

DESLOCALIZACIÓN E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA VASCA

Ferreiro Aparicio, Jesús (Universidad del País Vasco)

Gómez Vega, Carmen (Universidad del País Vasco)

Rodríguez González, Carlos (Universidad del País Vasco)

RESUMEN

El fenómeno de la deslocalización es un concepto ambiguo, por lo que es difícil distinguirlo de los fenómenos de la producción internacional y de la inversión extranjera directa. El presente trabajo intenta clarificar este concepto, al mismo tiempo que intenta mostrar las circunstancias bajo las cuales un proceso de este tipo tendría un efecto negativo sobre la economía origen de la deslocalización. Asimismo, el trabajo analiza la amenaza para la economía española procedente de los países de la Europa Central y del Este. Por último, se presta atención a los riesgos para la economía vasca de la amenaza de la deslocalización hacia aquellas economías.

Palabras claves: Deslocalización, inversión extranjera directa, internacionalización productiva. **JEL:** F21, F23

ABSTRACT

The phenomenon of the offshoring is a very ambiguous one. Nowadays, it is very complicated to make a clear-cut distinction among the offshoring and the related phenomenons of international production and foreign direct investment. This paper tries to clarify the former concept, and, at the same time, to show the elements that make the offshoring process have a negative impact on the economy of the offshoring origin. Additionally, the paper studies the threat to the Spanish economy coming from the Central and Eastern Europe. Lastly, we pay attention to the risks to the economy of the Basque Country from the threat of the offshoring of those countries.

Key words: Offshoring, foreign direct investment, international production. **JEL:** F21, F23

1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la deslocalización es objeto de una atención creciente en los últimos años tanto en los ámbitos académicos como políticos. Buena muestra de esta atención es el hecho de que a fecha de 15 de diciembre de 2007, el buscador google proporcionaba 169.000 resultados en páginas web de España cuando se introducía el concepto “deslocalización”, y 4.150.000 resultados en toda la red cuando se introdujo en el buscador el concepto “offshoring”. Los procesos de deslocalización productiva se asocian de manera cuasi-automática al actual proceso de globalización siendo una de sus facetas o aspectos más negativos, al venir ligados a pérdidas de actividad económica, destrucción de empleo menores salarios, peores condiciones laborales, etc.

Sin embargo, lo cierto es que a pesar de convertirse en un tópico, la conceptualización de este fenómeno es demasiado compleja, y de hecho, buena parte de los estudios sobre la materia como son los recientes trabajos del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (2007) o el de Ruesga y da Silva (2007) comienzan con un intento de definir el fenómeno. En realidad, la ambigüedad que rodea a este fenómeno-concepto procede del hecho de que las deslocalizaciones van inexorablemente unidas a la existencia del fenómeno de la producción

internacional y, por lo tanto, a la existencia de empresas multinacionales y a los movimientos de inversión extranjera directa. Es aquí cuando surge la paradoja, ya que si bien existe un consenso a la hora de atribuir un efecto positivo a la internacionalización productiva de las empresas o a la inversión extranjera en el exterior, al mismo tiempo cuando esa operación se identifica como una deslocalización vendría a tener un componente perverso.

El presente trabajo intenta, de manera modesta, arrojar un poco de luz sobre el complejo fenómeno de las deslocalizaciones. Partiendo de una definición de este fenómeno se intenta analizar las circunstancias que permiten concluir cuando una operación de este tipo tendría un efecto negativo sobre la economía origen de la deslocalización. Posteriormente, se analizan las amenazas que sobre la economía española surgen de la competencia por la localización de la actividad productiva industrial procedente de los países de la Europa del Este. Por último, se plantean a trazo grueso los riesgos sobre la economía vasca procedentes de la amenaza de la deslocalización productiva.

2. DESLOCALIZACIONES: CONCEPTO Y RASGOS CARACTERÍSTICOS

Podemos entender la deslocalización como el traslado por parte de una empresa de (parte de) la producción desarrollada en un país a otro país (De la Cámara y Puig, 2006). En realidad, la deslocalización es un proceso antiguo, ligado a la existencia de la producción internacional, es decir, vinculado a las decisiones adoptadas por una empresa de abastecer un mercado (el doméstico u otro tercero) produciendo en un mercado distinto de aquel que será el destino final de la producción (de bienes o servicios). Por lo tanto, la deslocalización aparece inexorablemente unida a la existencia de empresas multinacionales y a la realización de operaciones de inversión extranjera directa.

Cuando hablamos de una empresa multinacional (EMN, en adelante), nos referimos a una serie de empresas que controlan o poseen actividades de valor añadido en dos o más países. Las EMN realizan transacciones comerciales transfronterizas, pero, además, poseen y controlan instalaciones productivas en el extranjero, lo que las diferencia de las empresas que tan sólo realizan actividades comerciales (exportación o importación). En este sentido, una EMN no es sino una empresa multiplanta pero con la particularidad de que al menos una de sus plantas se ubica en el extranjero. La inversión extranjera directa (en adelante, IED) no es tan sólo una transferencia transfronteriza de recursos financieros entre dos empresas ubicadas en dos países distintos. Es, además, un modo concreto de propiedad y control de las actividades de las empresas filiales por la empresa matriz así como un mecanismo de transferencia de tecnología y conocimientos entre la empresa matriz y las filiales, distinto de otras formas de desarrollo de la producción exterior como pueden ser las licencias o las alianzas cooperativas.

El fenómeno de la deslocalización aparece, por tanto, conectado con las decisiones adoptadas por las empresas de (re)organizar espacialmente sus procesos productivos. Una empresa puede reorganizar su producción trasladando la totalidad de la producción desarrollada en un determinado espacio a otro (lo que supone el cierre de la primera planta), trasladando parte de la producción a un tercer espacio (replicando la primera planta en este tercer espacio) o trasladando un parte o fase del proceso productivo de un espacio a otro.

La deslocalización puede producirse entre espacios distintos pero que forman parte de una misma economía nacional (entre plantas ubicadas en diferentes localidades o regiones). El proceso de reorganización tendrá lugar a escala regional, es decir, sub-nacional. En este caso, suponiendo que no existen (des)economías de aglomeración, la actividad económica nacional no se verá afectada. Sin embargo, la deslocalización puede producirse a escala internacional, es decir, trasladando la producción desde una planta situada en un determinado país a una

planta sita en un país tercero. En este proceso de deslocalización internacional las decisiones pueden ser adoptadas por empresas de diversa nacionalidad, que no tiene por qué coincidir con la correspondiente a los dos países implicados o afectados. Es decir, una empresa alemana puede trasladar parte de la producción de una filial sita en España a otra en Polonia; pero ese mismo traslado puede ser adoptado por una empresa española que tiene una filial en Polonia, o por una empresa polaca que traslada la producción de una filial en España a Alemania.

Es este fenómeno de la deslocalización internacional el que ha cobrado especial relevancia en los últimos años, y ello por varias razones. La primera es el auge de la producción internacional, fenómeno ligado al crecimiento del peso de empresas multinacionales y al aumento de los flujos de IED. La segunda, porque a diferencia de la deslocalización dentro de una economía nacional, la deslocalización internacional sí puede tener un efecto negativo adverso para el país de origen de la deslocalización, efectos que, como veremos, van desde la reducción de la capacidad productiva (con el consiguiente descenso de la actividad económica y el empleo) a la menor productividad-competitividad del tejido productivo (si la actividad deslocalizada es una actividad generadora de alto valor añadido e intensiva en capital físico y/o humano) o incluso a la menor capacidad nacional de decisión en el manejo y gestión de los recursos productivos debido a la pérdida del efecto sede.

Es este concepto de deslocalización el que vamos a asumir en estas páginas. La simple identificación de deslocalización con la emigración de las actividades de una empresa de un país a otro, con independencia de sus actividades¹, soslaya el hecho de que, en realidad, el proceso de internacionalización productiva, esto es, la conversión de una empresa local en una empresa multinacional, conlleva inexorablemente una decisión de deslocalización de la actividad productiva. Sin embargo, la expansión internacional de las empresas ejerce efectos positivos sobre la empresa matriz y la economía donde ésta se ubica. Desde la perspectiva adoptada en estas páginas, se otorga al proceso deslocalizador una connotación negativa, por lo que identificamos este con el proceso en el cual el traslado internacional de la actividad económica de una empresa, bien suponga el traslado de la totalidad (el cierre total de la empresa) o de parte de las líneas de producción de la empresa o de alguna de las fases de producción de la empresa e implica directamente una menor actividad de la empresa afectada.

Aun cuando el fenómeno de las deslocalizaciones tenga una gran antigüedad, lo cierto es que, tanto desde el punto de vista mediático como desde las perspectivas académicas como políticas, es en los últimos años cuando ha cobrado un espectacular auge. La razón de esta importancia otorgada al fenómeno se deriva de la constatación del hecho de que en los últimos años se ha producido un aumento en el abanico de localizaciones posibles para un número creciente de actividades económicas y productivas, bien sean éstas bienes (finales o intermedios) o servicios o bien fases de los procesos de producción. El resultado es un aumento en la competencia locacional a nivel internacional, es decir, un aumento en la competencia por la ubicación de la actividad económica. Dicho de otra forma, un número creciente de economías compiten entre sí para localizar en las mismas un mayor número de actividades económicas. Tal y como afirma Krueger (2006) durante la mayor parte de la historia, el ser humano ha conseguido la mayor parte de los bienes y servicios que precisaba cerca de sus hogares; sin embargo, la globalización ha supuesto una mayor integración de la economía mundial, con el resultado de que “pequeños cambios en los costes de hacer negocios pueden inducir a los productores a cambiar de localización. La competencia

¹ Como plantean el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (2007), Myro y Fernández-Otheo (2004) o Ruesga y da Silva (2007).

locacional afecta a una cada vez mayor proporción de la actividad económica total a distancias cada vez mayores”.

Para entender las causas del aumento de la competencia internacional por la localización de la actividad productiva hay que partir del principio básico de que para que esta competencia exista y sea efectiva deben necesariamente satisfacerse cuatro condiciones. Para el caso simple de dos países, la primera condición es que una determinada actividad puede realizarse en dos economías distintas, lo que significa que ambas economías deben contar con estructuras económicas y productivas similares. La segunda es que el bien o servicio debe ser comercializable, es decir, exportable o importable según sea el caso. La tercera es que para que se pueda producir el abastecimiento externo, o sea para poder vender un bien en la economía 1 producido en el país 2, debe necesariamente satisfacerse que la suma del coste de producción en 2 y del coste de transporte de 2 a 1 debe ser como máximo igual al coste de producción de ese bien en el país 1. Estas tres condiciones permiten que exista el comercio internacional. Es la cuarta condición la que permite que se produzca el fenómeno de la inversión extranjera directa y la posible deslocalización: una empresa de una determinada nacionalidad debe poder implantarse en ambas localizaciones, y, por lo tanto, debe poder reorganizar internacionalmente su actividad productiva.

Pues bien, lo que ha aumentado la dimensión (cuantitativa y cualitativa) del fenómeno de la deslocalización es el hecho de que, como afirmaba Krueger (2006), la competencia internacional por la ubicación de las actividades económicas ha aumentado en años recientes a un ritmo sin precedentes. En términos de las cuatro condiciones antes expuestas, esto significa que:

- La estructura productiva de un número creciente de países se ha aproximado en el pasado más reciente.
- Ha aumentado el rango de bienes y servicios comercializables a nivel internacional.
- Los costes de abastecimiento internacional (básicamente, transporte) se han reducido.
- Ha aumentado el número de países y, dentro de ellos, de sectores abiertos a la inversión extranjera.
- Ha aumentado el número de empresas multinacionales.

Para Krueger (2006), cuatro son los factores concretos que han hecho aumentar la competencia locacional: el descenso de los costes de transporte, el desarrollo tecnológico, sobre todo en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la progresiva liberalización comercial multilateral en forma de una reducción en las barreras arancelarias, y, por último, y, centrándonos en los países en desarrollo, las mejoras en el marco político doméstico que reducen el riesgo de operar en aquellas economías (mayor estabilidad macroeconómica, existencia de códigos comerciales, costes del trabajo y regulaciones empresariales efectivas, sistemas financieros locales eficientes, etc.). Sin embargo, estos factores no afectan directamente per se al proceso de producción internacional y a la potencial “amenaza” de los procesos de deslocalización, sino más bien al tamaño, la dirección y a la tipología de mercancías susceptibles de comercialización internacional. Por lo tanto, a los anteriores factores habría que sumar los siguientes:

- La creciente apertura de las economías desarrolladas y en desarrollo, tanto en lo que respecta a la liberalización creciente de los flujos de inversión extranjera directa propiamente dichos como a la liberalización de otros flujos de capitales con ella relacionados, como pueden ser la repatriación de beneficios. En este sentido, el desarrollo de la firma de tratados bilaterales de inversión y de doble imposición juegan un papel clave en la atracción de inversiones directas extranjeras.
- El desarrollo de TICs que permiten, facilitan y abaratan los procesos de gestión-organización de actividades productivas diversas desarrolladas en diversas economías.
- La firma de acuerdos de integración económica regional (como el NAFTA en América del Norte y México, la propia Unión Europea o la reciente ampliación de la misma) que facilitan a las empresas de dicho espacio los procesos de reordenación espacial de las actividades productivas.

Resulta evidente que, como señalan Myro y Fernández-Otheo (2004), la combinación de los procesos generalizados de liberalización comercial y financiera, al menos en lo que se refiere a la inversión directa, así como de la liberalización político-económica desarrollados en economías como las de la Europa del Este, China o India, ha conducido a un proceso de reordenación internacional de la actividad productiva. En este proceso hay elementos que explican la decisión de las empresas de deslocalizarse o relocalizarse, como son la mayor presión competitiva que induce a las empresas a embarcarse en estrategias de reducción de costes (sobre todo, pero no exclusivamente, laborales) buscando aquellas localizaciones que minimicen los costes de producción, pero también la decisión relativa a la elección de los emplazamientos productivos, ubicando o concentrando éstos allá donde los costes son menores y donde se ofrecen nuevas oportunidades de negocio.

El resultado de estos cambios estructurales es un aumento tanto en el número de empresas multinacionales como en el número de sus filiales, así como un aumento en el abanico de sectores y en el número de países donde estas empresas operan, lo que implica un incremento de las posibles decisiones de deslocalización productiva y, por tanto, un aumento en el número de países, sectores y empresas afectados o potencialmente afectables por dicho proceso. La UNCTAD en el World Investment Report (WIR) correspondiente al año 2007 proporciona unas cifras de 78.411 empresas multinacionales y de 777.647 empresas filiales a nivel mundial; en el WIR correspondiente al año 1993, las cifras eran de 36.600 empresas multinacionales y de 174.900 filiales. Estas cifras implican no sólo un aumento en el número de empresas multinacionales sino también una mayor presencia de estas a nivel internacional: si el WIR de 1993 proporcionaba el dato de que, en promedio, cada EMN tenía 4,8 filiales en el exterior, esa cifra se eleva en el WIR de 2007 hasta las 9,9 filiales por EMN.

Estos cambios han supuesto que tanto la naturaleza de las operaciones de deslocalización como los efectos para las economías origen del proceso de deslocalización se hayan modificado con el tiempo. En este sentido, aun de manera excesivamente simplista, en el periodo que transcurre desde el final de la segunda guerra mundial hasta los ochenta, los procesos de deslocalización tenían los siguientes rasgos característicos:

- El origen dominante tenía lugar en la economía norteamericana (y, posteriormente, en Japón y los países europeos más avanzados), siendo el destino de la deslocalización países menos avanzados (europeos, asiáticos o latinoamericanos) que la economía de origen.

- El número de países hacia donde se deslocalizaba la producción era reducido, circunscrito a los países de Europa occidental, ciertas economías asiáticas y algún país latinoamericano.
- Los centros de decisión no se trasladaban, permaneciendo éstos en la economía de origen, es decir, el proceso de deslocalización implicaba la apertura de una filial en el exterior.
- El patrón dominante de la expansión internacional de las empresas se basaba en la réplica de las mismas actividades desarrolladas en el país sede o en otras filiales ubicadas en terceros países.
- La producción de los mismos bienes en los países de origen y destino de la inversión-deslocalización se explicaba por costes de transporte o de acceso al mercado local (aranceles, por ejemplo) que impedían el abastecimiento vía exportaciones.
- Las fases del proceso de producción que se deslocalizaban se correspondían con aquellas fases más intensivas en trabajo poco cualificado en donde los costes laborales juegan un papel fundamental.
- El sector manufacturero era el sector en el que se concentraban la mayoría de los procesos de desinversión.

Por lo tanto, este tipo de fenómenos quedaba explicado por el proceso de ciclo de vida del producto (Vernon, 1966) y por la existencia de ventajas comparativas diferentes a nivel internacional² (Dunning 1988, 1992). Sin embargo, a partir de la década de los ochenta, y, sobre todo, desde finales de la década de los noventa parece que aflora un nuevo patrón (o al menos una nueva ola de deslocalizaciones, como plantean Myro y Fernández-Otheo, 2004) en donde los rasgos característicos de este fenómeno cambian de manera significativa:

i) La dirección de las deslocalizaciones tiene una mayor complejidad. Las deslocalizaciones ya no sólo tienen un único origen-país desarrollado y destino-país menos desarrollado (Hunya, 2004; Correa y Vidal, 2004). Éstas pueden ser:

- de país desarrollado a país (más) desarrollado
- de país desarrollado a país en desarrollo
- de país en desarrollo a país en desarrollo
- de país en desarrollo a país desarrollado

ii) Los posibles destinos de la IED-deslocalizaciones se amplían, surgiendo como nuevas localizaciones de la producción, principalmente, los países de la antigua Europa del Este y economías asiáticas como China, India o Vietnam.

iii) La deslocalización puede suponer el cierre efectivo de empresas, bien sea de plantas situadas en el país sede de la EMN o de filiales ubicadas en el extranjero.

iv) El papel dominante jugado por las fusiones y adquisiciones transfronterizas como mecanismo de penetración en los mercados exteriores frente a las operaciones de inversión greenfield incrementa la posibilidad para la economía donde se sitúa la empresa adquirida tanto de la pérdida del efecto sede y de los centros de decisión como de la pérdida de líneas o

² La senda de inversión-desarrollo (Dunning y Narula 1996, Narula 1996) permitiría analizar las dimensiones y la naturaleza de la deslocalización a nivel agregado para el conjunto de una economía.

fases de producción claves, lo que puede conducir a que la filial desarrolle exclusivamente funciones de marketing y ventas (Narula, 2004).

v) En los procesos de deslocalización adquiere un papel clave los procesos de traslado de fases de producción, bien sea de aquellas más intensivas en mano de obra poco cualificada (deslocalizándose hacia países en desarrollo) o bien de aquellas más intensivas en capital, conocimiento y/o en mano de obra muy cualificada (deslocalizándose hacia países desarrollados).

vi) Los factores determinantes de la ubicación de la actividad deslocalizada no son tan sólo la abundancia de mano de obra barata sino también la existencia de mano de obra muy cualificada, el esfuerzo innovador y la existencia de economías de aglomeración.

vii) La deslocalización no sólo afecta a las manufacturas sino también al sector servicios.

3. IMPACTO ECONÓMICO DE LAS DESLOCALIZACIONES

¿Todo proceso o decisión de deslocalización es negativo? La respuesta es compleja, ya que en realidad el concepto de deslocalización engloba procesos diversos de internacionalización productiva cuyas motivaciones y efectos resultan dispares³. Así, en primer lugar, el efecto depende de qué empresa realice la deslocalización: una empresa local o una filial extranjera. De manera simplificada, el impacto de las deslocalizaciones, siempre desde la óptica de la economía origen de dicho proceso, es claramente negativo en aquellos casos en los que una empresa extranjera decide cerrar una planta productiva en la economía en cuestión para trasladar su actividad a otra planta situada en un país tercero.

El efecto es igualmente negativo en aquellos casos en los cuales después de la compra de una empresa local por una empresa extranjera, ésta decide deslocalizar bien sea las líneas de producción más rentables o las fases del proceso de producción de mayor valor añadido y contenido tecnológico. Aun cuando en este caso la actividad económica y el empleo de la filial pueden permanecer constantes, a largo plazo la competitividad de la filial local puede verse reducida como resultado de la degradación en el papel de dicha empresa debido a los efectos adversos de la deslocalización sobre la productividad de la filial y de la plausible presión sobre los costes resultado de una mayor competencia ejercida por terceras empresas (locales o extranjeras) e, incluso, por otras filiales pertenecientes al mismo grupo.

Los efectos son ambiguos para el caso de las deslocalizaciones desarrolladas por empresas locales. Aquellos van a depender, básicamente, de la estrategia seguida por la empresa local a la hora de des(re)localizarse. Así, en primer lugar, la internacionalización productiva puede ser el resultado de una estrategia ofensiva tendente a ganar cuotas de mercado mediante la implantación en países en los cuales el abastecimiento mediante exportaciones desde la economía nacional resultaría imposible. En este caso, la producción internacional no tiene un efecto negativo sobre la empresa matriz o la economía nacional de origen de la inversión, sino al contrario. De hecho, estaríamos no ante un proceso de

³ Las complicaciones aumentan cuando se identifica deslocalización con desinversión (por ejemplo, en Fernández-Otheo 2002, Fernández-Otheo et al 2004, Muñoz Guarasa 2002 o Ruesga y Da Silva 2007), ya que en este último caso cuando, por ejemplo, la desinversión de capital extranjero mediante la compra de una filial extranjera por una empresa nacional no tiene porqué tener impacto negativo alguno, o cuando se identifica la deslocalización con el aumento en la demanda de inputs intermedios procedentes del exterior (Cadalso et al 2007, Egger y Egger 2005, Falk y Wolfmayr 2005, Feenstra y Hanson 1996, Gandoy y Díaz, 2007; Geishecker 2006, Gómez, López y Tabarra, 2006, Hizjen et al 2005), ya que en este caso lo que se está en realidad valorando es el impacto sobre la actividad económica del comercio internacional.

deslocalización sino de internacionalización productiva de la empresa y su consiguiente conversión en una empresa multinacional⁴.

El caso es distinto para aquellas deslocalizaciones que responden a una estrategia que podemos denominar como defensiva, es decir, cuando el traslado de (toda o una parte de) la producción responden a la necesidad de mantener la competitividad mediante la relocalización de la producción en una economía con menores costes laborales o cuando el traslado de la producción responda a la necesidad de una empresa proveedora local de seguir a un cliente que reduce o cierra la actividad en la economía local y se traslada o amplía la producción en una filial que opera en un país tercero. En este caso, la actividad de la empresa local se reduce. El impacto negativo quedaría tan sólo paliado si esa deslocalización permite garantizar la subsistencia de la empresa (aun a menor escala) o si en la economía local permanecen los centros de decisión y las fases de producción de mayor valor añadido y contenido tecnológico.

Los estudios concluyen que los efectos de la deslocalización son más graves en el caso de que las empresas afectadas sean filiales de capital extranjero. Un factor agravante es, como señalan Myro y Fernández-Otheo, (2004), el que estas empresas muestran una mayor propensión a deslocalizarse que las empresas locales⁵. Por otro lado, cuando las empresas locales deslocalizan parte de su actividad trasladándola a una filial en el exterior, ésta actividad suele ser complementaria de la desarrollada por la empresa local matriz, por lo que ésta, y la economía local, se beneficia del proceso de deslocalización (Myro y Fernández-Otheo, 2004).

Sin embargo, en este último caso los efectos de la deslocalización dependerán de que ésta responda a una estrategia de integración-inversión vertical u horizontal. En el caso de la primera, cuando la empresa “deslocaliza” una fase de producción hacia economías con menores costes (básicamente salariales), el impacto negativo se registrará en el empleo de menor cualificación (y en los salarios de estos trabajadores, aun cuando el empleo de alta cualificación puede verse afectado de manera positiva). En el caso de la inversión horizontal, en la que la empresa duplica sus plantas de producción en el exterior, si la producción local y exterior son sustitutivas la economía de origen puede verse negativamente afectada si la inversión en el exterior sustituye a exportaciones dirigidas a la economía destino de la inversión, lo que puede suponer un coste en términos de exportaciones, actividad y empleo. No obstante, en la medida que la filial extranjera utilice inputs procedentes de la empresa matriz, la producción en el país de origen aumentará. Si además, la filial extranjera eleva la demanda de intangibles procedentes de la sede central, la actividad y el empleo de alta cualificación aumentarán en aquella.

En segundo lugar, los efectos finales van a depender de la perspectiva temporal del análisis. Aun cuando a corto plazo la deslocalización puede tener un efecto negativo en

⁴ Como afirmó Jesús Catania, presidente de Mondragón Corporación Cooperativa, en la presentación del proyecto de expansión de MCC en China “Nosotros no realizamos deslocalizaciones, simplemente nos internacionalizamos” (El Correo, viernes 19 de mayo de 2006).

⁵ No obstante, estos autores también plantean que las filiales de capital extranjero disponen de elementos que reducen la posibilidad de deslocalización, como son el grado de antigüedad de la filial, la mayor cualificación de su mano de obra, la mayor facilidad para sortear posibles rigideces de los mercados laborales o el grado de intensidad de sus relaciones con la empresa matriz. Por otra parte, los enlaces establecidos con las empresas locales, tanto clientes como proveedores, también son un elemento determinante de la permanencia de las empresas extranjeras en la economía local. Ahora bien, tan importante como la cuantía de estos enlaces es la calidad de los mismos, es decir, el tipo de inputs intermedios adquiridos a los proveedores locales (y, por tanto, la capacidad de sustituir al proveedor local por otro proveedor existente en la localización alternativa) y las relaciones con clientes locales (tamaño de los mismos).

términos de menor actividad, empleo y capacidad productiva, a largo plazo puede tener un efecto positivo. Por un lado, la mayor actividad en otros mercados gracias a las deslocalizaciones puede inducir a un aumento de las exportaciones a esas economías. Por otro lado, las deslocalizaciones pueden dar lugar a un descenso en los precios de los bienes importados y por lo tanto en la inflación⁶. Por último, la deslocalización puede ejercer una mayor presión competitiva sobre el tejido productivo local que puede inducir a un cambio en el modelo de competitividad (mayor productividad, mayor actividad innovadora, mejoras en la cualificación de la mano de obra, mejoras de gestión, fomento de la internacionalización productiva, etc.), así como a un cambio en la actuación de los poderes públicos y de los agentes sociales tendente a eliminar posible rigideces que reducen la competitividad empresarial-nacional.

En su conjunto, la literatura empírica sobre los efectos en el empleo y el nivel de actividad económica de la inversión extranjera directa en el país de origen se ha centrado en la relación existente entre producción exterior y exportaciones desde el país de origen, estimando funciones de exportaciones de las plantas en el país de origen dependientes de las ventas de las filiales extranjeras y de otras variables de control al uso como el PIB y la distancia entre el país de origen y de destino. Estos estudios no revelan una relación inversa o de sustitución, sino más bien de complementariedad⁷. Otros estudios más específicos, en los que con base a datos a nivel de empresa se puede clasificar la actividad de la filial extranjera como de vertical u horizontal, concluyen que si la filial no está verticalmente integrada con la casa matriz se produce un efecto de sustitución. Es decir, que la complementariedad se produce en el caso de la inversión vertical, mientras que la horizontal sería sobre todo sustitutiva⁸.

En cuanto al estudio empírico de la relación entre los salarios relativos de la mano de obra sin cualificar en el país de destino y el de origen y el nivel de actividad de la planta en el país de origen, en general, los resultados confirman las predicciones teóricas: una disminución de los salarios en la planta extranjera en un país en desarrollo eleva el nivel de empleo y actividad de la planta doméstica. Sin embargo, una disminución de los salarios en la planta de un país industrializado con un nivel de desarrollo similar al del país de origen reduce la actividad de la planta doméstica⁹. Esto confirma las predicciones de la teoría en la medida en que en el primer caso las actividades de la planta extranjera y local son complementarias (inversión vertical), mientras que en el otro caso son sustitutivas (inversión horizontal). Por último, en cuanto al estudio empírico sobre la brecha entre salarios de la mano de obra cualificada y sin cualificar, la evidencia empírica vuelve a confirmar las predicciones teóricas. La inversión vertical puede conducir a un aumento en la demanda relativa de trabajo cualificado en los países ricos. En términos generales la actividad de las oficinas centrales es más intensiva en trabajo cualificado, en áreas de I+D, diseño, marketing, finanzas, gestión estratégica, etc., mientras que las actividades poco cualificadas suelen desplazarse allí donde ese tipo de trabajo es abundante y barato. Sin embargo, en la medida en que predomine la

⁶ Este hecho es frecuentemente destacado en los efectos que sobre la economía norteamericana está teniendo la expansión de las empresas multinacionales en China.

⁷ Lipsey y Weiss (1981,1984) para EEUU; Lipsey et al (1999, 2000) para Japón; Swedenborg (2001) y Blomström et al (1988) para Suecia; Fontagné y Pajot (2002) y Chedor et al (2002) para Francia; Bajo et al (2001) para España y Pfaffermayer (1996) para Austria.

⁸ Head y Reis (2001), Blonigen (2001).

⁹ Konings y Murphy (2001) para 1200 empresas multinacionales europeas y filiales en Europa del Este; Braconier y Eklom (2000) para Suecia; Brainard y Riker (1997) para EEUU.

inversión horizontal el cambio en la composición relativa de los factores productivos no es tal y el efecto sobre el país de origen es despreciable¹⁰.

En cualquier caso, debe destacarse que estudios analizan los efectos de las deslocalizaciones partiendo del supuesto de que una empresa local internacionaliza su producción trasladando parte de la misma al extranjero, por lo que identifican el impacto económico de las deslocalizaciones con los efectos genéricos de la inversión extranjera directa. Distinto es el caso, como veremos, en el que la deslocalización se identifica con la decisión de una empresa local de trasladar toda su actividad al exterior o con la decisión de una empresa multinacional de un país tercero de trasladar toda o parte de la actividad desarrollada por una filial en un país X a otra filial ubicada en un país Y, siendo en ambos casos el impacto de la deslocalización claramente negativo.

4. POSIBLES MEDIDAS PARA EVITAR LAS DESLOCALIZACIONES

Como se ha apuntado, la existencia de deslocalizaciones es un efecto directo e inevitable del proceso de liberalización económica. La apertura de un número creciente de economías a la inversión directa extranjera aumenta la competencia por la localización de las actividades económicas. Pero, por otra parte, la deslocalización es un resultado directo del propio desarrollo económico el cual, al elevar los niveles de desarrollo y renta en una economía hace inviables, al crecer los salarios reales por encima de la productividad, e, incluso, no deseables, desde los planos social y económico, la realización de determinadas fases productivas o incluso la producción de determinadas mercancías¹¹.

Los problemas (macro)económicos, y esta es la principal amenaza de la deslocalización, surgen para aquellas economías que tienen un estado de desarrollo intermedio y que, por consiguiente, pueden verse amenazadas tanto por deslocalizaciones hacia economías menos desarrolladas y más competitivas como consecuencia de sus inferiores costes salariales como por deslocalizaciones hacia economías más avanzadas que resultan más competitivas gracias a su mayor productividad, mayor dotación de capital humano cualificado, mayor intensidad innovadora y existencia de economías de aglomeración.

Estas economías podrían optar por competir en costes con las economías menos desarrolladas, lo que tiene una dudosa viabilidad en el largo plazo, por no hablar del efecto deflacionista generado en el corto plazo o por transformar sus modelos y estrategias de competitividad, basando éstas en las ganancias de productividad, la generación de valor añadido, la cualificación de la mano de obra y la actividad innovadora (I+D+i).

Más allá de medidas puntuales que tan sólo frenan en el corto plazo los procesos de deslocalización (como puede ser la devolución de las ayudas públicas en el caso de que una empresa se deslocalice antes de un determinado plazo), las políticas públicas deben dirigirse al fomento de los elementos generadores de competitividad antes mencionados. De la Cámara y Puig (2006) recogen un amplio catálogo de factores que influyen en las decisiones de deslocalización, entre los que incluyen factores vinculados a la estructura financiera y de costes (costes laborales, de infraestructura y de desplazamiento a y desde los países, costes

¹⁰ Slaughter (2000) para USA; Head y Reis (2002) para Japón; Hanson (2001) para Suecia.

¹¹ Algo ya planteado por la teoría ricardiana de la ventaja comparativa (el desarrollo económico al venir acompañado de una mayor abundancia de capital hace que la economía se especialice en bienes intensivos en factor capital desplazando la producción de bienes intensivos en factor trabajo a las economías menos desarrolladas) o la teoría del ciclo de vida del producto aplicada al análisis de la producción internacional (las economías desarrolladas concentran la producción de mercancías en las primeras fases de vida del producto así como las fases de producción de las mercancías maduras más intensivas en capital físico y conocimiento).

impositivos, otros costes de naturaleza institucional como la corrupción), factores vinculados al entorno empresarial (confianza empresarial y estabilidad política, estabilidad macroeconómica, políticas de atracción-rechazo de la inversión extranjera, infraestructuras, cultura, seguridad jurídica, vitalidad del tejido empresarial, cercanía a mercados amplios, etc.) y factores vinculados a la cualificación y disponibilidad de la mano de obra (capacidad emprendedora, formación, conocimiento de idiomas, abundancia mano de obra, etc.)¹².

Por otro lado, como ya se ha apuntado, existe un cierto consenso sobre la conclusión de que las repercusiones más graves de la deslocalización se producen cuando la empresa afectada es una filial de capital extranjero. En el caso de empresas locales, cuando la actividad de sus filiales en el exterior es complementaria de la desarrollada por la empresa matriz en la economía local, dicha deslocalización suele tener un efecto positivo tanto sobre la empresa matriz como sobre la economía local de origen de la deslocalización¹³, aumentando su competitividad y garantizando la propia supervivencia de la empresa. Por lo tanto, el estímulo a la internacionalización productiva de las empresas locales es, aun cuando puede parecer paradójico, una medida clave para impedir los efectos negativos a largo plazo de las deslocalizaciones. Además, la internacionalización de las empresas locales, al aumentar su tamaño supone una mayor dificultad para una posible adquisición por una empresa extranjera, garantizando el mantenimiento en la economía local de los centros de decisión y de las fases clave del proceso productivo y de gestión, y, por tanto, haciendo menos probable la amenaza de deslocalización.

No obstante, la mayoría de estudios muestra como el tamaño de las empresas es un factor limitador de la internacionalización productiva, (Gómez, 2004; Navarro y Olarte, 2004) y de la adopción de estrategias de competitividad basadas en la innovación. Por lo tanto, una pieza clave de las políticas públicas de fomento de la competitividad debe ser la adopción de medidas que favorezcan el tamaño de las empresas, bien sea mediante medidas que faciliten los procesos de fusiones empresariales, que estimulen los procesos de internacionalización económica o que favorezcan la cooperación intra-empresarial en áreas como las actividades de I+D, el acceso a mercados empresariales, la creación de joint-ventures, etc.

5. LA AMENAZA DE LOS PAÍSES DE LA EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE

Para los Estados miembros de la Unión Europea (UE-15) la principal amenaza de deslocalización procede de dos grandes áreas geográficas: los países del Sudeste Asiático (China, y, a corto-medio plazo India¹⁴), y, sobre todo, de los nuevos miembros de la Unión Europea. Para las economías más desarrolladas de la UE, la deslocalización a estos últimos Estados afecta, principalmente, a las fases de los procesos productivos más intensivos en mano de obra poco cualificada. Más problemática es la situación para aquellas economías con

¹² En realidad, los factores que influyen en las decisiones de deslocalización son los mismos que afectan a las decisiones relativas a la localización de las actividades productivas, pero operando en direcciones opuestas. Es decir, los elementos que incitan a la deslocalización son los elementos que operan en contra de la elección de un lugar como destino de las inversiones extranjeras. Así, Hermosilla y Ortega (2001), analizando el caso catalán, recogen un amplio catálogo de elementos que determinan las decisiones de localización de empresas multinacionales en Cataluña.

¹³ Toral y Díaz (2004) muestran que los capitales repatriados por las empresas norteamericanas desde sus filiales en el extranjero en concepto de ingresos por actividades, royalties y otros conceptos, superan los flujos de IED de estas empresas en el exterior.

¹⁴ En la actualidad, India es, sin embargo, el destino de deslocalizaciones en el sector servicios. En la medida que se completen las actuales medidas de liberalización y apertura de la inversión extranjera en el sector manufacturero es previsible que la India se convierta en un destino clave de las deslocalizaciones manufactureras.

nivel de desarrollo intermedio, entre ellas la española, ya que éstas disponen de una estructura productiva similar a la de las economías más avanzadas del Este Europeo, aunque, por el contrario, tienen el hándicap de unos mayores costes salariales¹⁵.

Este parejo nivel de competitividad hace que para economías como la española, en general, o la vasca, en particular, la amenaza de la deslocalización tenga un origen triple:

- El traslado parcial o total (cierre) de la producción de filiales de empresas locales a esas economías.
- Las menores inversiones extranjeras, tanto en forma de apertura de nuevas empresas (inversiones greenfield) como en forma de menores inversiones en las filiales ya existentes, y, finalmente,
- El traslado parcial o total de empresas domésticas a aquellas economías.

Como ya hemos señalado, la amenaza de los países de la Europa del Este procede de su similar estructura productiva, de la existencia de una mano de obra cualificada, de una dilatada tradición manufacturera, de los menores costes salariales y de su proximidad a los principales mercados europeos, fundamentalmente el alemán. Como la nueva geografía económica planteaba, la incorporación de estas economías a la UE ha supuesto una reestructuración de la localización productiva a escala europea, lo que ha supuesto la desviación a estos países de inversiones extranjeras, fundamentalmente procedentes de Alemania anteriormente dirigidas a los antiguos miembros de la UE¹⁶.

Tal y como estos estudios plantean, la amenaza deslocalizadora es mayor para aquellos países miembros de la UE con similares niveles de competitividad a los de los nuevos socios. Tal es el caso de España. De hecho, utilizando un indicador sintético del atractivo de estas economías para la atracción de inversión extranjera directa, Ferreiro, Gómez y Rodríguez (2004a) muestran como Chequia y Hungría serían más atractivos que España (cuadro 1). A nivel más desagregado analizando el atractivo de estas economías (Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y la República Checa) por grupos determinantes de la localización de inversión extranjera, en lo que se refiere al marco general para la inversión extranjera, Hungría y la República Checa obtienen mejores resultados que España; en el apartado de facilidades empresariales, Chequia tiene mejores resultados; en factores ligados a inversiones buscadoras de recursos (incluyendo mano de obra poco cualificada) España obtiene el peor resultado; en las inversiones buscadoras de activos, España se sitúa por detrás de República Checa; y, finalmente, en el apartado de inversiones buscadoras de eficiencia, España queda por detrás de Eslovaquia y Hungría, con índices similares a los de República Checa (cuadro 2).

¹⁵ Myro y Fernández-Otheo (2004) muestran en su estudio la creciente importancia del Este Europeo como destino de las deslocalizaciones registradas en España. Así, en el periodo 1990-98 de 88 casos de deslocalización en el sector manufacturero tan sólo 1 habría tenido como destino la Europa del Este. Por el contrario en el periodo 1999-2004 de 42 casos, Europa del Este habría sido el destino en 22.

¹⁶ De acuerdo con Myro y Fernández-Otheo (2004), de los 22 casos de deslocalizaciones manufactureras en España en el periodo 1999-2004, 15 son deslocalizaciones de empresas multinacionales en España y 7 son deslocalizaciones de empresas de capital español

**CUADRO 1: ÍNDICE POTENCIAL DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES
EXTRANJERAS DIRECTAS (1999-2001)**

País	Índice
República Checa	0.527
Hungría	0.484
España	0.467
Eslovaquia	0.411
Eslovenia	0.389
Polonia	0.341

Fuente: Ferreiro, Gómez y Rodríguez (2004a)

**CUADRO 2: ÍNDICE POTENCIAL DE ATRACCIÓN DE INVERSIONES
EXTRANJERAS DIRECTAS POR GRUPOS DE DETERMINANTES DE
LOCALIZACIÓN DE IED**

País	Marco para la IED	Facilidades empresariales	Búsqueda de mercado	Búsqueda de recursos	Búsqueda de activos	Búsqueda de eficiencia
España	0.551	0.530	0.363	0.316	0.425	0.581
Eslovaquia	0.535	0.405	0.300	0.483	0.347	0.599
Eslovenia	0.444	0.309	0.298	0.369	0.337	0.560
Hungría	0.633	0.453	0.299	0.549	0.407	0.595
Polonia	0.391	0.207	0.226	0.448	0.323	0.491
República Checa	0.556	0.712	0.311	0.531	0.502	0.580

Fuente: Ferreiro, Gómez y Rodríguez (2004a)

Utilizando otro índice sintético, la consultora A.T.Kearney (2004) alcanza similares resultados. Entre los 25 principales destinos más atractivos para la deslocalización, España ocupa el puesto 22, mientras que la República Checa ocupa el puesto 4, Polonia el 10 y Hungría el 11. España supera a los tres países en el apartado de cualificación y disponibilidad de mano de obra, así como en el entorno empresarial, pero queda muy por detrás en el apartado de estructura financiera (que incluye elementos como costes laborales, costes de infraestructuras y costes fiscales y regulatorios).

En cualquier caso, hay que tener en cuenta que las inversiones extranjeras en estas economías pueden tener como objetivo básico el abastecimiento de los mercados locales o el abastecimiento mediante exportaciones del resto de economías de la UE. La amenaza de la deslocalización procede de éstas últimas inversiones, ya que en este caso España (o el País Vasco) y los nuevos estados miembros de la UE serían destinos que competirían por atraer-mantener el mismo tipo de inversiones: dicho de otra forma, las inversiones en estas economías serían sustitutivas y no complementarias de las realizadas en España o Euskadi.

En su estudio antes citado, Hunya muestra cuales son las principales industrias exportadoras de los principales receptores de IED en el Este de Europa: Hungría, y República Checa¹⁷. Su estudio concluye que:

- En Hungría, las principales industrias extranjeras exportadoras son: prendas de vestir, cuero, maquinaria de oficina, maquinaria eléctrica, aparatos de radio y televisión, vehículos a motor, mobiliario y otras manufacturas. La inversión extranjera en estos sectores suponía el 47 por 100 del stock de IED manufacturera en el país en 2002.
- En la República Checa, las industrias orientadas a la exportación en el sector extranjero eran: textiles, prendas de vestir, cuero, metales trabajados, maquinaria en general, máquinas de oficina, vehículos de motor y otros equipos de transporte. La inversión extranjera en estos sectores suponía el 33 por 100 del stock de IED manufacturera en el país en 2002.

Como afirma Hunya “a pesar de todas las diferencias entre países, es obvio que la IED se concentra en los sectores orientados a la exportación. Estos sectores están creciendo más deprisa que los sectores orientados al mercado interior” (Hunya, 2004, p. 52). En suma, los principales sectores orientados a la exportación en el sector extranjero es estos países serían: textiles y prendas de vestir, maquinaria y vehículos a motor y equipos de transporte.

Por su parte, centrándose en el estudio del posible impacto de la ampliación de la Unión Europea sobre las inversiones alemanas en España, Ferreiro, Gómez y Rodríguez (2004b) concluyen que los principales sectores afectados por las deslocalizaciones de empresas alemanas en España hacia los PECOS (Países del Este y Centro de Europa) habrían sido, además de otras instituciones financieras, los sectores de química y maquinaria y material eléctrico¹⁸.

6. LA AMENAZA DE LAS DESLOCALIZACIONES PARA LA ECONOMÍA VASCA

¿Hasta qué punto la amenaza de deslocalización constituye un grave problema para la economía vasca? Como ya se ha comentado, los procesos de deslocalización son más probables y frecuentes en el caso de empresas de capital extranjero. Lamentablemente, en el caso vasco se carece de un censo de empresas multinacionales implantadas en nuestra economía. En un estudio realizado en 1997, y centrándose en el caso de empresas manufactureras de más de 100 trabajadores, Ferreiro, Gálvez y Rodríguez (1997) señalaban

¹⁷ En Polonia la inversión es dirigida mayoritariamente al abastecimiento del mercado local. Sin embargo, en los últimos años el peso de la exportación de las empresas extranjeras ubicadas en Polonia habría aumentado de manera significativa en sectores como madera y papel e industria del trabajo de metales.

¹⁸ Partiendo de una identificación entre desinversión y deslocalización, Ruesga y da Silva (2007), concluyen que los posibles sectores afectados por deslocalización industrial serían ocho: industria textil y de la confección, industria del cuero y del calzado, fabricación de máquina de oficina, material informático y electrónico, fabricación de maquinaria y material eléctrico, pesca y acuicultura, y fabricación de automóviles y remolques.

que en 1996 había en Euskadi 87 empresas multinacionales. Estas empresas representaban el 24 por 100 de las empresas manufactureras de más de 100 trabajadores y el 16,8 por 100 del empleo manufacturero total vasco. La mayor concentración de empresas se registraba en los sectores de metálicas básicas (8), artículos metálicos (9), maquinaria (6), material eléctrico (11), material de transporte (12) y caucho y plástico (10).

Si tenemos en cuenta los sectores con mayor probabilidad de verse afectados por procesos de deslocalización hacia la Europa del Este (como serían los sectores de textiles y prendas de vestir, maquinaria, vehículos a motor y equipos de transporte, química, y material eléctrico), el peso relativo de las empresas multinacionales es pequeño salvo en el sector textil y químico: así, y siempre en términos de empresas de más de 100 trabajadores, las empresas textiles extranjeras eran 3 de un total de 7, en el sector de maquinaria 6 de 95, en el sector de transporte 12 de 44, en el sector de química 5 de 11, y en el sector de material eléctrico 11 de un total de 65.

Por lo tanto, la presencia de empresas multinacionales en Euskadi en los sectores que se puede considerar como potencialmente más afectados por la deslocalización es muy reducida. Esta conclusión se corrobora por los datos de los flujos de inversión extranjera directa en Euskadi. De acuerdo con los datos del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía, los flujos de inversión extranjera directa en esos sectores apenas alcanzaban el 7,6 por 100 del total de flujos de inversión directa recibidos en Euskadi en el periodo 2001-2005.

Por lo tanto, una de las ventajas de la economía vasca frente al fenómeno de la deslocalización lo constituye, paradójicamente, el reducido peso de la inversión extranjera en la industria vasca. Así, la reducida presencia de las empresas multinacionales en Euskadi constituye en cierta forma un colchón frente a la amenaza de la deslocalización procedente de las filiales extranjeras implantadas en Euskadi. En este sentido, la situación vasca es radicalmente diferente de la existente en Cataluña, origen de las principales deslocalizaciones industriales en España hacia la Europa del Este, dada la elevada presencia de empresas multinacionales en Cataluña (Cambra de Comerç de Barcelona, 2004).

Sin embargo, la amenaza de deslocalización no sólo procede del traslado de filiales extranjeras sino también del traslado de empresas vascas. No olvidemos que una parte importante del tejido industrial vasco produce bienes de equipo o componentes con destino a empresas multinacionales implantadas en España, como es el caso del sector de automoción, sector éste totalmente dominado por empresas multinacionales. De hecho, buena parte de las principales empresas vascas del sector de componentes de automoción están ya implantadas en los países del Este, precisamente siguiendo a sus clientes, una implantación que tiene una evidente naturaleza defensiva. El posible traslado (total o parcial) de la producción de las empresas de automoción a la Europa del Este (como puede ser el caso de Mercedes-Benz o de Volkswagen, por citar las más cercanas) puede conducir a la deslocalización (parcial o total) de las empresas vascas, proceso que tendría un significativo negativo impacto sobre la economía vasca. En este caso, la dimensión de la amenaza de la deslocalización vendría dado por el peso en la economía vasca de los sectores potencialmente afectados por la deslocalización. Aun cuando el número de empresas multinacionales no es muy alto, sin embargo, el peso de estos sectores en la economía vasca sí es importante: esos cinco sectores suponían en el año 2004 el 8,2 por 100 del PIB vasco y, lo que es más significativo, el 34,3 por 100 del PIB manufacturero vasco.

No obstante, hemos de tener en cuenta a la hora de valorar la posible amenaza del proceso deslocalizador, que buena parte de los sectores y las empresas ya han reorganizado espacialmente sus estrategias de producción. Un reciente estudio del Consejo Superior de Cámaras concluye al analizar el impacto de la ampliación europea sobre la industria

subcontratista española que las empresas subcontratistas ligadas a la automoción y a los electrodomésticos ya han modificado sus estrategias de localización, posicionándose o estando en curso de hacerlo en los países de la ampliación, y que tan sólo las empresas ligadas a los sectores de bienes de equipo y otro material de transporte todavía no han realizado esta adaptación (Consejo Superior de Cámaras, 2005).

En resumen, la amenaza de la deslocalización para la economía vasca no puede ser considerada en el momento actual como grave, estando afectada por casos puntuales y concretos. Más bien, la implantación de las empresas vascas en el exterior responde a un proceso de internacionalización productiva que, tanto en las estrategias ofensivas como defensivas, cuyos efectos pueden ser considerados como positivos, bien sea como garantía de la existencia de la empresa o como elemento que permita ganar competitividad y cuota de mercado y generadora de un impacto positivo sobre la economía vasca. Sin embargo, no se puede olvidar que los elementos generadores de competitividad no son estáticos sino dinámicos y evolutivos. La competitividad de cualquier economía, como la vasca, es siempre relativa, en comparación con la competitividad de las economías rivales. La actual situación sólo puede mantenerse a largo plazo en la medida que las economías españolas y vascas mejoren sus elementos determinantes de competitividad y productividad (aumento de la dotación de capital físico y humano, potenciación de las actividades de I+D+i) a un ritmo más elevado que el actual y, esto es importante, que supere al ritmo de mejora en estos elementos que están en la actualidad efectuando nuestros principales competidores.

7. CONCLUSIONES

Los procesos de deslocalización son consustanciales a la existencia de la producción internacional. De hecho, como plantea, por ejemplo, la senda de inversión-desarrollo, serían un fenómeno igualmente consustancial al propio proceso de desarrollo económico. La creciente atención prestada en todos los ámbitos a este antiguo fenómeno vendría explicada por la existencia de nuevos competidores en la localización de las actividades productivas, como son los países de la Europa del Este y del Sudeste Asiático. En el caso español, a ello se uniría el que España ha dejado de ser un receptor neto de inversiones extranjeras para convertirse en un inversor neto en el exterior, lo que ha dado pie a un fenómeno prácticamente desconocido, al menos en las dimensiones actuales, hasta la fecha, como es la expansión al exterior de las empresas españolas.

La complejidad del fenómeno en cuestión se traslada al análisis del impacto económico de las deslocalizaciones productivas, ya que los efectos sobre la economía de origen del traslado al exterior de determinadas fases del proceso productivo son dependientes de un amplio abanico de factores como son la nacionalidad de la empresa que deslocaliza, su integración en una estrategia de competitividad ofensiva o defensiva, el tipo de fase-operación objeto de deslocalización, la consideración de dicha operación como una inversión horizontal o vertical, el horizonte temporal del análisis, etc. Esa ambigüedad hace que surjan dudas sobre la necesidad de la existencia de una política dirigida a impedir las operaciones de deslocalización.

El análisis de los riesgos de deslocalización para España procedentes de la competencia ejercida por los países de la Europa Central y del Este muestra que aunque centrados en un número reducido de sectores, tal amenaza es real, ya que dichas economías, al menos las más avanzadas, disponen de un atractivo para la localización de inversiones extranjeras directas similar cuando no superior al de la economía española. En el caso más concreto de la economía vasca, la amenaza de la deslocalización no procedería del cierre de empresas filiales extranjeras debido a la menor presencia de empresas multinacionales en el territorio, al menos

en comparación con otras regiones como Madrid o Cataluña. Sin embargo, el riesgo procede de las empresas locales, en concreto de su capacidad de poder abastecer los mercados europeos desde sus empresas sitas en el País Vasco, máxime en el caso de las empresas productoras de componentes intermedios, las cuales pueden verse obligadas a trasladar su producción al exterior si los clientes a los que sirven deciden trasladar sus instalaciones productivas a aquellas economías.

8. BIBLIOGRAFÍA

- A.T.Kearney (2004): *Making Offshore Decisions. A.T.Kearney 's 2004 Offshore Location Attractiveness Index*. A.T. Kearney, Inc., Chicago.
- Bajo, O. y Montero, M. (2001): "Foreign direct investment and trade: a causality analysis", *Open Economics Review*, 12, pp. 305-323.
- Blomström, M., Lipsey, R.E. y Kulchycky, K. (1988): "US and Swedish direct investment and exports", en Baldwin, R.E., (ed.) *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, pp. 259-297, University Chicago Press, Chicago.
- Blonigen, B. (2001): "In search of substitution between foreign production and exports", *Journal of International Economics*, 53, pp. 81-104.
- Braconier, H. y Eklom, K. (2000): "Swedish multinationals and competition from high- and low-wage locations", *Review of International Economics*, 8, pp. 448-461.
- Brainard, S.L. y Riker, D. (1997): "US multinational and competition form low wage countries", *NBER Working Paper*, núm. 5959.
- Cadarso, M^a.A., López, L.A. y Tobarra, M.A. (2007): "Especialización vertical, outsourcing e inversión directa en la industria española", *Revista de Economía Mundial*, 16, pp. 27-55.
- Cambra de Comerç de Barcelona (2004): "Les multinacionals estrangeres i el canvi estructural a l'economía catalana", *Perspectiva econòmica de Catalunya*, marzo, pp. 61-68.
- Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (2007) "La deslocalización empresarial en España", *Cuadernos CDTI de Innovación Tecnológica*, 2, julio 2007 (disponible en www.cdti.es).
- Chedor, S., Mucchielli, J.L. y Soubaya, I. (2002): "Intra-firm trade and foreign direct investment: an empirical analysis of French firms", en Lipsey, R.E. y Mucchielli, J.L. (ed.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade and Technology*, pp. 43-83, Routledge, Londres.
- Consejo Superior de Cámaras (2005): *Ampliación europea, multilocalización productiva y competitividad: reflexiones para la industria subcontratista española* (disponible en http://subcont.camaras.org/documentos/estudio/Estudio_Multilocalizacion.pdf).
- Correa, E. y Vidal, G. (2004): "Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México", *Ekonomiaz*, 55, pp. 258-283.
- De la Cámara, C. y Puig, A. (2006): "Deslocalizaciones: ¿mito o realidad? El caso español frente a los Países de Europa Central y Oriental", ponencia presentada en las *X Jornadas de Economía Crítica* (Barcelona, 23-25 de marzo).
- Dunning, J.H. (1988): *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres.
- Dunning, J.H. (1992): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley Publishing Company, Wokingham.

- Dunning, J.H. y Narula, R. (1996): *Foreign direct investment and governments. Catalysts for economic restructuring*, Routledge, Londres.
- Egger, H. y Egger, P. (2005): “The determinants of EU processing trade”, *World Economy*, 28(2), pp. 147-168.
- Falk, M. y Wolfmayr, Y. (2005): “Employment effects of outsourcing to low wage countries. Empirical evidence for EU countries”, *WIFO Working Papers*, 262/2005.
- Feenstra, R.C. y Hanson, G.H. (1996): “Globalization, outsourcing and wage inequality”, *American Economic Review*, 86 (2), pp. 240-245.
- Fernández-Otheo, C.M. (2002): “Desinversiones del capital extranjero en las manufacturas españolas”, *Economistas*, núm. 91.
- Fernández-Otheo, C.M., Martín, D. y Myro, R. (2004) “Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España”, *Ekonomiaz*, 55, pp. 106-129.
- Ferreiro, J., Gálvez, C. y Rodríguez, C. (1997): *La inversión directa extranjera en la industria vasca durante la década de los noventa*, Círculo de Empresarios Vascos, Bilbao.
- Ferreiro, J., Gómez, C. y Rodríguez, C. (2004a): “Una evaluación mediante índices de atracción de los efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la IED en España”, *Ekonomiaz*, 55, pp. 130-145.
- Ferreiro, J., Gómez, C. y Rodríguez, C. (2004b): “Efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la inversión alemana en España”, *Boletín Económico de ICE*, 2812, pp. 21-37.
- Fontagné, L. y Pajot, M. (2002): “Relationship between trade and FDI flows within panels of US and French industries”, en Lipsey, R.E. y Mucchielli, J.L. (ed.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade and Technology*, pp. 43-83, Routledge, Londres.
- Gandoy, R. y Díaz, C. (2007) “El offshoring en la industria española: una revisión de la evidencia empírica”, *Información Comercial Española*, 837, pp. 195-210.
- Geishecker, I. (2006): “Does outsourcing to Central and Eastern Europe really threaten manual workers’ jobs in Germany?”, *World Economy*, 29(5), pp. 559-583.
- Gómez, C. (2004): “El patrón de distribución sectorial y geográfico de la inversión directa vasca en el exterior. Comparación con el caso español”, *Ekonomiaz*, 55, pp. 212-237.
- Gómez, N., López, L.A. y Tobarra, M.A. (2006) “Pautas de deslocalización de la industria española en el entorno europeo (1995-2000)”, *Boletín Económico de ICE*, 2884, pp. 25-41.
- Hanson, G. (2001): “Should Countries promote FDI?”, *UNCTAD G-24 Discussion Paper*, 9.
- Head, K. y Reis, J. (2001): “Overseas Investment and firm Exports”, *Review of International Economics*, 9(1), pp. 108-122.
- Head, K. y Reis, J. (2002): “Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms”, *Journal of International Economics*, 58, pp. 81-105.
- Hermosilla, A. y Ortega, N. (2001): “Factores determinantes de las decisiones de inversión de las multinacionales industriales implantadas en Cataluña”, *Document d’Economía Industrial*, núm. 13, Centre d’Economía Industrial, Barcelona.
- Hizjen, A., Görg, H. y Hine, R.C. (2005): “International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United Kingdom”, *Economic Journal*, 115(506), pp. 860-878.
- Hunya, G. (2004): “Ventajas de localización de los nuevos miembros de la UE: una visión dinámica”, *Ekonomiaz*, 55, pp. 40-59.

- Konings, J. y Murphy, A. (2001): "Do multinational enterprises substitute parent jobs for foreign ones? Evidence from European firm-level panel data", *CEPR Discussion Paper*, 2972.
- Krueger, A.O. (2006): "Globalization and internacional locational competition: symposium in honor of Herbert Giersch", conferencia impartida en el Kiel Institute el 11 de mayo de 2006 (disponible en la página web del FMI: www.imf.org).
- Lipesy, R.E. y Weiss, M. (1981): "Foreign Production and export in manufacturing industries", *Review of Economic and Statistics*, 63, pp. 488-494.
- Lipesy, R.E. y Weiss, M. (1984): "Foreign production and exports of individual firms", *Review of Economic and Statistics*, 66, pp. 304-307.
- Lipsey, R.E., Ramstetter, E. y Blomström, M. (1999): "Parent exports and affiliate activity in Japanese multinational companies, 1986-1992", en Institute for International Trade and Investment, *Analytical Research Based on Data from the Japanese Survey of Overseas Business Activities*, pp. 93-146, Institute for International Trade and Investments, Tokyo.
- Lipsey, R.E., Ramstetter, E. y Blomström, M. (2000): "Outward FDI and parent export and employment: Japan the United States and Sweden", *Global Economic Quarterly*, 1, pp. 285-302.
- Miravittles, P. y Rodríguez, G. (2001): "Estratègies industrials de las multinacionals estrangeres a Catalunya", *Papers d'economía industrial*, núm 15, Departament d'Industria, Comerç i Turisme, Generalitat d'Catalunya.
- Muñoz Guarasa, M. (2002): "Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España", *Boletín Económico de ICE*, nº. 2744, pp. 19-30.
- Myro, R. y Fernández-Otheo, C.M. (2004): "La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental", *Información Comercial Española*, 818, pp. 185-201.
- Narula, R. (1996): *Multinational investment and economic structure*, Routledge, Londres.
- Narula, R. (2004): "Globalización, ampliación de la Unión Europea y consecuencias para la localización de las empresas multinacionales", *Ekonomiaz*, 55, pp. 60-73.
- Navarro, M. y Olarte, F.J. (2004): "Inversión exterior y posición competitiva del País Vasco y España. Análisis particular frente a los países de la ampliación", *Ekonomiaz*, 55, pp. 170-211.
- Pfaffermayer, M. (1996): "Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing: substitutes or complements?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132, pp. 501-522.
- Ruesga, S.M. y da Silva, J. (2007): "Desinversión y empleo en España. Evolución reciente", *Boletín Económico de ICE*, 2925, pp. 41-59.
- Slaughter, M.J. (2000): "Production transfer within multinational enterprises and American wages", *Journal of International Economics*, 50, pp. 449-490.
- Swedenborg, B. (2001): "Determinants and effects of multinational growth: the Swedish case revisited", en Blomström, M. and Goldberg, L.S. (eds.) *Topics in Empirical International Economics*, pp. 99-131, Univeristy of Chicago Press, Chicago.
- Toral, P. y Díaz, R. (2004): "La estrategia del Gobierno estadounidense para impedir la regulación y el control de la deslocalización (offshore outsourcing)", *Ekonomiaz*, 55, pp. 238-257.

UNCTAD (2007): *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, United Nations, New York.

Vernon, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp. 190-207.