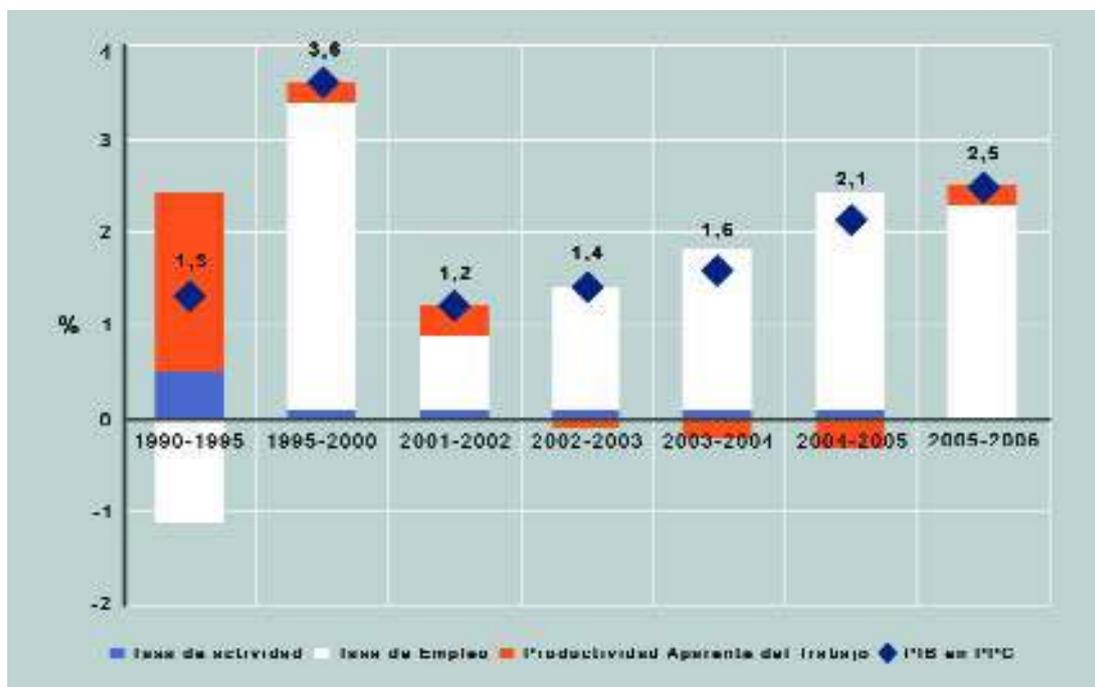
²¹ El crecimiento del PIB pc puede expresarse como la suma de los crecimientos de la productividad aparente del trabajo, la tasa de actividad y la tasa de empleo:

$$\begin{aligned}
 PIB\ pc &= \frac{PIB}{Población\ total} = \frac{PIB}{Población\ Ocupada} \times \frac{Población\ Activa}{Población\ Total} \times \frac{Población\ Ocupada}{Población\ Activa} = \\
 &= Pvdad.\ Aparente\ del\ Trabajo \times Tasa\ de\ Actividad \times Tasa\ de\ Empleo
 \end{aligned}$$

Por tanto:

$$crecimiento\ (PIB\ pc) \cong (Pvdad.\ Aparente\ del\ Trabajo) + crecimiento\ (Tasa\ de\ Actividad) + crecimiento\ (Tasa\ de\ Empleo)$$

Gráfico 11: Descomposición del crecimiento del PIB per cápita, tasas de variación media anual



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Síntesis de Indicadores Económicos (Banco de España)

Como puede apreciarse, tras la crisis de principios de los 90, en la que se destruyeron muchos puestos de trabajo y en la que, por lo tanto el empleo contribuyó negativamente al crecimiento, desde el año 1995 ha sido precisamente la creación de empleo el factor que ha sustentado en mayor medida las tasas positivas de variación del PIB per cápita. Por el contrario, la productividad aparente del trabajo ha contribuido muy escasamente al crecimiento económico. Es especialmente preocupante el mal comportamiento que ha presentado la productividad en el periodo 2002-2005, con tasas negativas de variación. No obstante, cabe destacar el hecho de que en el último año, a pesar de haber mantenido un ritmo muy fuerte de crecimiento del empleo (2,3%), se ha alcanzado una tasa positiva de variación de la productividad laboral del 0,2%.

Los factores que pueden explicar los cambios en la productividad del trabajo son de dos tipos²²: por un lado, las dotaciones de capital por trabajador (tanto físico, como tecnológico y humano), y por otro, lo que se conoce como “productividad total de los factores” (PTF) y que incluye todo aquello que afecta al crecimiento del PIB y que no viene recogido por la intensidad de utilización de los factores productivos, como por ejemplo, el espíritu empresarial, la calidad del sistema financiero, la estabilidad institucional o el esfuerzo inversor en I+D+i. En la Tabla 7 se recoge la evolución de

²² Para una excelente revisión sobre la evolución y determinantes de la productividad en España véase Segura, J. y otros (2006) *La productividad en la economía española*. En esta obra se dividen los factores que afectan a la productividad en cinco grupos: 1) Grado de utilización de los factores productivos; 2) Calidad de los factores productivos; 3) Condiciones de estabilidad macroeconómica; 4) Grado de eficacia en el funcionamiento de los mercados; y, por último, 5) Dotación de infraestructuras públicas.

España, respecto a los países que forman parte de la UEM, en los determinantes de la productividad del trabajo. Como es fácil observar, la intensidad de utilización de los distintos tipos de capital ha evolucionado positivamente en general, a pesar de que el nivel de capital tecnológico se encuentra solamente en torno al 50% del de la Unión Europea. Aun así, queda claro que la principal responsable del mal comportamiento de la productividad del trabajo ha sido la PTF, que desde 1995 no ha dejado de alejarse año tras año de la media europea.

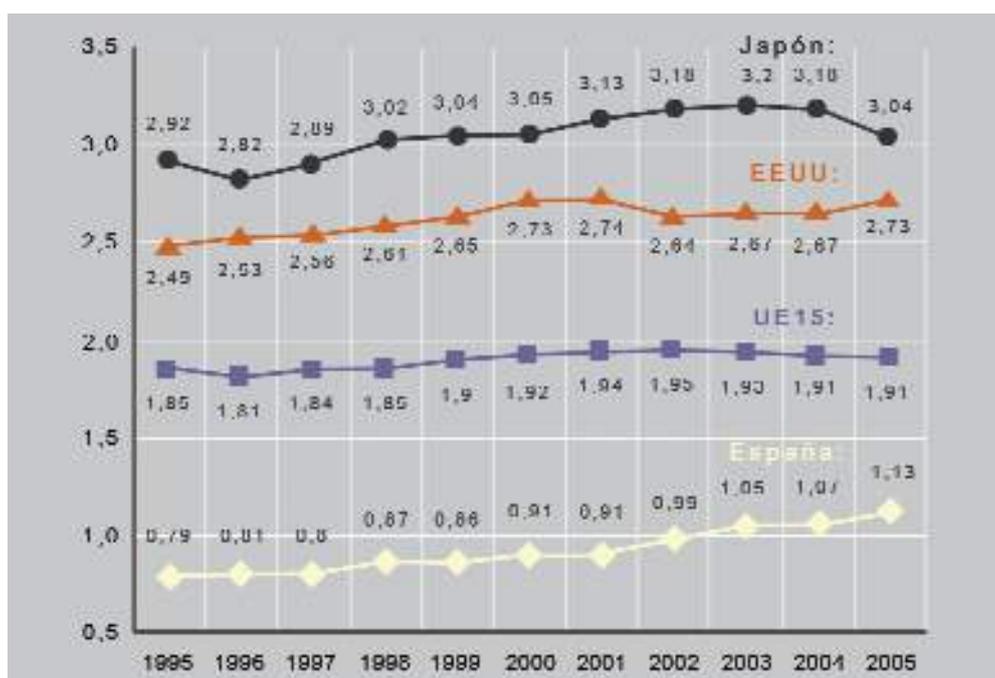
Tabla 7: Indicadores complementarios de convergencia entre España y la UEM

Relación España/UE15	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
PTF(Índice 1995=100)	100,0	95,8	95,6	95,4	93,7	92,9	91,8
Capital físico	99,0	94,4	94,7	95,0	94,1	93,5	93,8
Capital tecnológico	54,4	54,7	54,3	54,6	55,9	n.d.	n.d.
Capital humano	87,4	91,7	93,1	93,5	93,3	94,9	n.d.

Fuente: Banco de España, Síntesis de Indicadores Económicos

Como ya se ha señalado, uno de los principales factores que se encuentran detrás de los malos resultados en productividad de la economía española es su escasa inversión en actividades de I+D+i. El Gráfico 12 muestra como, a pesar de la tendencia creciente que presenta el gasto en I+D en relación al PIB, el nivel de esfuerzo se encuentra todavía muy alejado de los estándares europeos, de Estados Unidos y Japón.

Gráfico 12: Gasto interno total en I+D como % del PIB



Fuente: Banco de España, Síntesis de Indicadores Económicos

Los problemas de competitividad que la escasa inversión en I+D acarrea a largo plazo ya han sido puestos de relieve en múltiples ocasiones desde que en el año 2000 el Consejo Europeo estableciera, como uno de los objetivos de la Estrategia de Lisboa, alcanzar el 3% de inversión en I+D sobre el PIB en el año 2010. El Gobierno español ha planteado un objetivo menos ambicioso pero más realista: conseguir una inversión del 2% del PIB en I+D en el mismo año. Dicho objetivo se integra dentro de un paquete muy amplio de medidas bajo el nombre de Plan Ingenio 2010. Este programa pretende paliar, mediante políticas concretas y un fuerte respaldo presupuestario, el retraso español en el ámbito de la I+D+i.

3.2. Los flujos de Inversiones Exteriores Directas (IED).

Una de las medidas más comúnmente utilizada en el estudio de los procesos de deslocalización es la IED. Estas estadísticas recogen, a grandes rasgos, dos magnitudes fundamentales²³: la inversión de los no residentes en España (entradas de IED) y la inversión de los españoles en el extranjero (salidas de IED). Cada una de estas magnitudes puede haber registrado aumentos (inversión bruta) o descensos (desinversión o liquidación de inversión). La diferencia entre la inversión bruta y las liquidaciones es la inversión neta, es decir el incremento neto de inversión extranjera en España en el caso de las entradas de IED, o bien el incremento neto de inversión española en el exterior si se trata de las salidas de IED (véase la Figura 1).

Figura 1: Relación entre IED y deslocalización



Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la Figura 1, los casos de deslocalización (tal y como ha sido definido el concepto en el apartado 1 de este trabajo) se ubican en las rúbricas “desinversión de entradas de IED” e “inversión bruta de salidas de IED”, si bien no es posible con las series de datos disponibles esclarecer qué porcentaje de estos apartados es deslocalización y qué parte no lo es. Por tanto, si bien puede ser ilustrativo analizar las cifras de IED y revisar los trabajos realizados en este campo para el caso

²³ Para unas definiciones más técnicas véase, por ejemplo, la nota metodológica de la publicación del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005) *Flujos de inversiones exteriores directas*.

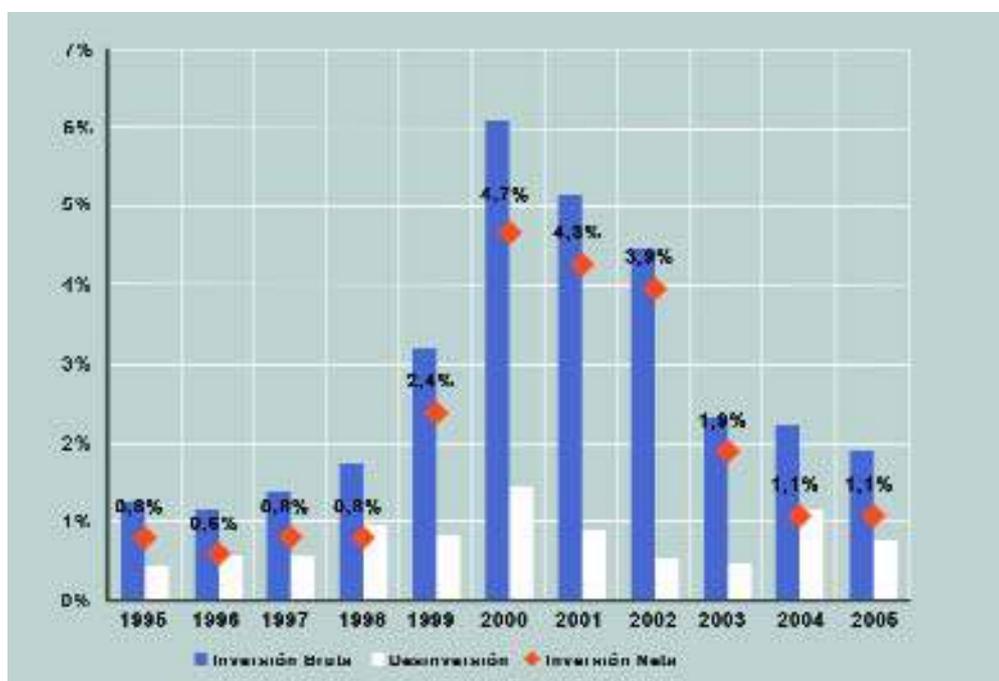
de España, conviene no olvidar que los movimientos de IED pueden proporcionar pistas sobre el fenómeno de la deslocalización, pero en ningún caso caracterizarlo perfectamente.

Por otra parte, de los dos casos comentados anteriormente, este apartado se centrará en el primero (desinversión de las entradas de IED), al igual que se hace en los trabajos empíricos analizados. La razón es que, como ya se ha señalado en el apartado 2.2, el tipo más perjudicial de deslocalización es la protagonizada por empresas multinacionales que trasladan sus procesos productivos de España a otros países.

Por lo que se refiere a las fuentes estadísticas, en el caso de España, existen la Balanza de Pagos, del Banco de España, y el Registro de Inversiones, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Aparte de las diferencias metodológicas que existen entre ambas, la principal distinción para los objetivos de este epígrafe es que la segunda ofrece tanto las cifras de inversión bruta como neta (lo que permite calcular la desinversión), mientras que la primera no. Asimismo, el Registro ofrece una desagregación sectorial que no tiene la Balanza. En el plano internacional, se utilizarán los datos de la UNCTAD, que se nutren de los datos registrales.

En el Gráfico 13 puede contemplarse la evolución de las entradas de IED en España, durante el periodo 1995-2005.

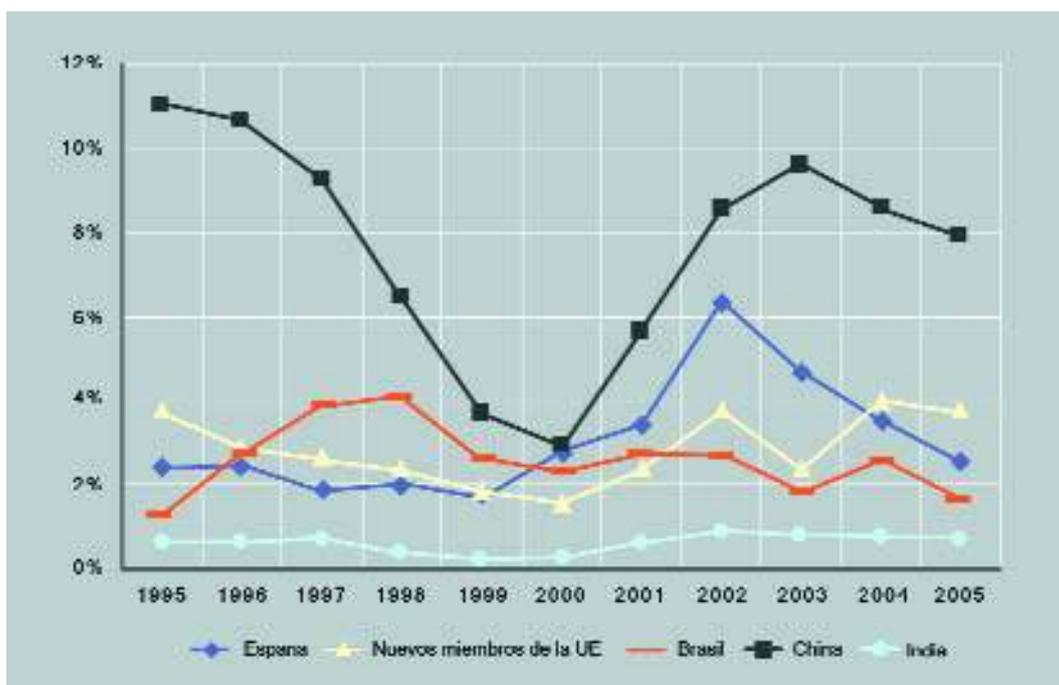
Gráfico 13: Entradas de IED, principales magnitudes como % del PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

Atendiendo tanto a la inversión bruta como a la neta, se distinguen claramente dos periodos en la evolución de las entradas de IED: hasta el año 2000, se observa una tendencia creciente, alcanzando en ese año la inversión neta un máximo del 4,7% del PIB; a partir de entonces se produce una brusca caída, al no acompañar las entradas de inversión extranjera el crecimiento de la economía. Este perfil es reproducido también por la desinversión, que presenta un pico en el año 2000 y otro en 2004. La principal razón de este comportamiento de los flujos de inversión se encuentra, probablemente, en los avances del proceso de integración de la UE. Por una parte, las exigencias impuestas por el Tratado de Maastricht y el cumplimiento por parte de España de las mismas en 1999 hizo mejorar la imagen de nuestro país entre los inversores extranjeros como posible destino de sus actividades productivas, produciéndose una fuerte entrada de IED. Posteriormente, el anuncio de nuevas incorporaciones de países europeos a la Unión, que se produjo en mayo de 2004, desvió la atracción de capitales de España a estos nuevos candidatos, registrándose una caída en las entradas netas de IED en nuestro país. En el Gráfico 14 se refleja esta sustitución en la entrada de capital extranjero entre España y los nuevos miembros de la UE donde, además, puede observarse el fuerte dinamismo de los países no europeos considerados como destinos “estrella” de la deslocalización, como China, Brasil o India.

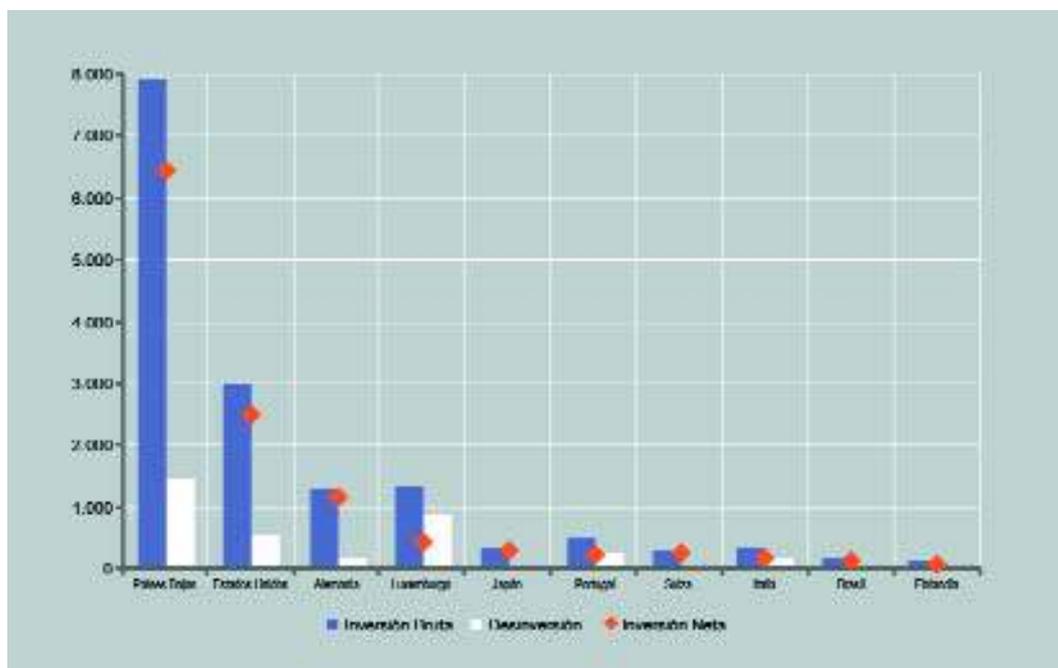
Gráfico 14: Participación en las entradas mundiales totales de IED, % variación anual



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNCTAD. Nuevos miembros de la UE: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia

Por lo que se refiere a la procedencia de la IED recibida, en el Gráfico 15 aparece reflejada la distribución entre los diez principales emisores de inversión neta hacia España en 2005, que en su mayoría son países europeos (a excepción de Estados Unidos, Japón y Brasil), destacando, muy por encima de los demás, los Países Bajos.

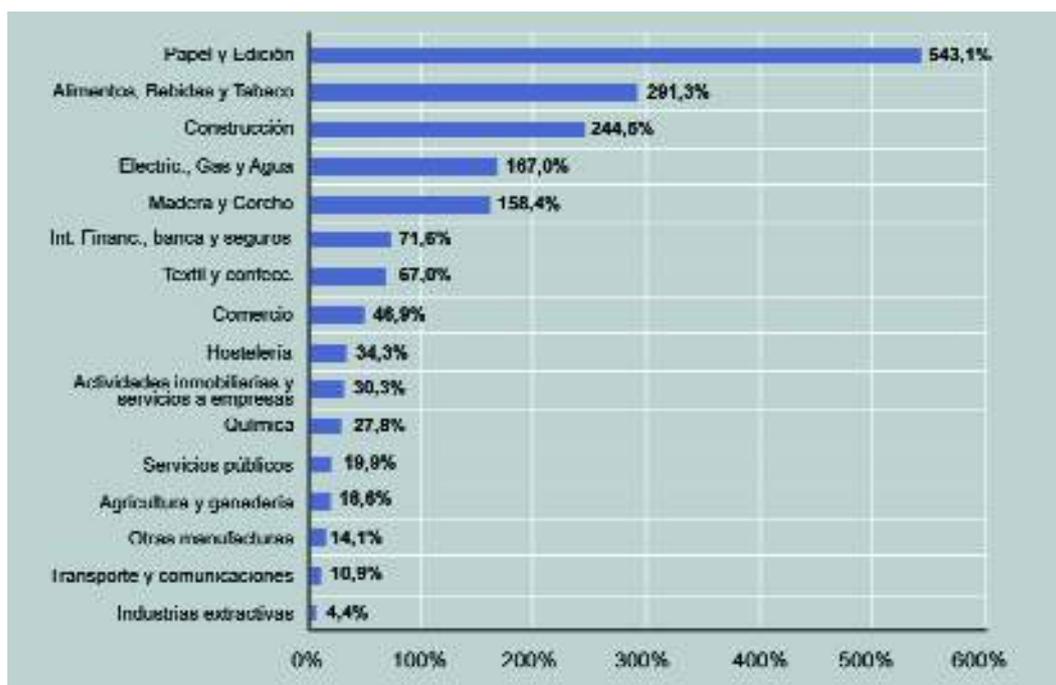
Gráfico 15: Distribución de las entradas de IED entre los principales emisores (Mill. de €), 2005



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones (MITYC)

En cuanto a la distribución territorial de la inversión bruta recibida en el año 2005, Madrid y Cataluña acaparan, respectivamente, el 53,1 y el 29,9% de las entradas.

Gráfico 16: Distribución sectorial de la desinversión como % de la inversión bruta, 2005



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones (MITYC)

El Gráfico 16, por su parte, pone de relieve cuáles son los sectores más afectados por la desinversión del capital extranjero, destacando los sectores de papel, edición y artes gráficas; alimentación, bebidas y tabaco; construcción; electricidad, gas y agua; y madera y corcho, en los que la desinversión supera el 100% de la inversión bruta (es decir, la inversión neta es negativa), y, en menor medida, los sectores de intermediación financiera, banca y seguros; y textil y de confección, en los que las liquidaciones superan el 65% de la inversión bruta.

Han sido varios los autores que en años recientes han dedicado su esfuerzo investigador al estudio de la IED en relación con el proceso de deslocalización en España. Entre estos trabajos destaca, por su amplia perspectiva, el de Fernández-Otheo y Myro (2004), titulado *Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España*. El objetivo de este estudio es esclarecer qué parte de la desinversión de las entradas de IED es deslocalización, con el fin de evaluar la importancia de este fenómeno en la economía española durante los últimos años. Para ello llevan a cabo un análisis que puede dividirse en tres etapas: estudian, en primer lugar, la evolución de los flujos de IED y desinversión; en segundo lugar, analizan los stocks de IED, así como la población de empresas extranjeras, con el fin de cuantificar cómo han afectado los cambios descritos en la primera fase al peso del capital extranjero en la economía española; por último, utilizando una base de datos construida a través de la recopilación de casos, intentan dilucidar qué parte de la desinversión producida ha correspondido a casos auténticos de deslocalización. Los resultados que obtienen muestran, en primer lugar, cómo España ha ido perdiendo atractivo como destino productivo de las multinacionales desde mediados de los 90, especialmente en los sectores avanzados en los que la posición tecnológica de España es más débil. Una segunda conclusión es que los casos de deslocalización se han dado en mayor medida entre las empresas de propiedad extranjera que entre las de capital nacional. Por último, destacan que, frente a la extendida opinión de que las actividades deslocalizadas suelen desplazarse hacia países con muy bajos salarios, el destino principal de los traslados ha sido la UE (especialmente los nuevos miembros), lo que pone de relieve la importancia de factores como la cercanía al “centro de gravedad” de Europa o la calidad del capital humano.

En este sentido, el artículo de Turrión y Velázquez (2004), *Presencia empresarial de España en los países de la ampliación: ¿una oportunidad perdida?*, analiza no sólo cuáles han sido los factores de localización que han desviado la inversión desde España hacia los nuevos países de la UE, sino también por qué motivo los inversores españoles no se han lanzado a la internacionalización de sus empresas hacia estas naciones. El estudio constata, en primer lugar, la escasa penetración española en los nuevos socios. En segundo término, el trabajo revela que los factores que han influido en la decisión de deslocalización hacia los nuevos miembros han sido: la elevada formación de su población en relación con los bajos costes salariales, el alto potencial de crecimiento económico, la elevada competitividad, su favorable sistema fiscal y, en algunos casos, su sofisticación tecnológica. Entre las causas, finalmente, de la pasividad de los inversores españoles, a pesar de las favorables condiciones de localización, destacan las escasas relaciones culturales entre los habitantes de estos países y los de España, así como las barreras idiomáticas.

Por último, hay que citar el estudio llevado a cabo en 2002 por M. Muñoz, *Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España*, en el que se evalúa el alcance del proceso desinversor acaecido en los primeros años del siglo XXI (recuérdese el pico que registraba la desinversión en 2000) así como cuáles han sido los principales sectores afectados. La principal conclusión que se obtiene es que, si bien en términos agregados el fenómeno desinversor no parece ser preocupante para la economía española en su conjunto, desde una perspectiva sectorial existen segmentos de acti-

vidad que evidencian procesos de desinversión recurrentes. Y son algunas de las actividades industriales de demanda y contenido tecnológico alto, tales como la fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos, fabricación de maquinaria y material eléctrico y electrónico, o fabricación de equipo e instrumental médico-quirúrgico, las que han experimentado una inversión neta negativa, lo cual es inquietante. Otros sectores de menor contenido tecnológico que también se han visto intensamente afectados por el proceso desinversor han sido: alimentación y bebidas, confección y peletería, y madera y corcho (baja tecnología), e industria química y fabricación de productos de caucho y plástico (tecnología media).

3.3. Las actividades de I+D+i y la deslocalización.

Es un hecho generalmente aceptado que la presencia, por una parte, de capital extranjero por los efectos arrastre que provoca como fuente adicional de financiación, y, por la otra, de empresas multinacionales, por otra, como generadoras de externalidades positivas sobre las empresas domésticas, en forma de transferencia de tecnología e inversión en capital humano, favorece la actividad innovadora de las economías, con las consiguientes repercusiones sobre la productividad y el crecimiento a largo plazo. Por este motivo, es clave analizar la relación entre procesos de deslocalización y actividades de I+D+i en la economía española, con el fin de determinar si dicho proceso está afectando a las ramas de mayor valor añadido o, por el contrario, se trata simplemente de un paso más en el camino de especialización tecnológica e internacionalización de las empresas de nuestro país.

Como ya se ha mencionado, el tipo de deslocalización más preocupante es el que supone una fuga de inversiones extranjeras en España, por lo que de nuevo este apartado centrará la atención en este subconjunto del fenómeno.

Una primera aproximación a la importancia del capital extranjero en la financiación de actividades de I+D queda recogida en los Gráficos 17 y 18, que reflejan, respectivamente, la evolución del gasto total y del gasto empresarial en I+D financiado por el sector exterior.

Gráfico 17: Gasto total en I+D financiado por el sector exterior, % del PIB

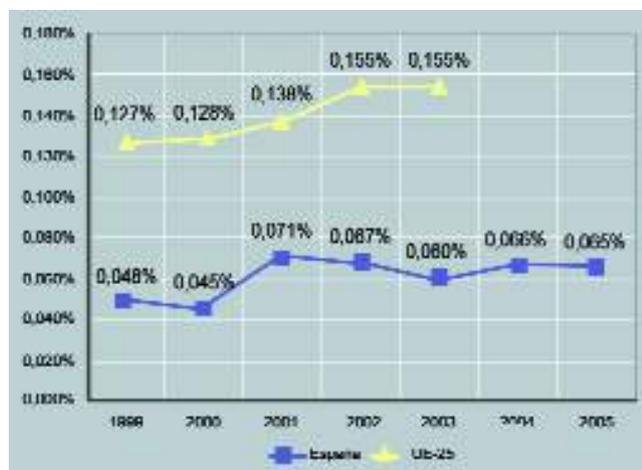
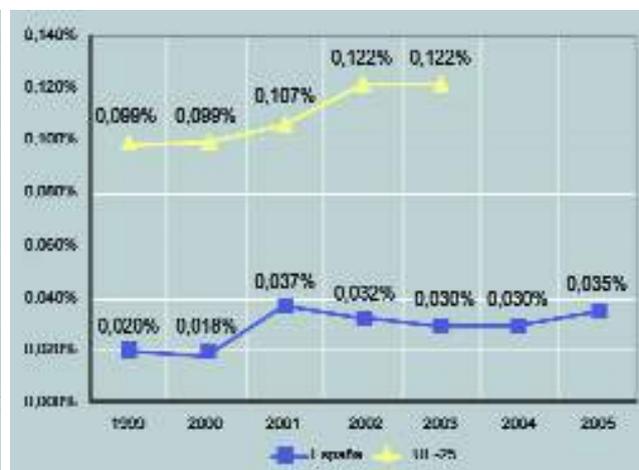


Gráfico 18: Gasto empresarial en I+D financiado por el sector exterior, % del PIB



Fuente: *Main Science and Technology Indicators*, OCDE

Tanto si se considera el gasto total como si se restringe la atención al empresarial, existen motivos de preocupación, en sintonía con el panorama general de bajo tono innovador de la economía española. Por lo que respecta al primero, aparte de tener un gasto en porcentaje del PIB financiado por el sector exterior que suponía en 2003 tan sólo el 38,7% de la media europea, desde 2001 se observa un claro estancamiento. Por tanto, la economía española estaría teniendo un apoyo financiero por parte del sector exterior para actividades de I+D+i que a duras penas evoluciona en paralelo al crecimiento del PIB. En el caso del gasto empresarial, asimismo, aunque se ha producido una leve recuperación en 2005, resulta insuficiente para alcanzar los niveles europeos.

En un análisis un poco más profundo, un ejercicio interesante que puede ayudar a evaluar si el proceso de deslocalización está afectando al dinamismo innovador de la economía española consiste en relacionar, a escala sectorial, la intensidad en actividades de I+D+i y el grado de desinversión (véase los Gráficos 19 a 22):

Gráfico 19: Intensidad en innovación y grado de desinversión

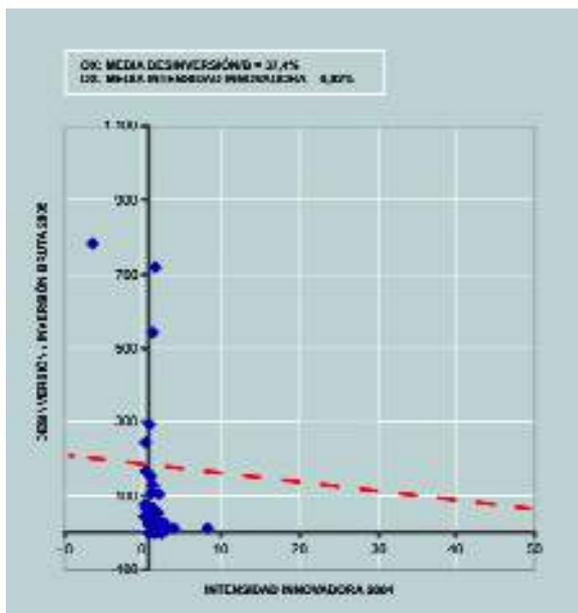
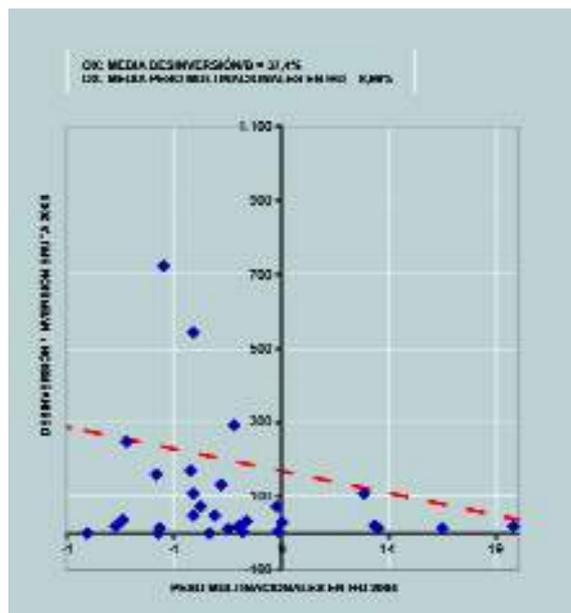


Gráfico 20: Presencia de multinacionales en actividades de I+D y grado de desinversión



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

Gráfico 21: Intensidad de solicitud de patentes y grado de desinversión

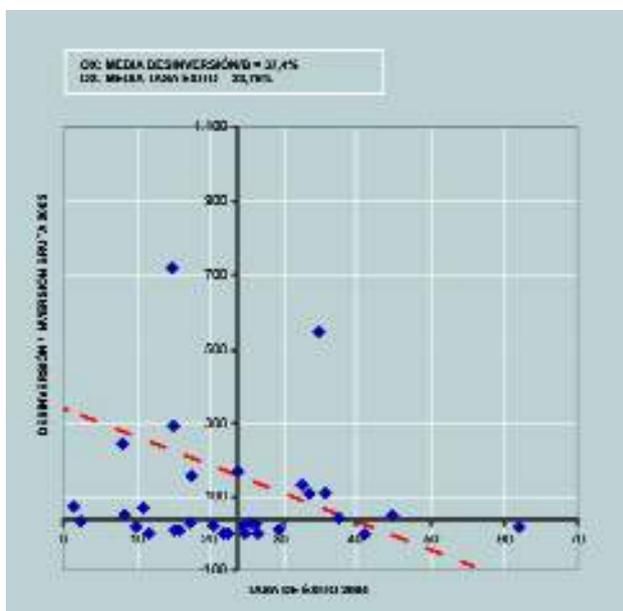
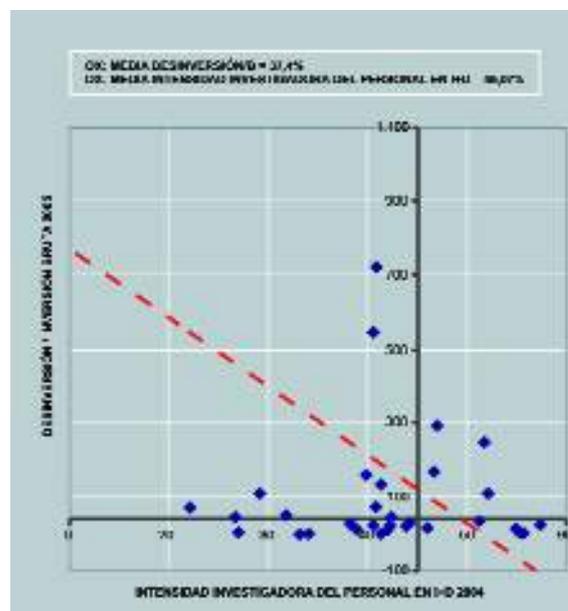


Gráfico 22: Intensidad investigadora del personal en I+D y grado de desinversión



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

La medida de deslocalización utilizada en los cuatro gráficos es la desinversión de entradas de capital extranjero como porcentaje de la inversión bruta extranjera, que tiene las limitaciones que se señalaron en el apartado anterior. Como indicadores de intensidad en I+D+i se han construido cuatro medidas. La primera de ellas es la intensidad en innovación, calculada para cada sector como el gasto total en innovación en porcentaje de la cifra de negocio (véase la Tabla 8).

En esta tabla (y en el Gráfico 19) puede apreciarse que existe una relación ligeramente negativa entre intensidad innovadora y deslocalización. Esto significa que son los sectores que gastan una menor parte de sus ingresos en innovación los que están haciendo frente a un proceso desinversor del capital extranjero más intenso, como la construcción, la confección o la alimentación. Y, al revés, los sectores más intensivos en innovación sufren una menor desinversión, por ejemplo, las telecomunicaciones, la química o la maquinaria de oficina y equipos informáticos.

Tabla 8: Intensidad en innovación y grado de desinversión

Intensidad desinversora (Desinversión de entradas de capital extranjero / Inversión bruta de capital extranjero)	Intensidad innovadora (Gastos en actividades innovadoras / Cifra de negocio)	
	< media	> media
> media	<ul style="list-style-type: none"> ● Alimentación, bebidas y tabaco ● Confección y peletería ● Madera, corcho y cestería ● Prod./distrib. electricidad, gas y agua ● Construcción ● Comercio y hostelería ● Int. financiera, banca y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> ● Textil y confección ● Edición, artes gráficas y reproducción ● Productos de caucho y plástico ● Productos metálicos ● Maquinaria y material eléctrico ● Muebles y juguetes
< media	<ul style="list-style-type: none"> ● Extracción y refino de petróleo ● Cuero, calzado y marroquinería ● Productos minerales no metálicos ● Metalurgia ● Transporte ● Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> ● Papel ● Química ● Construcción de maquinaria y equipos mecánicos ● Máquinas de oficina y equipos informáticos ● Material electrónico y equipos ● Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos ● Vehículos de motor y componentes ● Otro material de transporte (aeroespacial, naval, etc.) ● Reciclaje ● Telecomunicaciones ● Actividades inmobiliarias ● Actividades informáticas ● Investigación y desarrollo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

En la diagonal positiva aparece un grupo minoritario de casos, que puede dividirse en dos conjuntos: en primer lugar, los sectores que como los servicios, el transporte o la extracción y refino de petróleo, por la naturaleza de su actividad, no son muy susceptibles de ser deslocalizados²⁴ aunque se trata de ramas tradicionales con un reducido esfuerzo innovador; y, en segundo lugar, los sectores más preocupantes, es decir aquellos que teniendo una intensidad en innovación superior a la media están sufriendo una fuerte pérdida de capital extranjero, como, por ejemplo, los sectores de mobiliario y juguetería, textil o maquinaria y material eléctrico. Por otra parte, la Tabla 9 (y el Gráfico 20) intenta responder a la pregunta: ¿son precisamente los sectores en los que tienen un mayor peso las multinacionales en la realización de I+D los que registran una mayor fuga de capital extranjero? Afortunadamente, como refleja la tendencia negativa del Gráfico 26, la mayor pérdida de capital extranjero se está produciendo en los sectores con una menor presencia de multinacionales en las actividades de I+D. En este sentido, los únicos casos inquietantes son la fabricación de productos de caucho y plástico y de maquinaria y material eléctrico.

Por último, las Tablas 10 y 11 (Gráficos 21 y 22, respectivamente) pretenden recoger el impacto de la deslocalización en los sectores en los que más importancia tiene la investigación básica. Para ello, se utilizan dos indicadores: la intensidad en la solicitud de patentes y el peso de los investigadores

²⁴ Aunque se ha comentado anteriormente que algunos subsectores de los servicios están haciendo frente a una creciente presión deslocalizadora, se trata principalmente de las ramas TIC que no están incluidas en el epígrafe servicios considerado en este apartado, cuyo nombre es estrictamente “otros servicios”, y que incluye la educación, la sanidad, etc.

en el empleo total en I+D. Nuevamente, se observa que el mayor grado de desinversión está ocurriendo en los sectores con una menor propensión investigadora. En este caso, los sectores más preocupantes serían la maquinaria y material eléctrico y la producción y distribución de electricidad, gas y agua.

Tabla 9: Presencia de multinacionales en I+D y grado de desinversión

Intensidad desinversora (Desinversión de entradas de capital extranjero / Inversión bruta de capital extranjero)	Presencia de multinacionales en I+D (nº de multinacionales que realizan I+D / nº de empresas que realizan I+D)	
	< media	> media
> media	<ul style="list-style-type: none"> ● Alimentación, bebidas y tabaco ● Textil ● Confección y peletería ● Edición, artes gráficas y reproducción ● Madera, corcho y cestería ● Productos metálicos ● Muebles y juguetes ● Prod./distrib. electricidad, gas y agua ● Construcción ● Confección y peletería ● Int. financiera, banca y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> ● Productos de caucho y plástico ● Maquinaria y material eléctrico
< media	<ul style="list-style-type: none"> ● Extracción y refino de petróleo ● Cuero, calzado y marroquinería ● Papel ● Productos minerales no metálicos ● Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos ● Reciclaje ● Transporte ● Actividades inmobiliarias ● Actividades informáticas ● Investigación y desarrollo ● Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> ● Química ● Metalurgia ● Construcción de maquinaria y equipos mecánicos ● Máquinas de oficina y equipos informáticos ● Material electrónico y equipos ● Vehículos de motor y componentes ● Otro material de transporte (aeroespacial, naval, etc.) ● Telecomunicaciones

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

Tabla 10: Intensidad de solicitud de patentes y grado de desinversión

Intensidad desinversora (Desinversión de entradas de capital extranjero/ Inversión bruta de capital extranjero)	Intensidad de solicitud de patentes (nº de empresas con solicitud de patentes / nº de empresas que realizan I+D)	
	< media	> media
> media	<ul style="list-style-type: none"> Alimentación, bebidas y tabaco Textil Confección y peletería Madera, corcho y cestería Edición, artes gráficas y reproducción Construcción Int. financiera, banca y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Productos de caucho y plástico Productos metálicos Maquinaria y material eléctrico Muebles y juguetes Prod./distrib. electricidad, gas y agua Comercio y hostelería
< media	<ul style="list-style-type: none"> Extracción y refino de petróleo Máquinas de oficina y equipos informáticos Material electrónico y equipos Vehículos de motor y componentes Reciclaje Transporte Telecomunicaciones Actividades inmobiliarias Actividades informáticas Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Cuero, calzado y marroquinería Papel Química Metalurgia Construcción de maquinaria y equipos mecánicos Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos Otro material de transporte (aeroespacial, naval, etc.) Investigación y desarrollo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

Tabla 11: Intensidad investigadora del personal en I+D y grado de desinversión

Intensidad desinversora (Desinversión de entradas de capital extranjero/ Inversión bruta de capital extranjero)	Intensidad investigadora del personal en I+D (nº de investigadores en I+D / total de empleados en I+D)	
	< media	> media
> media	<ul style="list-style-type: none"> Textil Confección y peletería Edición, artes gráficas y reproducción Madera, corcho y cestería Productos de caucho y plástico Productos metálicos Muebles y juguetes Comercio y hostelería Int. financiera, banca y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Alimentación, bebidas y tabaco Maquinaria y material eléctrico Prod./distrib. electricidad, gas y agua Construcción
< media	<ul style="list-style-type: none"> Cuero, calzado y marroquinería Papel Química Productos minerales no metálicos Metalurgia Construcción de maquinaria y equipos mecánicos Vehículos de motor y componentes Otro material de transporte (aeroespacial, naval, etc.) Reciclaje Actividades informáticas Servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Extracción y refino de petróleo Máquinas de oficina y equipos informático Material electrónico y equipos Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos Transporte Telecomunicaciones Actividades inmobiliarias Investigación y desarrollo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones y del INE

A pesar de las limitaciones de este análisis²⁵, es interesante ver cuáles son los sectores intensivos en I+D+i, en los que las multinacionales tienen un peso importante en este tipo de actividades, más amenazados por la deslocalización. Los sectores que conjugan tasas elevadas de intensidad en I+D y niveles reducidos de deslocalización son: servicios de I+D, equipos e instrumentos médico-quirúrgicos, otro material de transporte (que incluye los sectores aeroespacial, naval, etc.), papel, reciclaje, cuero y calzado, química, construcción de maquinaria y equipos mecánicos, metalurgia, maquinas de oficina y equipos informáticos, telecomunicaciones, material electrónico y equipos, extracción y refino de petróleo, actividades inmobiliarias y, por último, vehículos de motor y componentes.

En el lado contrario de la balanza se encuentran la industria textil y de la confección, edición y artes gráficas, la fabricación de productos de caucho y plástico, productos metálicos, fabricación de maquinaria y material eléctrico, mobiliario y juguetería, alimentación, bebidas y tabaco, producción y distribución de electricidad, gas y agua, el sector de la construcción y, por último, el comercio y la hostelería.

Como se ha señalado, sería necesario un estudio más profundo para caracterizar con precisión la deslocalización de la I+D+i. Hay autores que han destacado, por ejemplo, la importancia de distinguir en este tipo de deslocalización entre aquella que afecta a la parte de la I+D+i relacionada con la dirección estratégica de la empresa (la que es verdaderamente importante atraer por parte de los países porque implica un establecimiento a largo plazo de la empresa dentro de las fronteras del país) y aquella que se relaciona con algún proceso productivo concreto, cuya deslocalización es conveniente por motivos de costes, más que por factores estratégicos.

Por último, conviene señalar que quizá la inversión extranjera sea condición necesaria para el éxito en la actividad innovadora de los países (este punto no está claro del todo), pero en ningún caso es condición suficiente. Para poder aprovechar los efectos beneficiosos generados por la recepción de capital extranjero que se citan al principio de este apartado es necesaria una base tecnológica, institucional y de capital humano previa en el país. En este sentido, la labor de la política económica es doble: debe, por una parte, ser capaz de atraer IED y, por otra, crear las condiciones que permitan, una vez recibida la inversión, sacar partido de los potenciales efectos positivos²⁶.

²⁵ Las limitaciones son fundamentalmente cuatro: 1) no están incluidos todos los sectores económicos dado que el Registro de Inversiones no utiliza la misma clasificación sectorial que el INE; 2) la dinámica temporal se introduce muy rudimentariamente dejando un año de diferencia entre la desinversión y los indicadores de intensidad en I+D+i; 3) no se ha hecho ningún tipo de indagación acerca de la dirección de causalidad entre los dos fenómenos contemplados, por lo que se ha asumido directamente que la intensidad en I+D+i afecta a la propensión deslocalizadora, pero no tiene por qué ser así; 4) como se ha explicado en el apartado anterior, la desinversión del capital extranjero se trata de deslocalización únicamente en el caso de que el capital desinvertido sea reinvertido nuevamente en el exterior del país, lo cual es imposible de determinar con los datos utilizados.

²⁶ En Bajo y Díaz (2002), *Inversión extranjera directa, innovación tecnológica y productividad*, se hace un repaso de situaciones en las que una mayor entrada de IED no conduce necesariamente por sí sola a la obtención de mayores resultados innovadores.

4. CONCLUSIÓN.

A pesar de la intensa atención que ha recibido en los últimos años, el fenómeno de la deslocalización no es nuevo en la historia de la economía española. La diferencia estriba en que tradicionalmente era la industria española la que recibía la inversión extranjera, que creaba nuevas fábricas y generaba puestos de trabajo. Hace veinte años, las multinacionales encontraban en nuestro país condiciones muy ventajosas para su actividad empresarial: suelo abundante, mano de obra barata en relación con su grado de cualificación y buenas expectativas comerciales debido, sobre todo, a la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea. Primero fueron las empresas de Estados Unidos y, más tarde, las de países europeos desarrollados (como Francia y Alemania) las que deslocalizaron algunas de sus ramas de actividad hacia España.

El establecimiento en España de estas filiales extranjeras contribuyó –junto con otros factores, como la entrada de nuestro país en la UE y las profundas reformas económicas– a una rápida modernización de la economía con el consiguiente crecimiento de la productividad, los salarios reales y, en paralelo, la aplicación de unas políticas de protección social más generosas, todo lo cual con el paso del tiempo incrementó el peso de los costes laborales en las cuentas de resultados de las empresas.

El modelo industrial español de los últimos lustros se ha caracterizado, en buena medida, por la abundancia de productos de baja y media intensidad tecnológica y ha reposado en los elementos de competitividad tradicionales: costes relativamente reducidos, mano de obra cualificada, capacidad para atraer inversión extranjera y un mercado caracterizado por una demanda en expansión. Sin embargo, el debilitamiento de algunos de los factores que impulsaron la competitividad de la industria española en los últimos años es evidente. Por una parte, han surgido nuevos competidores en el contexto internacional (los países de la ampliación de la Unión Europea y los países asiáticos) con una elevada capacidad de atraer inversión extranjera. Por otra, la demanda de la Unión Europea (destino del 75% de nuestras exportaciones) ha crecido en la última década moderadamente, por lo que se ha resentido el tercero de los pilares apuntados. Asimismo, probablemente España no ha aprovechado a fondo los años de bonanza económica para dar un salto tecnológico significativo. Nuestra economía ha perdido competitividad respecto a la Unión Europea, lo que evidencia que el país no ha completado todavía el deseable proceso de especialización en bienes y servicios de alto valor añadido. Todo ello explica, al menos en parte, que en los últimos años, se hayan producido un número significativo de deslocalizaciones y cierres de multinacionales que desarrollaban parte de su actividad en España, aunque, como se acaba de señalar, debe tenerse en cuenta que algunos de estos episodios responden a un proceso de reasignación eficiente de recursos en un mundo cada vez más integrado.

La lista de ejemplos en los últimos años es muy amplia, incluyendo algunos casos tan conocidos como los de Gillette, DB Apparel (antigua Sara Lee), Levi's, Dupont, Lear, Mercedes Benz, Sanyo, Philips, Samsung, Panasonic, Volkswagen, Hewlett-Packard, Valeo, Alcatel o Ericsson. Más recientemente, los procesos que han acaparado los medios de comunicación han sido el anuncio en 2006 del desmantelamiento de la fábrica de pequeños electrodomésticos de Braun en Barcelona, previsto para 2008, y la decisión del cierre inminente de la fábrica de componentes de automoción de Delphi (antes General Motors) en Cádiz²⁷. Buena parte de la indignación de la opinión pública en estos casos proviene del hecho de que algunas de estas empresas no cierran sus instalaciones en España por la

²⁷ Se estima que la pérdida de empleos directos en España en cada uno de estos procesos asciende a 700 y 1.600 trabajadores, respectivamente.

existencia de pérdidas sino porque la rentabilidad de la inversión puede ser aún mayor en otros países.

En este cambio de tendencia en la localización de la inversión empresarial en nuestro país, el sector público juega un papel relevante a la hora de abrir nuevas oportunidades y minimizar los riesgos. Como señala Atkinson (2004b), en su informe *Understanding the Offshoring Challenge*, existen dos tipos de reacciones equivocadas ante las deslocalizaciones. En un extremo se sitúan aquellos que piensan que sólo existen efectos positivos derivados del proceso de deslocalización y que, por tanto, la mejor política es ignorar este fenómeno y no intervenir salvo para reducir al mínimo las trabas existentes al movimiento internacional de capitales y al comercio exterior. Esta estrategia, sin embargo, puede conducir a una falta de atención a las políticas públicas de apoyo a la I+D+i y a una erosión de la confianza de los consumidores en la capacidad de sus gobernantes para afrontar los problemas y retos derivados de la globalización, pudiendo en última instancia ocasionar una crisis de expectativas con las consiguientes reducciones de la inversión, el consumo y la contracción de la producción y el empleo.

En el extremo opuesto se encuentran aquellos que sólo perciben las consecuencias negativas de la deslocalización y que preconizan una estrategia proteccionista. Las medidas que contemplan van desde el establecimiento de fuertes penalizaciones, e incluso prohibiciones a la deslocalización, hasta la asignación de subsidios y recortes impositivos para las empresas que mantengan la rama de actividad en el país de modo que puedan competir, artificialmente, con aquellas que deslocalicen su actividad a países con ventajas comparativas. De nuevo, esta estrategia de actuación no es adecuada: en primer lugar, se estaría incentivando a las empresas nacionales a comportarse de un modo ineficiente en lugar de primar la búsqueda de ventajas competitivas y, en segundo lugar, si el resto de países siguieran la misma línea de actuación, esto conllevaría una reducción generalizada del volumen de inversiones exteriores y un retroceso en el comercio mundial.

La libre elección, por parte de las empresas, de la mejor localización para sus actividades productivas forma parte del objetivo de maximización de beneficios consustancial a la economía de mercado. España atraviesa en la actualidad un proceso de reasignación geográfica de las empresas ubicadas en su territorio que otras economías más avanzadas empezaron a experimentar hace ya algunos lustros. Desde una perspectiva del diseño de las políticas públicas encaminadas a reforzar el crecimiento económico a largo plazo, parece esencial determinar cuáles son las causas del traslado de centros de producción a otros países. Los indicios recogidos en este documento apuntan a que las empresas españolas que deslocalizan su actividad no lo hacen en busca de una mano de obra más cualificada (con la excepción de los idiomas), ni de unas infraestructuras más adecuadas o una mayor estabilidad institucional, sino que su motivación principal es la reducción de los costes asociados al elevado nivel relativo de los salarios reales, a las leyes de riesgos laborales, a la legislación medioambiental, a la presión fiscal, etc. En este sentido, la opción razonable es intentar que las empresas que deslocalicen las ramas de su producción más afectadas por este tipo de costes aprovechen sus incrementos de productividad en mejorar el nivel tecnológico y la intensidad de las actividades de I+D+i que permanezcan en España.

Un análisis no superficial arroja algunas conclusiones tranquilizadoras: demuestra, por una parte, que la deslocalización, principalmente, se está produciendo en España en los sectores más tradicionales de la economía, como el textil, el juguetero y el de calzado; y, por la otra, que las ramas de la economía con mayor intensidad en I+D+i y con mayor presencia multinacional en este tipo de activida-

des están siendo las menos afectadas por la desinversión del capital extranjero. Con todo, conviene no subestimar los problemas de competitividad que afectan desde hace años a nuestra economía, responsables, en alguna medida, del deterioro de la balanza de pagos y, parcialmente, de la caída en la entrada de capital extranjero que se viene produciendo desde el año 2000.

En el caso de nuestro país, en definitiva, la política económica debe combinar la provisión de incentivos a las empresas españolas para que ubiquen sus centros productivos en el lugar que resulte más rentable con una capacidad de atracción de capital (nacional y extranjero) que posibilite el desarrollo de actividades de alto valor añadido en nuestro territorio, aprovechando los efectos positivos derivados de la transferencia de tecnología y la mejora del capital humano. Aparte de garantizar la estabilidad institucional y macroeconómica y el buen funcionamiento de los mercados de bienes y servicios, el sector público debería concentrarse, esencialmente, en el fomento de las actividades de I+D+i y la inversión en capital humano.

TABLAS

Tabla 1: Ejemplos de deslocalización por parte de multinacionales españolas	9
Tabla 2: Ejemplos de deslocalización por parte de multinacionales extranjeras radicadas en España	10
Tabla 3: Factores de localización empresarial	11
Tabla 4: Características de la empresa, relacionadas con su productividad, con efectos sobre la decisión de deslocalizar – Algunos resultados presentes en la literatura	16
Tabla 5: Efectos macroeconómicos de la deslocalización– Evidencia empírica	20
Tabla 6: Indicadores de competitividad – Enfoque tradicional y estructural	25
Tabla 7: Indicadores complementarios de convergencia entre España y la UEM	33
Tabla 8: Intensidad en innovación y grado de desinversión	42
Tabla 9: Presencia de multinacionales en I+D y grado de desinversión	43
Tabla 10: Intensidad de solicitud de patentes y grado de desinversión	44
Tabla 11: Intensidad investigadora del personal en I+D y grado de desinversión	44

GRÁFICOS

Gráfico 1: Causas de la deslocalización de la industria española	12
Gráfico 2: <i>Offshore Location Attractiveness Index</i> – resultados 2004 y 2005	13
Gráfico 3: <i>Offshore Location Attractiveness Index</i> –resultados por categorías 2005	14
Gráfico 4: Exportaciones e importaciones de bys y Saldo comercial como % del PIB, España .	26
Gráfico 5: Cuota de exportaciones españolas frente a la OCDE y UE15	26
Gráfico 6: Penetración de las importaciones españolas en el mercado nacional	27
Gráfico 7: Índices de competitividad de la economía española, basados en precios de consumo	28
Gráfico 8: Costes laborales unitarios en España y la Zona Euro, tasas de variación interanual .	28
Gráfico 9: Evolución de los costes laborales unitarios de la economía española por componentes, tasas de variación interanual	29
Gráfico 10: Convergencia del PIB per cápita de España con la UE15	31
Gráfico 11: Descomposición del crecimiento del PIB per cápita, tasas de variación media anual.	32
Gráfico 12: Gasto interno total en I+D como % del PIB	33
Gráfico 13: Entradas de IED, principales magnitudes como % del PIB	35
Gráfico 14: Participación en las entradas mundiales totales de IED, % variación anual	36
Gráfico 15: Distribución de las entradas de IED entre los principales emisores (Mill. de €), 2005	37
Gráfico 16: Distribución sectorial de la desinversión como % de la inversión bruta, 2005	37
Gráfico 17: Gasto total en I+D financiado por el sector exterior, % del PIB	39
Gráfico 18: Gasto empresarial en I+D financiado por el sector exterior, % del PIB	39
Gráfico 19: Intensidad en innovación y grado de desinversión	40
Gráfico 20: Presencia de multinacionales en actividades de I+D y grado de desinversión	40
Gráfico 21: Intensidad de solicitud de patentes y grado de desinversión	41
Gráfico 22: Intensidad investigadora del personal en I+D y grado de desinversión	41

FIGURAS

Figura 1: Relación entre IED y deslocalización	34
---	----

BIBLIOGRAFÍA

Analistas Financieros Internacionales (2006) *La deslocalización en Madrid: conceptos, hechos y estrategias*. Fundación Sindical de Estudios – CC.OO. Madrid.

Álvarez, I. y J. Molero (2004) *Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española*. Información Comercial Española, Revista de Economía N°818.

Andreff, M. y W. Wladimir (2004) *La competencia por la inversión extranjera directa en la Unión Europea ampliada*. Información Comercial Española, Revista de Economía, N°818.

A.T. Kearney (2003) *Where to Locate. Selecting a Country for Offshore Business Processing*.

A.T. Kearney (2004) *Offshore Location Attractiveness Index 2004*.

A.T. Kearney (2005) *Global Services Location Index 2005*.

Atkinson, R.D. (2004a) *Meeting the Offshoring Challenge*. Progressive Policy Institute. Policy Report.

Atkinson, R.D. (2004b) *Understanding the Offshoring Challenge*. Progressive Policy Institute. Policy Report.

Bajo, O. y C. Díaz (2002) *Inversión extranjera directa, innovación tecnológica y productividad. Una aplicación a la industria española*. Economía Industrial, N°347.

Banco de España (2006) *Boletín Económico Junio/2006*.

Bilbao Bizkaia Kutxa (2006) *La deslocalización de empresas y sus consecuencias económicas: competencia vs. deslocalización*.

Belessiotis, T., Levin, M. y Veugelers, R. (2006) *EU competitiveness and industrial location*. European Comisión. Bureau of European Policy Advisers.

Bjerring, K. (2006) *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review*. OECD Directorate for Science, Technology and Industry. STI Working Paper 2006/1.

Bravo, S. y E. Gordo (2003) *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*. Servicio de Estudios del Banco de España.

Canals, C. (2006) *Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional*. Servicio de Estudios de La Caixa.

Comité Económico y Social Europeo (2005) *Alcance y efectos de la deslocalización de empresas*. Diario Oficial de la Unión Europea.

Consejo Económico y Social (2004) *Efectos de la próxima ampliación de la Unión Europea sobre la economía española*. Informe 02/2004.

Cuervo García, A. (2006) *Internacionalización de la empresa española: la deslocalización como oportunidad*. Economistas, Nº 108.

Cuervo García, A. y M.F. Guillén (2005a) *Entre la deslocalización y la búsqueda de una nueva cultura de la innovación*. Foro Hispano Alemán, Fundación Rafael del Pino.

Cuervo García, A. y M.F. Guillén (2005b) *Outsourcing, Offshoring, Deslocalización: Consideraciones Generales y Reflexiones sobre el caso español*. Foro Hispano Alemán, Fundación Rafael del Pino.

Cushman&Wakefield Healey&Baker (2005) *European Cities Monitor 2005*.

Díaz, R. (2003) *Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación*. Revista Galega de Economía, vol.12, Nº1.

Díaz, R.F. y P. Toral (2004) *La estrategia del Gobierno estadounidense para impedir la regulación y el control de la deslocalización (offshore outsourcing)*. Ekonomiaz, Nº55.

Díaz-Mora, C. (2005) *Determinants of outsourcing production: A Dynamic Panel Data Approach for Manufacturing Industries*. FEDEA.

Dupuch, S. y E. Mouhoub (2004) *Ampliación de la Unión Europea, divergencias regionales e inversión extranjera directa en la periferia europea*. Ekonomiaz, Nº55.

European Industrial Relations Observatory (2006) *Relocation of production and industrial relations*.

European Monitoring Centre on Change (2005) *Offshore outsourcing of business services*.

European Monitoring Centre on Change (2006) *European Restructuring Monitor Quarterly. Issue 1 – spring 2006*.

Fernández-Otheo, C.M. (2002) *Desinversiones de capital extranjero en las manufacturas españolas*. Economistas, Nº91.

Fernández-Otheo, C.M. (2004) *Estadísticas de inversión directa extranjera en España: una revisión*. Información Comercial Española, Revista de Economía, Nº814.

Fernández-Otheo, C.M., Martín, D. y R. Myro (2004) *Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España*. Ekonomiaz, Nº55.

Ferreiro, J., Gómez, C. y C. Rodríguez (2004) *Una evaluación mediante índices de atracción de los efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la IED en España*. Ekonomiaz, Nº55.

- Gallastegui, M.C. y E. Iñarra (2005) *El fenómeno de la deslocalización: propuesta de acciones para minimizar sus efectos*.
- Gómez, C. (2004) *El patrón de distribución sectorial y geográfica de la inversión directa vasca en el exterior: Comparación con el caso español*. Ekonomiaz, N°55.
- González, X. (1999) *Inversión extranjera directa e I+D en las manufacturas*. Revista de Economía Aplicada, vol.II, N°20.
- Guillén, M. (2006) *El auge de la inversión directa española en el extranjero*. Información Comercial Española, Boletín Económico, N°2868.
- Hijzen, A. (2005) *A bird's eye view of international outsourcing: data, measurement and labour demand effects*. Économie internationale, N°104.
- IKEI (2005) *Ampliación europea, multilocalización productiva y competitividad: reflexiones para la industria subcontratista española*. Consejo Superior de Cámaras de Comercio.
- Johansson, B. y H. Löf (2006) *Global Location Patterns of R&D Investments*. CESIS. Electronic Working Paper Series No.60.
- Malo de Molina, J.L. (2006) *Competitividad y convergencia real*. Foroburgos de economía y empresa.
- Martín-Roda, E. (2006) *Deslocalización empresarial mundial*. Economistas, N° 108.
- McKinsey Global Institute (2005) *How Offshoring of Services Could Benefit France*. McKinsey&Company.
- Merino, F. y V. Salas (2001) *La innovación como respuesta a la competencia exterior: importancia en las empresas industriales españolas*. Programa de Investigaciones Económicas. Fundación Empresa Pública.
- Merino, F. (2003) *Desinversión de las multinacionales extranjeras: ¿casos aislados o un fenómeno generalizado?* Economía Industrial, N°352.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005) *Flujos de inversiones exteriores directas*. S.E. de Turismo y Comercio, D.G. de Comercio e Inversiones.
- Muñoz, M. (2002) *Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España*. Información Comercial Española, Boletín Económico, N°2744.
- Myro, R. y C.M Fernández-Otheo (2004) *La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental*. Información Comercial Española, Revista de Economía, N°818.
- Myro, R., Fernández-Otheo, C.M. y D. Martín (2004) *Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España*. Ekonomiaz, N°55.

- Narula, R. (2004) *Globalización, ampliación de la Unión Europea y consecuencias para la localización de las empresas multinacionales*. *Ekonomiaz*, Nº 55.
- Navarro, M. y F.J. Olarte (2004) *Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España. Análisis particular frente a los países de la ampliación*. *Ekonomiaz*, Nº55.
- PricewaterhouseCoopers (2005) *El Proceso de Deslocalización en España*.
- Pérez, F. (2004) *La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización*. Servicio de Estudios de La Caixa.
- Rodríguez, C., Gómez, C. y J. Ferreiro (2004) *Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa*. *Ekonomiaz*, Nº55.
- Segura, J. (1992) *La competitividad de la industria española*. *Anales*, año XLIV, nº 69.
- Segura, J., Jimeno, J.F, Sánchez, R., Huergo, E. y L. Moreno (2006) *La productividad en la economía española*. Fundación Ramón Areces.
- Tecnociencia (2004) *Especial deslocalización empresarial*.
- Torrens, L. y J. Gual (2005) *El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea*. *Papeles de Economía Española*, Nº103.
- Trefler, D. (2005) *Offshoring: Threats and Opportunities*. *Brookings Trade Forum* 2005.
- Turrión, J. (2005) *El impacto de la ampliación en los flujos de inversión directa*. *Papeles de Economía Española*, Nº103.
- Turrión, J. y F.J. Velázquez (2004) *Presencia empresarial de España en los países de la ampliación: ¿una oportunidad perdida?* *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Nº818.
- UGT (2004) *El fenómeno de la deslocalización industrial en España: pautas de actuación*.
- UNCTAD (2004a) *La deslocalización de servicios, ¿en el punto de inflexión?*
- UNCTAD (2004b) *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*.
- UNCTAD (2005a) *FDI in brief: Spain*.
- UNCTAD (2005b) *World Investment Report 2005: Country fact sheet – Spain*.
- UNCTAD (2005c) *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*.

