

EXTERNALIZACIÓN Y CAMBIO DE LOCALIZACIÓN EN LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA*

Merino de Lucas, Fernando (Universidad de Murcia)

RESUMEN

En este trabajo se analizan los fenómenos de la externalización y de la migración de la actividad productiva desde una perspectiva conjunta ya que ambos son presentados como una fragmentación de la cadena de valor, el primero entre varias empresas autónomas y el segundo como la ruptura de la necesidad de la proximidad geográfica. Se plantea que aunque hay elementos por los que ambos adquieren mayor importancia en los últimos años, son fenómenos que se explican perfectamente desde la perspectiva clásica de la economía. **Palabras claves:** Outsourcing, deslocalización. **JEL:** D23, F23, M21

ABSTRACT

This paper analyses outsourcing and the change in production locations from a joint perspective, given that both of them are considered as a de-composition of the value-chain. The first one supposes to divide the production process among a larger set of autonomous firms. The second ones, supposes to divide it among a larger set of emplacements. Although there are some reasons that explain why both of them have become more important along the last few years, both of them are presented as explainable by the classical economic theories.

Key words: Outsourcing, offshoring. **JEL:** D23, F23, M21

1. INTRODUCCIÓN

Son varios los fenómenos económicos que han despertado el interés académico y a la vez la atención de los agentes sociales en las décadas de cambio de siglo. En este artículo se van a analizar dos de ellos: el desplazamiento geográfico de las actividades productivas y el abandono, por parte de las empresas, de ciertas fases de la cadena de valor que pasan a adquirir a terceros.

La migración de la actividad productiva conlleva que los recursos productivos de un territorio dejan de tener su uso previo. Ello supone la necesidad de la búsqueda de una utilización alternativa en el proceso productivo, con el coste inherente a dicha búsqueda. Además, la necesaria readaptación o ajuste a otras actividades productivas implica un coste que, en algunos casos, puede ser cuantioso. En otros casos, algunos de dichos recursos quedarán ociosos, lo que supone una pérdida de ingresos para la región. Cuando se trata de trabajadores, la pérdida de puestos de trabajo supone, además, los costes sociales y humanos inherentes a una situación de desempleo más o menos generalizada. Hay que tener en cuenta que esta migración de la actividad productiva puede producirse tanto como consecuencia del traslado de centros de producción de unos lugares a otros (los casos habitualmente más llamativos), como por la presión competitiva de bienes y servicios elaborados en otros lugares que lleva a la desaparición de ciertos sectores de la actividad productiva en una región.

* El autor desea agradecer los comentarios recibidos de dos evaluadores anónimos. Cualquier error que pudiera permanecer es responsabilidad exclusiva del autor. El autor agradece la financiación recibida del proyecto SEC2006-1731

El otro fenómeno que ha despertado un gran interés es el que se conoce como outsourcing/offshoring/externalización y que supone un rediseño de las partes de la cadena de valor que quedan en manos de la empresa, pasando ciertas actividades a ser adquiridas a terceros. Llevado al extremo (pero no por eso menos real), ello supone que empresas de un determinado sector ya no sean quienes llevan a cabo el proceso productivo del bien que las identifica, sino que quedan como meras propietarias de una marca y de ciertos derechos de propiedad inherentes a la misma, pudiendo decir que su actividad principal es explotar el know-how acumulado, adquirido o desarrollado ligado a ese bien¹.

Evidentemente los dos fenómenos citados están vinculados y, en muchos casos, tienen lugar de forma simultánea (cuando una empresa abandona una fase del proceso productivo y pasa a adquirirlo a otra empresa ubicada en un lugar distinto). Sin embargo, cada uno de ellos tiene sus propias peculiaridades y tomarlos en consideración por separado ayudará a identificar mejor sus factores determinantes así como las consecuencias de los mismos.

Aunque desde una perspectiva analítica no debiera considerarse como un fenómeno distinto que la migración de la actividad productiva o su externalización por la empresa usuaria tenga lugar para bienes o servicios, sí que tiene elementos novedosos dada la importancia que está adquiriendo tanto la adquisición de servicios producidos en otros lugares como la adquisición de algunos de ellos a terceros ajenos a la empresa usuaria. Por ello, a lo largo de todo el artículo se hará especial referencia a aquellos factores que permitan explicar el porqué se están extendiendo a las actividades de servicios.

El objetivo de este trabajo es doble. En primer lugar, se trata de contribuir a la discusión general sobre estos fenómenos, mostrando que no suponen fenómenos novedosos para la ciencia económica y que han sido los cambios en algunos de los parámetros los que han hecho posible su fuerte crecimiento en los últimos años. En segundo lugar, se discuten algunas de las posibilidades de medición, planteando la dificultad de tener medidas precisas salvo con datos de empresa recogidos expresamente para ello, a la vez que se trata de dar una visión general del crecimiento de ambos fenómenos en los últimos años.

2. ALGUNAS PRECISIONES TERMINOLÓGICAS

Son muchas las estrategias empresariales que suponen un rediseño de la cadena de valor del que se puede derivar una reubicación de las distintas fases. Cada una de estas estrategias suele recibir una denominación diferente. Sin embargo, hay que tener en cuenta que no existe una terminología de uso generalizado que permita hacer referencia de forma biunívoca a cada uno de los fenómenos económicos que se tratan de analizar, ni en castellano (donde términos como externalización, deslocalización, multilocalización coexisten con anglicismos como outsourcing y offshoring) ni en inglés (Bhagwati *et al.* (2004), Amiti y Wei (2005) plantean esta cuestión). Por ello, en este artículo se realizan una serie de reflexiones sobre los fenómenos económicos que se van a estudiar con el fin de precisar la terminología y tratar de establecer un marco que facilite la discusión sobre los mismos.

Partiendo de que el fenómeno a analizar es la recomposición de la cadena de generación de valor que pasa de estar en manos de un único agente económico (empresa) en una localización determinada a poder estar controlada por distintos agentes, teniendo lugar la producción en otros lugares cabe plantear, al menos, dos dimensiones de análisis para dicha recomposición: Localización y externalización.

¹ No se pone en duda que una empresa deba considerarse incluida en el sector calzado aún cuando no fabrique ni un solo par de zapatos sino que externalice toda la producción y sólo se encargue de explotar la marca combinando actividades de diseño, marketing, financieras y de producción que contrate a terceros agentes.

Localización

Las decisiones de localización de las distintas fases del proceso productivo parten de los costes que tienen los recursos productivos en el lugar donde se van a incorporar a dicho proceso y el coste de desplazar su producto a donde va a seguir siendo utilizado en el proceso productivo. Además, la literatura, tanto teórica como empírica, ha contrastado que los costes de realizar una actividad determinada no son independientes del resto de actividades que se llevan a cabo en el entorno más o menos próximo. El conocido modelo Marshall, Arrow y Romer (Glaeser *et al.*, 1992) plantea que la realización por parte de otras empresas de la misma actividad puede suponer la generación de externalidades que se concreten en una reducción de costes al favorecer la existencia de mano de obra más cualificada, un tejido productivo de suministros, logística, etc., más adecuado. Por ello, en un mundo dinámico, donde unas zonas crecen más que otras, la magnitud de estas externalidades en cada localización va cambiando, alterando la ventaja que supone cada una de las zonas especializadas.

De igual forma, el cambio en los procesos productivos y las técnicas de organización están modificando los niveles a partir de los cuales se producen economías de escala en la producción. Ello supone en algunos casos la necesidad de aumentar el tamaño (generando un incentivo a concentrar una actividad previamente dispersa), pero también, cuando el tamaño mínimo eficiente se reduce, a abrir las puertas a una producción más descentralizada, con lo que los costes de transporte adquieren una mayor importancia relativa.

Si bien es un proceso continuado a lo largo de gran parte de la historia, en los últimos años se ha producido una revolución en el sector de transporte de bienes y servicios que ha supuesto una reducción notable de sus costes. La estandarización de algunos de los elementos de transporte, la creación de grandes infraestructuras logísticas, la gestión más eficiente de puertos y aeropuertos, etc., han reducido de forma notable los costes de transporte de mercancías. Por su parte, la introducción de las tecnologías de la información y comunicación más avanzadas junto a la gran inversión en las infraestructuras que hacen posible su utilización a bajo coste, reducen notablemente los costes de transporte de la información en gran parte del mundo hasta llegar a costes marginales prácticamente nulos. Hay que observar que muchos servicios pueden ser reducidos a información que se desplaza a través de las redes de fibra óptica sin necesidad de la tradicional proximidad física entre prestador de servicio y usuario del mismo (servicios de atención al cliente, diseño, análisis de información ya sea financiera, contable, médica, de ingeniería...) con lo que estas actividades también están viendo reducirse sus costes de transporte (desde infinito en el caso de que se consideraran inamovibles a prácticamente cero). Si a ello añadimos la reducción de las barreras al comercio internacional nos encontramos con un importante descenso en los costes de transporte que, como determinan los modelos económicos, son una de las variables fundamentales para determinar la localización de cada actividad.

Por otro lado, se ha señalado que en las economías modernas gran parte de las ventajas comparativas son resultado de la actividad humana (dotaciones de medios de transporte, costes laborales, cualificación de los trabajadores, regulación que afecte al proceso productivo, etc.) a diferencia de los factores que se planteaban en la visión tradicionales que partía de ventajas comparativas dadas por los recursos naturales (clima, suelo, localización, etc.). De ahí que Bhagwati y Ksters (1994) planteen su carácter caleidoscópico, es decir, inestable. Por ello, muchas de las fuentes de las ventajas comparativas de las regiones no deben considerarse inmanentes a las mismas, sino que como resultado de la evolución de la propia región (y del resto) dichas ventajas pueden aumentar y también disminuir. Por ello, aún en el hipotético caso de un producto cuyo proceso productivo no sufriese cambios

importantes, la variabilidad en las regiones que tienen ventajas comparativas para su producción haría que no pudiese considerarse óptima de forma perenne la ubicación que tuviese.

Además, en los últimos 20 ó 30 años han tenido lugar dos cambios políticos de gran trascendencia: la reorientación de la economía china y el fin del sistema comunista. En conjunto han supuesto la incorporación a la economía global de un número ingente de trabajadores que ofrecen su fuerza de trabajo a precios muy inferiores a los que tenían los trabajadores europeos y norteamericanos. Se trata, básicamente, de un cambio de raíces políticas pero con implicaciones en su momento insospechadas en la economía internacional.

En este marco, en el que la oferta de trabajo en el mercado internacional se amplía notablemente y los costes de transporte se reducen, no debe sorprender que algunas actividades encuentren su localización óptima en lugares distintos a los tradicionales (véase Melitz, 2002 o Konings y Murphy, 2006). En algunos casos se tratará del total de la cadena de valor, lo que supondrá la desaparición total de ciertas actividades en unas zonas que pasan a ser realizadas en otras. Ejemplos de cambios de este tipo serían los que se refieren al desplazamiento de ciertas actividades (tanto manufactureras como de servicios) intensivas en mano de obra a países donde ésta presente menores costes, como el caso de la fabricación de productos textiles hacia países de Extremo Oriente² o servicios de atención al cliente o de programación informática hacia India. Cabría referirse a los cambios motivados por estos factores como *deslocalización*. Hay que notar que estos cambios de localización pueden producirse tanto dentro del mismo país como a un país extranjero, aunque es habitual emplear este término únicamente en el caso en el que el desplazamiento se produzca al extranjero.

De esta forma, se estaría considerando como deslocalización de una actividad productiva a un fenómeno más amplio del que habitualmente se considera (el cierre de una instalación sustituyendo su producto por otro similar elaborado en un lugar diferente). El cierre de empresas como resultado de la competencia de otras en lugares diferentes quedaría englobado en esta definición de “deslocalización” en la medida en que la elaboración de los bienes y servicios que se consumen ha pasado a estar en otro lugar. Nótese que la deslocalización de la actividad no tiene porqué afectar al valor añadido que genera la empresa (entendida ésta en su sentido económico y no jurídico, ya que en caso de deslocalizar, puede constituirse una nueva sociedad cuyo objeto social sean las labores “deslocalizadas”). Sin embargo, sí que se reducirá el valor añadido generado en la región que pierde dichas actividades a la vez que aumentarán las compras exteriores (importaciones, en el caso de provenir de un país extranjero).

Externalización

Desde los años 90 del siglo XX hay una tendencia creciente por parte de las empresas a centrarse en aquellas actividades en las que tienen una ventaja competitiva, de forma tal que van dejando en manos de terceros aquellas fases del proceso productivo para las cuales la empresa no tiene una ventaja frente a otras que se dediquen a ello.

Las razones que explican este comportamiento son variadas y, en todo caso no debe ignorarse el hecho de que están interrelacionadas y que muchas veces se alimentan unas a otras (Jagersma y van Gorp, 2003, McCloughan y Stone, 2003, etc). En primer lugar, cabría destacar el papel de la creciente competencia internacional que obliga a la empresa a aumentar su eficiencia, lo cual requiere dedicar sus recursos (financieros, humanos,

² De igual forma que anteriormente se produjo desde países como el Reino Unido, Alemania o EE.UU. hacia países del sur de Europa, Turquía o México (Labriandis y Kalantaridis, 2004).

directivos, etc.) a aquellas actividades en las que tiene ventaja para competir adquiriendo el resto a terceros en el mercado (De Bettignies, 2006). En segundo lugar, la existencia de agentes especializados en alguna de las fases del proceso productivo que producen el bien o servicio intermedio de forma más eficiente que la empresa usuaria. Las ventajas que hacen posible esta mayor eficiencia pueden venir de la posibilidad de aprovechar economías de escala al agrupar volúmenes provenientes de distintas empresas (Richbell y Watts, 2000), de la competencia a la que se encuentran sometidos que estimula la incorporación de las innovaciones que puedan generarse en su campo (lo cual es más importante en aquellas actividades sometidas a un ritmo de cambio tecnológico más rápido, Bartel *et al.*, 2005), etc.

Además, en empresas cuyos sistemas salariales se basen en rasgos medios de los trabajadores y no sean suficientemente individualizados, las actividades desempeñadas por trabajadores cuyo salario de mercado debiera ser inferior al que fija el baremo medio de la empresa tenderán a ser externalizadas como forma de ahorrar costes. Por otro lado, aquellas actividades que han de ser desempeñadas por trabajadores cuyos salarios de mercado estén suficientemente por encima también tenderán a ser externalizadas ante la incapacidad de la empresa de atraer trabajadores con las destrezas necesarias a los salarios que ésta paga. Es decir, ante un sistema retributivo insuficientemente individualizado, la empresa puede verse en la necesidad de externalizar aquellas actividades cuya retribución de mercado difiera de los salarios que paga (Merino y Rodríguez, 2007).

Otro de los factores que impulsan la externalización es la volatilidad en la necesidad de la actividad. Si la empresa se enfrenta a una demanda volátil (y especialmente cuando esa volatilidad sea difícilmente previsible) que suponga también una fluctuación en la carga de trabajo que necesita, podría encontrar en la externalización de ciertas actividades una forma de encontrar la flexibilidad necesaria, ahorrándose los costes que el exceso de capacidad supone. En aquellas actividades en las que el principal factor productivo sea el trabajo, puede recurrirse reiteradamente a trabajadores temporales, pero no hay que olvidar el coste que la contratación y formación supone. Cuando, además, es necesaria una cierta inversión en equipos, la externalización de la actividad aparece como forma de dar solución al problema de los costes que genera la fluctuación en la necesidad de la actividad (Abraham y Taylor, 1996). Fernández (2007) recoge que la fragmentación de la cadena de valor además de las ventajas de coste que supone para las empresas, les permite introducir flexibilidad y los resultados de la innovación. Asimismo, señala la importancia que tiene la coordinación entre la empresa usuaria y la proveedora para poder aprovechar plenamente las ventajas dinámicas de la externalización.

Cuando se analizan los cambios de los últimos años, se detecta que ciertas actividades de servicios como los de carácter administrativo (para las que empresas especializadas pueden tener ventajas derivadas de economías de escala), limpieza (dado que las empresas de limpieza suelen pagar salarios menores y por tanto representan una ventaja en costes para la empresa que incorpora esta actividad), o asesoría especializada (cuando dados los salarios que paga la empresa no es capaz de atraer los trabajadores necesarios aún teniendo la carga de trabajo que justificase su incorporación de forma permanente), han salido, en muchos casos, del ámbito de la empresa usuaria para quedar en manos de terceros especializados. En el caso de procesos productivos de carácter manufacturero la evolución en esta línea también se ha producido, aunque dada la variedad de actividades utilizadas es más difícil establecer ejemplos de carácter general.

Con propiedad, únicamente cabría denominar *externalización* a la evolución en esta línea ya que hace referencia a si la realización de la actividad queda fuera o dentro de la empresa que la va a incorporar al proceso productivo de un bien o servicio final. El concepto,

en si mismo, no hace referencia al lugar donde proviene los bienes o servicios que la empresa ha dejado de producir, sino al hecho de que han pasado a producir por agentes externos a la misma. Evidentemente, supone una menor aportación de valor añadido por unidad de producto de la empresa, en la medida en que algunas partes de la cadena de valor ya no son llevadas a cabo por la empresa.

Desde la visión tradicional de la empresa (que parte de Coase (1937) y la Teoría de los Costes de Transacción de Williamson (1985)) el avance de la externalización de actividades de las firmas supone redibujar los límites de éstas, pasando ciertas actividades que formaban parte de la empresa al ámbito exterior a esta.

3. ¿FENÓMENOS NOVEDOSOS?

Como se indicó al principio del artículo, tanto la deslocalización como la externalización son fenómenos que han despertado gran interés en los últimos años del siglo XX y en los primeros del XXI por su extensión, generalización y temores que los mismos suscitan. Sin embargo, hay que observar que no pueden considerarse con propiedad fenómenos novedosos, sino que ya desde los albores de la economía moderna se estaban produciendo.

Adam Smith ya señaló la importancia de la especialización y cómo con la misma se lograba aumentar la productividad. La aproximación inicial y las aplicaciones derivadas de la producción en cadena no son más que aplicar esa especialización a trabajadores dentro de una misma empresa dividiendo el proceso productivo en una serie de fases susceptibles de ser encomendadas a trabajadores que se especializarían en ellas, bajo la coordinación y supervisión de la dirección, logrando mejoras de productividad. La externalización de la actividad productiva puede verse como una continuación en la búsqueda de dichas mejoras de productividad, donde la especialización no se limita a las tareas más próximas al proceso productivo, sino que la organización y supervisión de esas tareas es también objeto de una especialización que queda fuera del ámbito directivo global.

Coase (1937) señaló que los límites de la empresa vienen dados por aquellas actividades que se gestionan de forma más eficiente dentro de una misma organización. En la medida que ciertas tareas son realizadas, dirigidas y supervisadas de forma autónoma del resto de la organización (para aprovechar así las ventajas de la especialización) pasan a ser susceptibles de ser desvinculadas del resto de la organización. Cuando un agente se especializa en cierta actividad (cuyo producto será recurso intermedio para otros) consigue ser más eficiente, lo cual puede atraer la demanda de otros y con ello aprovechar economías de escala, incorporar innovaciones, etc., por lo que acabará convirtiéndose en un suministrador externo a la empresa con el fin de aprovechar esa especialización y poder abastecer a más de un cliente.

Es decir, la búsqueda de las ventajas que se derivaban de la especialización de los trabajadores en ciertas fases del proceso productivo, pasa a ser la búsqueda de las ventajas de conjuntos de trabajadores que organizan, diseñan y realizan ciertos grupos de tareas lo que les hace susceptibles de constituir una unidad de producción diferenciada que podría tener propietarios distintos y atender a distintos clientes con lo que se habría producido la externalización completa de parte del proceso productivo. De hecho, son muchos los casos de empresas que inmersas en procesos de búsqueda de eficiencia establecen unidades de negocio separadas que acaban siendo empresas independientes capaces de competir en el mercado o que sustituyen el producto de esas unidades de negocio por bienes o servicios adquiridos en un mercado.

De igual forma, la ubicación de la producción es uno de los temas de larga trayectoria de estudio en la ciencia económica. David Ricardo señalaba la importancia de las ventajas comparativas de cada país como factor explicativo de la especialización productiva de los mismos, es decir, las razones por las cuales cada país se especializa en la producción de unos bienes y servicios. En la medida en que la reducción en los costes de transporte (en los que habría que incluir las barreras al comercio internacional) y de transmisión de la información ha hecho posible separar físicamente las distintas fases del proceso productivo, la búsqueda del máximo beneficio lleva a que la localización óptima pase a ser diferente. Si a este cambio añadimos que las fuentes de la ventaja comparativa para la producción de determinados bienes no siguen siendo las mismas y que algunas de éstas son variables, no debe extrañarnos que algunas actividades hayan pasado de encontrar su localización óptima en un único lugar determinado, a pasar a hacerlo en un conjunto disperso por el mundo.

Un rasgo novedoso es la inclusión de cada vez más actividades de servicios como elementos susceptibles de separarse físicamente del resto de la cadena de producción (véase Amiti y Wei, 2005, Muñoz Guarasa, 2007, entre otros). Tradicionalmente se consideraba que muchas de estas actividades debían estar físicamente próximas al lugar donde eran consumidas/utilizadas. Sin embargo, la posibilidad de convertir un servicio en información susceptible de ser codificada (sin que ello suponga una merma notable de su calidad) y ésta pueda ser transmitida de forma digitalizada a través de los canales informáticos, abre la posibilidad de separar físicamente dicha actividad. Así, por ejemplo, actividades de control o vigilancia de ciertos procesos (que pueden ser reducidos a información codificable), de atención al cliente (que puede ser transmitida por redes telefónicas o de Internet), de asesoría, etc., pasan a convertirse en productos susceptibles de ser transportados y, por tanto, de ser objeto de la decisión de localización.

4. IMPORTANCIA DE ESTOS FENÓMENOS

A la hora de evaluar la importancia de ambos fenómenos, resulta difícil llevar a cabo una correcta medición y cuantificación por un doble motivo. Por un lado, la definición, más o menos ambigua, de ambos hace difícil precisar el fenómeno que se pretende analizar. Por otro, hay que destacar la inexistencia de estadísticas que puedan recogerlos correctamente, ya que la sustitución de producción en un lugar por bienes y servicios provenientes de otros no puede ser atribuida totalmente a decisiones de deslocalización, como tampoco las variaciones en el grado de integración vertical a decisiones de externalización.

Además, algunas consecuencias que se derivan directamente de los mismos fenómenos introducen sesgos en los resultados que se pueden obtener a partir de estadísticas de agregados. Cuando una empresa externaliza, fragmenta su cadena de valor dejando algunas de las fases en manos de terceros. La deslocalización internacional suele suponer también una externalización en términos de la definición legal de la empresa, ya que habitualmente los centros de producción en el extranjero se constituyen con personalidad jurídica diferenciada aunque sean plenamente controlados por la empresa matriz. A la hora de valorar la evolución temporal de una variable como compras intermedias / producción (o valor añadido / producción, importaciones / producción, etc.) para las distintas ramas en que se puede clasificar la actividad productiva, puede aparecer un importante sesgo derivado del cambio en la clasificación sectorial de las empresas. Aquellas empresas que en términos jurídicos dejen de realizar una parte de su cadena de valor, son susceptibles de cambiar su clasificación sectorial. De esta forma, se puede encontrar que los datos que dan las estadísticas oficiales para el agregado de un sector no cambien considerablemente la ratio compras intermedias/producción ya que aquellas empresas que han externalizado su producción dejan

de ser consideradas parte integrante de ese sector. Así por ejemplo en el caso de empresas del sector calzado que dejen la fase de fabricación a terceros (externalización) o la deslocalicen (y por tanto la realiza una sociedad jurídica diferenciada pero ubicada en otro país), dejarían de ser consideradas empresas del sector calzado para serlo del sector comercial. La ratio compras intermedias / producción (o valor añadido / producción) del sector calzado no tiene por qué disminuir, pudiendo incluso aumentar si las empresas que permanecen clasificadas como tales presentan valores mayores de dicha ratio.

Con respecto a los cambios de localización hay que señalar que, aunque se tuviera una medición de la actividad inversora de las empresas en el extranjero³, ésta no parece una medida suficiente para el fenómeno de la deslocalización. La inversión en el extranjero que realizan las empresas puede responder tanto a un desplazamiento de la actividad productiva (es decir, a establecer un nuevo centro productivo con el que seguir abasteciendo los mercados que previamente tuviera la empresa cesando su actividad en los previamente existentes) como a una estrategia de crecimiento internacional, lo cual no cabría considerarlo como deslocalización. Además, hay que tener en cuenta que desde la perspectiva que se ha definido, no sólo se considera que un territorio está sufriendo un proceso de deslocalización cuando las empresas que se encontraban van desplazando (total o parcialmente) su actividad hacia otros lugares, sino que cabe considerar como tal cuando, como resultado de los cambios en las ventajas comparativas de los territorios, las empresas ubicadas en otra zona logran hacerse con el mercado nacional, expulsando del mercado a las empresas previamente establecidas⁴.

Son muchos los trabajos que han utilizado el peso de las importaciones en el tamaño del mercado como proxy de este fenómeno. Sin embargo, hay distintos factores que llevan a que esta variable tenga ciertas como medida de la deslocalización. Por un lado, cabe señalar los posibles cambios en los patrones de consumo desde productos de origen nacional a otros de origen extranjero. Por otro lado, cuando una empresa establece una filial en el extranjero a la que adquiere el producto de la fase que ha decidido ubicar en un nuevo lugar, el precio no tiene por qué ser semejante al precio de mercado, ni tan siquiera responder a criterios de costes, sino que éste puede ser utilizado como forma de desplazar los beneficios de la empresa con el fin de reducir la carga fiscal del conjunto de la empresa o de capitalizar a una u otra sociedad del conjunto. Por ello, cuando la migración geográfica haya supuesto la utilización de otras sociedades que puedan acogerse a regímenes financiero-fiscales diferentes, las cifras de compras pueden no ser indicativas de la extensión del fenómeno de la deslocalización.

En todo caso, hay que tener en cuenta que la cifra de importaciones englobará tanto a los casos de deslocalización internacional que vayan acompañados de externalización (es decir, al contratar a terceros una fase del producto) como cuando se trata de deslocalización pero sin externalización ya que la información agregada no permite desglosar lo que serían importaciones intra-empresa.

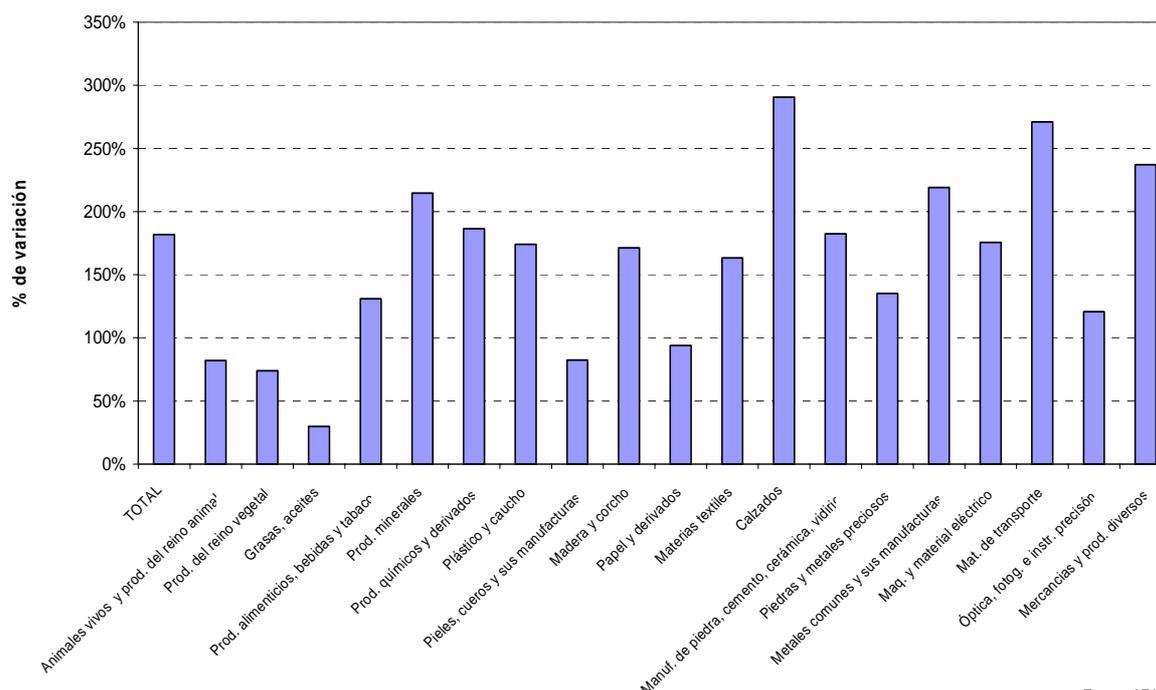
Como puede verse en el gráfico 1, el crecimiento de las importaciones en la década 1994-2004 es muy elevado (superior al 180 por 100), y como ya se ha señalado no todo él

³ No se van a considerar los casos de migración de la actividad dentro de un mismo país, puesto que no es este el tipo de deslocalización que habitualmente despierta preocupación en los agentes públicos del mismo, aunque ello no deje tener serias consecuencias para los tejidos productivos de las regiones implicadas.

⁴ Existe un amplio conjunto de trabajos que analizan la deslocalización de la economía española limitándola a las empresas multinacionales que cambian su localización desde España a otros países (Muñoz Guarasa, 2002, Merino, 2003, Fernández-Otheo *et al.* 2004, etc.). Hay que remarcar que ese concepto de deslocalización (migración de las multinacionales extranjeras existentes en España) es mucho más limitado que el que se está utilizando en este artículo.

debe asignarse a fenómenos de deslocalización empresarial, pero sí que da una idea de cada vez mayor aprovisionamiento en el exterior que está realizando la economía española. Dentro de los distintos sectores, destaca el fuerte crecimiento del sector de Calzado (casi un 300 por 100) y Material de transporte (próximo al 270 por 100), sectores que tradicionalmente habían tenido un gran peso en el tejido productivo español.

GRÁFICO 1: CRECIMIENTO (EN %) DE LAS IMPORTACIONES POR SECCIÓN ARANCELARIA (VALORES) ENTRE 1994 Y 2004



Fuente: AEAT

Una forma complementaria de tener una medición sería a partir de las compras que realizan las empresas en el extranjero, que proporciona la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE). Cuanto mayores sean éstas, mayor es la parte de la cadena de valor que tiene lugar en otros países, aunque no puede delimitarse si se trata de externalización (es decir, que el suministrador es un tercero ajeno a la empresa) o sólo deslocalización (si el suministrador es una filial de la empresa). Además, hay que tener en cuenta que en el caso de las importaciones intra-empresa, las cifras pueden estar sesgadas por razones financiero-fiscales aunque no sea posible su delimitación. En el cuadro 1 se recoge el crecimiento de la ratio importaciones/ventas totales para las empresas de la ESEE en el periodo 1995-2005. Como puede verse los cambios no son muy importantes (un punto porcentual para las empresas con más de 200 trabajadores y 0,2 puntos para las más pequeñas), sin embargo sí que hay diferencias notables entre las distintas ramas. Destaca el fuerte crecimiento, en el caso de las empresas pequeñas de la intensidad importadora en los sectores de Otro material de transporte, Cuero y calzado y la Industria de la Madera, habiendo que añadir, en el caso de las empresas grandes, el sector Textil.

CUADRO 1: DIFERENCIA EN LA INTENSIDAD IMPORTADORA DE LAS EMPRESAS (IMPORTACIONES/VENTAS) ENTRE 1994 Y 2004

	Empresas pequeñas y medianas	Empresas grandes
Industria cárnica	3,6	5,4
Productos alimenticios y tabaco	2,1	-0,5
Bebidas	-0,5	5,2
Textiles y vestido	1,3	7,0
Cuero y calzado	4,4	0,0
Industria de la madera	4,2	6,4
Industria del papel	-3,3	-0,6
Edición y artes gráficas	-2,3	-3,0
Productos químicos	-3,5	0,7
Productos de caucho y plástico	0,2	4,5
Productos minerales no metálicos	-1,2	0,5
Metales féreos y no féreos	-3,8	2,4
Productos metálicos	1,0	-0,2
Máquinas agrícolas e industriales	-0,3	-0,1
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc	-9,3	-15,5
Maquinaria y material eléctrico	-5,1	5,7
Vehículos de motor	0,5	-1,3
Otro material de transporte	9,1	15,0
Industria del mueble	0,3	1,3
Otras industrias manufactureras	8,6	4,0
TOTAL	0,2	1,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la ESEE

Canals (2006) también observa en el periodo 1995-1999 un fuerte crecimiento de la externalización a partir de la evolución del peso de las importaciones de bienes intermedios en el total, tanto en bienes como en servicios. Por su parte, Jones *et al.* (2005) analizan el peso del comercio internacional en componentes intermedios del proceso productivo para aproximar la extensión de la fragmentación del proceso productivo y la recomposición geográfica del mismo. Los elevados niveles de crecimiento que muestran los datos (superiores al PIB), tanto dentro de cada una de las tres grandes regiones mundiales (Asia, UE y TLCAN) como entre ellas, les permite concluir la extensión de dicho fenómeno, así como la importancia de la reducción en los costes de comunicación internacional.

Probablemente, la forma en la que resulta más llamativa la migración de la actividad productiva consiste en el cierre de centros de producción propiedad de empresas multinacionales extranjeras que se localizaron en España, a la vez que éstas abren otros en otros países dedicados a elaborar el mismo bien. Es un tema que dada su amplia repercusión social ha sido objeto de más estudios específicos e incluso de algunos intentos de acción política para tratar de evitarlos.

La explotación de la información del Registro de Inversiones Exteriores y de la Central de Balances del Banco de España, recogida en Fernández-Otheo *et al.* (2004) para el periodo 1993-2003 muestra que la desinversión no es un fenómeno excesivamente importante en las actividades de servicios ni en las manufactureras menos avanzadas tecnológicamente, aunque

sí parece tomar cierta relevancia en las más avanzadas (sobre todo en Maquinaria de oficina y Equipos de precisión). Además, en los sectores de Alimentación y Productos metálicos se observa una inversión neta negativa hasta el año 2000, lo cual supone una situación preocupante al tratarse de ramas con un gran peso en el sector manufacturero español. Por otra parte, Merino (2003), siguiendo la evolución del panel de empresas que constituyen la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales, detecta que aproximadamente un 10 por 100 de las empresas manufactureras de propiedad de no residentes que había en España en 1990 habían sufrido algún fenómeno de deslocalización a lo largo de la década (ya sea por cierre, por abandono de gran parte de su actividad productiva o por retirada de los propietarios no residentes de la misma).

En lo que se refiere a la externalización de ciertas fases de la actividad productiva, la información disponible es igualmente escasa y no sistematizada. Una de las formas de aproximar el fenómeno es a través del valor añadido que las empresas aportan al proceso productivo. A medida que se externalizan más fases del mismo, el valor añadido generado por la empresa será menor. Hay que tener en cuenta que de esta forma se está incluyendo en la medida de la externalización tanto actividades de producción de bienes intermedios como de servicios. Otros trabajos utilizan la información de las tablas input-output (TIO) para dar una idea de la externalización a partir del peso de las compras intermedias de cada una de las ramas. Si bien no es una consideración idéntica, el valor añadido generado por unidad de producto aproxima el mismo concepto, por lo que de esta forma se está aprovechando la información de otras bases de datos para consolidar la evidencia empírica que otros trabajos han obtenido utilizando la información de las TIO (véase por ejemplo Cadarso *et al.* (2007), Díaz y Gandoy, 2005).

La información recogida en el cuadro 2 muestra que, en conjunto, se ha producido una reducción significativa del valor añadido generado por las empresas por cada unidad monetaria de ventas y que esta reducción es especialmente significativa en actividades como Equipo eléctrico, Material de transporte (al margen de los sectores ligados a las actividades extractivas o energéticas en las cuales el valor de las materias primas puede condicionar el resultado) y también en algunas de las actividades de servicios. No obstante, otras actividades como Hostelería o Cuero y calzado muestran, de forma inesperada, lo que podría ser un fenómeno contrario.

Aunque de forma más limitada, dada la naturaleza de la fuente estadística que se refiere sólo al sector industrial, la Encuesta Industrial de Empresas puede dar una idea complementaria del grado de des-integración de la actividad productiva y cómo éste evoluciona.

En el gráfico 2 se recoge el porcentaje que suponen los trabajos realizados por otras empresas para las empresas de cada una de las ramas de actividad del sector manufacturero. Como se puede ver, entre 1995 y 2005 este porcentaje ha crecido en más de un punto porcentual en el total de la industria, pero con importantes diferencias entre las ramas, superando los tres puntos porcentuales en el caso de las actividades del subsector textil/calzado. De nuevo, ello es indicativo de que las empresas del sector industrial están inmersas en un importante proceso de fragmentación de su cadena de valor que les lleva a utilizar cada vez más los servicios de empresas ajenas a las mismas.

**CUADRO 2: DIFERENCIA EN VALOR AÑADIDO/VALOR DE LA PRODUCCIÓN
ENTRE 1995 Y 2000**

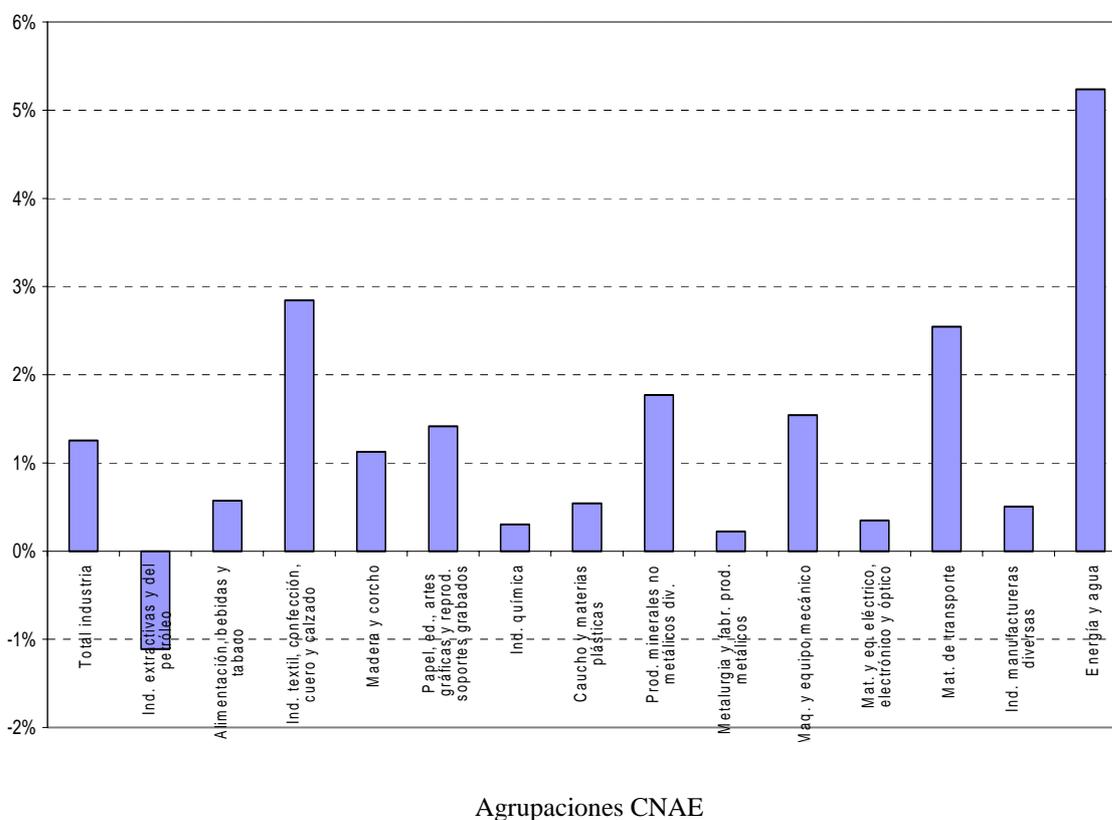
TOTAL	-1,32%
Extracción de productos energéticos	1,19%
Extracción otros minerales	-4,95%
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-0,90%
Industria textil y de la confección	-0,62%
Industria del cuero y del calzado	3,86%
Industria de la madera y el corcho	-2,95%
Industria del papel; edición y artes gráficas	1,02%
Coquerías, refino y combustibles nucleares	-6,35%
Industria química	-3,04%
Industria del caucho y materias plásticas	-0,52%
Otros productos minerales no metálicos	-4,31%
Metalurgia y productos metálicos	-3,02%
Maquinaria y equipo mecánico	0,48%
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	-4,48%
Fabricación de material de transporte	-4,22%
Industrias manufactureras diversas	0,49%
Energía eléctrica, gas y agua	-8,80%
Construcción	2,01%
Comercio y reparación	-0,87%
Hostelería	3,48%
Transporte y comunicaciones	-8,66%
Intermediación financiera	-2,36%
Inmobiliarias y servicios empresariales	-3,08%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Contabilidad Nacional de España

De forma complementaria, la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales permite tener una idea de las actividades de servicios que más se externalizan. Como puede verse en el cuadro 3 a lo largo de la década de los noventa se ha producido, en general, un crecimiento de la externalización de las actividades de servicios por parte de las empresas manufactureras. Aunque son precisos estudios más detallados para poder concluir cuáles son los factores determinantes de la externalización de unas u otras actividades, la primera evidencia muestra que aquellas actividades que más han incrementado en su externalización son las que se refieren a la posibilidad de ahorrar costes (vigilancia, limpieza) o las que tienen una utilización más variable a lo largo del tiempo dentro de la empresa (selección y formación de personal).

Ambos fenómenos, como ya se ha planteado, irán en muchos casos unidos: empresas que pasan a externalizar una parte de su proceso productivo, adquiriéndolo a un tercero que está emplazado en otro lugar (offshoring en una terminología bastante extendida). Sin embargo, los datos que proporcionan las estadísticas públicas no permiten distinguir los casos de deslocalización sin externalización (que corresponderían con importaciones intra-empresa) de los casos en los que ambos se producen de forma conjunta.

GRÁFICO 2: DIFERENCIA EN TRABAJOS REALIZADOS POR OTRAS EMPRESAS / INGRESOS NETOS DE EXPLOTACIÓN (%) ENTRE 1995 Y 2005



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Industrial de Empresas

**CUADRO 3: EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS
PORCENTAJE DE EMPRESAS USUARIAS DE CADA ACTIVIDAD QUE EXTERNALIZAN LA PROVISIÓN DE LOS SERVICIOS**

	Empresas pequeñas y medianas		Empresas grandes	
	1990	1998	1990	1998
Asesoría legal	93,8	95,9	68,8	76,5
Asesoría económica y financiera	63,8	63,6	22,1	31,0
Asesoría fiscal	91,3	90,5	68,1	74,8
Tareas administrativas	15,2	16,0	2,2	5,2
Selección de personal	12,2	15,2	39,4	40,4
Formación de personal	12,0	33,1	52,0	63,9
Desarrollo de software	66,4	75,5	39,5	54,7
Instalación de software	73,1	77,8	51,6	67,4
Mensajería	83,6	91,5	88,8	94,3
Vigilancia y Seguridad	61,4	81,3	72,7	87,4
Limpieza	34,7	49,3	72,2	85,9
Empaquetado y etiquetado	3,5	5,0	8,8	11,9

Fuente: Elaboración propia a partir de la ESEE

5. ALGUNOS EFECTOS

Como ya se ha señalado, uno de los principales factores que suele considerarse como explicativo de los procesos de externalización y/o deslocalización es la búsqueda de opciones de menores costes para algunos de los recursos productivos, habitualmente la mano de obra (por ejemplo en los casos del desplazamiento de la actividad productiva hacia países de Extremo Oriente), aunque también en algunos casos por los terrenos o locales (como por ejemplo a la hora de establecer centros logísticos). De ser así, para las economías donde los costes laborales sean comparativamente superiores cabría plantear una perspectiva de desaparición de aquellas actividades para las cuales no tuvieran alguna otra ventaja con la que competir.

En un contexto en el que los costes de transporte de bienes se están reduciendo (al margen del efecto del precio del petróleo), las barreras al comercio internacional se reducen y cada vez más países se incorporan a los flujos económicos internacionales, cabría predecir que las actividades manufactureras se encuentran con un abanico cada vez más amplio de localizaciones atractivas. Aquellas actividades intensivas en mano de obra poco especializada o que requirieran de una baja dotación de capital son las más propensas a acabar en países cuya mano de obra presente costes relativamente bajos, como es el caso de China y otros países del Sureste asiático en la fabricación de muchos productos textiles y calzado.

Por su parte, en la medida en que el producto de las actividades de servicios pueda ser codificado y transmitido por redes informáticas sin pérdidas de calidad importantes, estas actividades también estarían encaminadas a su migración hacia aquellos lugares donde la mano de obra sea menos costosa (como es el caso de los servicios de atención al cliente hacia la India, pero también actividades de análisis y consultoría o desarrollo de programas informáticos o tareas administrativas). A diferencia de las actividades manufactureras en que las más sofisticadas parecen las menos susceptibles de resultar desplazadas a países de mano de obra barata, esto no tiene por qué mantenerse en las actividades de servicios. Hay que tener en cuenta que las actividades de servicios no suelen requerir de dotaciones de capital tan elevadas como las manufactureras, por lo que no será éste el factor más importante a la hora de plantear un cambio en el lugar de su producción. Por ello, resulta esperable que las oportunidades que está abriendo la deslocalización hacia el extranjero de las actividades de servicios suponen desplazar también puestos de trabajo de alta cualificación (habitualmente bien pagados) hacia países con menores costes de la mano de obra, siendo los que por su naturaleza tienen que estar próximos al usuario (como muchos de los servicios a las personas o de mantenimiento) los que con menor probabilidad sean desplazados geográficamente (Blinder, 2005, Savona y Schiattarella, 2004). Hay que reconocer que este fenómeno no parece muy extendido, ni desde luego tiene una gran repercusión en la economía española. Sin embargo, en el caso de EE.UU. sí que es un fenómeno que ha alcanzado notoriedad y que ha suscitado un debate social importante (Amiti y Wei, 2005, Head *et al.*, 2007).

La búsqueda de un entorno más favorable para la actividad económica que motiva los fenómenos objeto de estudio incluye también la regulación que afecte a las empresas (tanto de carácter laboral, medioambiental o fiscal, por ejemplo). Por ello se plantea que la deslocalización (y en menor medida la externalización) abre las posibilidades de que las empresas realicen sus actividades en un marco jurídico que les pueda resultar menos costoso. Como consecuencia, existe el riesgo de que la actividad productiva se desplace desde aquellos países o regiones donde la legislación sea menos favorable para las empresas hacia otras donde sea menos restrictiva. Por tanto, se genera un incentivo para una competición, a la baja, entre los distintos territorios con el fin de tener la legislación más favorable para las empresas y así mantener la actividad productiva en detrimento del resto de intereses que la legislación

debe proteger (derechos laborales, recaudación impositiva, protección del medioambiente, etc.). Pese a las dificultades de carácter político que ello supone, la inexistencia de acuerdos internacionales que garanticen ciertos mínimos, este riesgo es patente y suele estar presente entre las preocupaciones que generan la deslocalización de las empresas.

6. RESUMEN Y CONCLUSIONES

La mayor competencia entre las empresas, la mayor necesidad de flexibilidad ante un entorno cada vez más cambiante han movido a las mismas a la adopción de estrategias adicionales que les permitan hacer frente a esta nueva situación. Por otra parte, la reducción en los costes de transporte (tanto de bienes como de servicios) entre los que cabría incluir las barreras al comercio internacional, la variabilidad en las ventajas comparativas de las que disfruta cada territorio y una cierta retroalimentación a partir de las externalidades que la producción genera y la posibilidad de explotar economías de escala al unir la producción para varios usuarios han incrementado el interés por dos aspectos que ya estaban en las decisiones clásicas de las empresas: la ubicación de la producción y la delimitación de los límites de la empresa.

La mencionada reducción de los costes de transporte hace atractivos nuevos lugares y la variación en las ventajas comparativas de cada región plantea el interés de la migración de algunas o todas de las fases del proceso productivo. Por su parte, las mayores facilidades para la transmisión de la información a la vez que la especialización (no sólo en tareas concretas por parte de cada trabajador, sino en grupos de tareas que pueden ser organizadas de forma autónoma) introducen posibilidades a explotar como consecuencia de la externalización de ciertas actividades.

No es de extrañar, por tanto, que vaya surgiendo un nuevo mapa donde se sitúa la producción, dado que las posibilidades de transporte cambian, así como lo hacen las ventajas comparativas de cada uno de los territorios. Cuando, además, la mayor competencia ha forzado a las empresas a concentrarse en aquellas fases de la cadena de valor en que sean más competitivas, adquiriendo a terceros el resto, los límites de las empresas se han visto sometidos a importantes cambios. En este artículo se han discutido ambos fenómenos, el cambio en la localización de la actividad productiva, *deslocalización*, y la fragmentación de la cadena de valor, *externalización*. Se ha planteado que en muchos casos el cambio de lugar de la actividad productiva manteniendo la empresa el control se presentará como si fuese un caso de externalización, puesto que la sociedad jurídica que sirve de unidad para las estadísticas no suele ser la misma que la que realiza las actividades en el extranjero, dificultando así una medición adecuada. Además, se plantea que no sólo debe considerarse deslocalización de la actividad productiva cuando ésta se mantiene controlada por la empresa (es decir, en el caso en que una empresa establece una filial en el extranjero a la que encomienda parte del proceso productivo), sino que lo es también cuando vaya unida a la externalización (cuando pasa a comprar el resultado de esa fase a un tercero localizado en otro país) o cuando suponga la desaparición de parte del tejido productivo como consecuencia de la dinámica competitiva en los mercados (desapareciendo las empresas del sector y el mercado se abastece de productos de otro lugar).

Al tener en cuenta que la clasificación sectorial de las empresas se basa en su actividad principal y, dado que el fenómeno de la externalización supone que algunas de las actividades (incluido la que se considera “principal”) pasan a estar fuera de las empresas, los datos sectoriales pueden no ser los más adecuados para analizar este fenómeno. La forma más adecuada requeriría utilizar datos de empresa analizando su evolución en el tiempo. Sin embargo, en España existe poca información de este tipo que permita llevar a cabo este

análisis para todo el tejido productivo. En el trabajo se han realizado algunas mediciones que permitan dar una idea de la deslocalización/externalización basándose en las compras (nacionales o extranjeras) que se recogen en las estadísticas oficiales, con el fin de aproximar las diferencias entre unos sectores y otros.

Tanto la externalización como la deslocalización suponen un importante reto para el tejido productivo de cada región o país, puesto que existen elementos que favorecerán que desaparezcan total o parcialmente ciertas actividades en el mismo. Cuando además se plantea que muchas de las actividades de servicios (que tradicionalmente se pensaba que debían estar más próximas al usuario) también pueden ser desplazadas a otros lugares, no es de sorprender que surjan dudas ante la incertidumbre que un mundo más interconectado pueda generar (Amiti y Wei, 2005, Head *et al.*, 2007). Sin embargo, el planteamiento de establecer barreras a las estrategias que pueden adoptar las empresas, no parece adecuado, pues las hará a estas menos competitivas, no ya sólo en el mercado internacional, sino también en el mercado doméstico en el que tendrán que competir con otras empresas que sí que han podido aprovechar estas ventajas para reducir costes e incorporar la flexibilidad que necesitan en un mundo cambiante.

Es difícil apuntar cuáles pueden ser las líneas de futuro, pero desde luego, vendrán dadas desde la creación de ventajas comparativas que hagan atractiva la ubicación en el territorio dado. Cuando además se plantea que estas ventajas tienen un carácter variable (caleidoscópico, en la terminología de Bhagwati) resulta más fácil pensar que algunas de ellas sean accesibles, pero también obliga a estar alerta sobre su mantenimiento.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Abraham, K.G. y Taylor, S.K. (1996): "Firm's use of outside contractors: Theory and evidence", *Journal of Labour Economics*, nº 14,3, pp. 394-424.
- Amiti, M. y Wei, S-J. (2005): "Service offshoring, productivity and employment: Evidence from the US", *CEPR Working Paper*, nº 5475.
- Bartel, A. Lach, S., Sichernman, N. (2005): "Outsourcing and Technological Change", *CEPR Working Paper*, nº 5082.
- Bhagwati, J., Panagariya, A., Srinivasan, T.N. (2004): "The Muddles over outsourcing", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 18,4, pp. 93-114.
- Bhagwati, J., Vivek H. (1994): "Freer Trade and Wages of the Unskilled -- Is Marx Striking Again?" en Bhagwati y Kosters (eds.), *Trade and Wages: Leveling Wages Down?*, American Enterprise Institute, Washington D.C. (EE.UU.), pp. 36-75.
- Blinder, D. (2005): "Fear of offshoring", *CEPS Working Paper*, nº 119.
- Cadarso, M^a Á., López, L.A., Tobarra, M^a Á. (2007): "Especialización vertical, outsourcing e inversión directa en la industria española", *Revista de Economía Mundial*, vol. 16, pp. 27-55.
- Canals, C. (2006): "Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional", *Documentos de economía "La Caixa"*, nº 3.
- Coase, R. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, nº. 16, November, pp. 386-405.
- De Bettignies, J.E. (2006): "Product market competition and boundaries of the firm", *Canadian Journal of Economics*, vol. 39, 3, pp. 948-970.
- Díaz, C. y Gandoy, R. (2005): "Outsourcing en la industria manufacturera española: nuevas estrategias para el nuevo siglo", *Economía Industrial*, nº 358, pp. 65-77.

- Fernández, Z. (2007): “Desintegración e integración internacional de la cadena de valor”, *Información Comercial Española – Revista de Economía*, nº 838, pp. 147-126.
- Fernández-Otheo, C. Martín, D., Myro, R. (2004): “Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España”, *Economías*, nº 55, pp. 106-129.
- Glaeser, E. L., Kallal, H. D, Scheinkman, J. A. y Shleifer, A. (1992): “Growth in Cities”, *Journal of Political Economy*, nº 1 100, pp. 1126/1152.
- Head, K., Mayer, T. y Ries, J. (2007): “How remote is the offshoring threat?,” *CEPR Discussion Paper*, nº 6542.
- Jagersma, P.K. y van Gorp D.M. (2003): “International divestments—an empirical perspective”, *Business Horizons*, vol. 13, pp. 61-69.
- Jones, R., Kierzkowski, H. y Lurong, Ch. (2005): “What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing?”, *International Review of Economics and Finance*, vol. 14, pp. 305-316.
- Konings, J. y Murphy, A.P. (2006): “Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals”, *Review of World Economics*, vol. 142,2, pp. 267-286.
- Labriandis, L. y Kalantaraidis, C. (2004): “The delocalization of production in labour intensive industries: Instances of triangular manufacturing between Germany, Greece and FYROM”, *European Planning Studies*, vol. 12,8, pp. 1157-1173.
- McCloughan, P. y Stone, I. (2003): “Life duration of foreign multinational subsidiaries: Evidence from UK northern manufacturing industry 1970–93”, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 16, pp. 719-747.
- Melitz, M. (2002): “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, *CEPR Discussion Paper*, nº 3381.
- Merino, F. (2003): “Desinversión de las multinacionales extranjeras: ¿Casos aislados o un fenómeno generalizado?”, *Economía Industrial*, nº 352, pp. 133-144.
- Merino, F. y Rodríguez, D. (2007): “Business service outsourcing by manufacturing firms”, *Industrial and Corporate Change*, vol. 16,6 pp. 1147-1173.
- Muñoz Guarasa, M. (2002): “Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2744, pp. 19-30.
- Muñoz Guarasa, M. (2007): “La deslocalización de los servicios: ¿mito o realidad?”, *Revista de Economía Mundial*, vol. 16, pp. 57-78.
- Richbell, S.M. y Watts, H.D. (2000): “Plant closures in multiplant manufacturing firms: adding an international perspective”, *Management Decision*, vol. 38,2, pp. 80-88.
- Savona, M. y Schiattarella, R. (2004): “International relocation of production and the growth of services: the case of the “Made in Italy” industries”, *Transnational Corporations*, vol. 13,2, pp. 57-76.
- Williamson, O.E. (1985): *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contraction*, Ed. Free Press, Nueva York (EE.UU.).