



Universidad de Navarra

Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad
Social de la Empresa y Gobierno Corporativo

Occasional Paper
OP nº 07/13
Febrero, 2007

IMPLICACIONES DE LA RELOCALIZACION EMPRESARIAL EN UNA ECONOMIA REGIONAL

Antonio Argandoña

La finalidad de los IESE Occasional Papers es presentar temas de interés general a un amplio público.

IESE Business School – Universidad de Navarra

Avda. Pearson, 21 – 08034 Barcelona, España. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) – 28023 Madrid, España. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

IMPLICACIONES DE LA RELOCALIZACION EMPRESARIAL EN UNA ECONOMIA REGIONAL

Antonio Argandoña*

Resumen

Una de las consecuencias de la globalización es la multiplicación de los casos de deslocalización, relocalización, desinversión, *offshoring*, *outsourcing*, etc. Este trabajo resume brevemente el alcance e importancia de esos fenómenos, sus causas, cómo se plantean en las empresas, cuáles son sus consecuencias macroeconómicas y qué repercusiones deben tener en las políticas públicas.

* Profesor de Economía, Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE

Palabras clave: deslocalización, *offshoring*, *outsourcing*, desinversión, relocalización.

IMPLICACIONES DE LA RELOCALIZACION EMPRESARIAL EN UNA ECONOMIA REGIONAL*

El problema

Deslocalización, relocalización, *offshoring*, *outsourcing*, desinversión... problemas antiguos que han vuelto a aparecer con fuerza en los últimos años del siglo pasado y en los primeros del presente, como consecuencia del proceso de multiplicación de las relaciones entre países, empresas y ciudadanos de todo el mundo que llamamos globalización, que es el resultado de las transformaciones tecnológicas, políticas y sociales, y que ha ampliado los mercados, reforzado la competencia internacional y fomentado los intercambios de bienes y servicios, capitales, conocimientos, tecnología y población. Todo ello se pone de manifiesto en los diversos fenómenos que, para simplificar, llamaremos deslocalización, pero que significan mucho más que el simple cambio de sede de una planta o una actividad productiva.

El fenómeno no es nuevo: siempre se ha producido el cierre de plantas en un lugar y su apertura en otro. Pero las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones han permitido "trocear" la cadena de valor en un grado que hace años parecía imposible. De modo que ahora es posible buscar en otros países los mejores suministros, no sólo de primeras materias, sino también de productos intermedios y de todos los componentes de la cadena de valor, incluidos los servicios.

Y, como es lógico, la competencia empuja a las empresas a responder a las oportunidades o amenazas que esto lleva consigo, desplazando sus plantas a otros lugares, o recurriendo para sus suministros a empresas que están en otros lugares, con preferencia a las que están más próximas, si las condiciones económicas son suficientemente atractivas. Y todo esto pone en peligro no sólo la misma localización de las plantas y de sus suministradores, sino también el tejido industrial, el empleo, el capital humano, la capacidad productiva, la demanda y las posibilidades de crecimiento de las comarcas, las regiones y los países.

* Texto corregido de la conferencia pronunciada en las II Jornadas de Economía Española "Localización y competitividad en un escenario económico global", Logroño, 18 de enero de 2007.

Ese conjunto de fenómenos tiene muchas manifestaciones. Una de las más obvias es la compra de partes y componentes en otros países, como ocurre, por ejemplo, en la automoción y la aeronáutica. Por ejemplo, el Porsche Cayenne, producido en Leipzig, se suele considerar como un producto eminentemente alemán. Y, no obstante, Porsche sólo añade en Alemania un 12% de su valor total; el 88% restante viene de Bratislava (que, a su vez, recibe componentes y partes de otros muchos lugares).

La deslocalización tiene otras muchas manifestaciones: el desplazamiento de las plantas de producción a otro país, la subcontratación de servicios a otras empresas, algunas necesariamente próximas (seguridad, limpieza, *catering*), pero otras quizá remotas (*call centres*, programación de software, *back office*: nóminas, contabilidad...). Y algo parecido ocurre en otros ámbitos, como la subcontratación de servicios profesionales (elaboración de software, interpretación de radiografías, diseño arquitectónico, diseño de productos, etc.).

¿Estamos ante un problema grave? Según un estudio de Forrester, entre 1995 y 2005 Estados Unidos perdió 830.000 empleos debido a la deslocalización, y perderá 3,4 millones hasta 2015. La cifra parece elevada, pero no lo es tanto si se considera que en 2015 en ese país habrá 160 millones de puestos de trabajo. Otro estudio, éste debido a Goldman Sachs, calcula que Estados Unidos perdió 30.000 empleos al mes en 2001-2004, y perderá otros 15.000-30.000 al mes en los próximos años (no todos debido a la deslocalización). Tampoco es una cifra demasiado elevada si se tiene en cuenta, por ejemplo, que en mayo de 2005 4,7 millones de empleados norteamericanos cambiaron de lugar de trabajo y de patrono.

En 2005, McKinsey estimaba que el mercado global de *offshoring* podía suponer un valor de 30.000 millones de dólares, que serían 110.000 millones en 2010, lo que supone un crecimiento anual del 30%. Tampoco es una cifra demasiado alta: es sólo el 0,3% del PIB mundial. Y, finalmente, un estudio de la OCDE publicado en 2004 estimaba que el porcentaje del empleo susceptible de *offshoring* era en 2003 de un 19,2% del empleo en la Unión Europea, un 18,1% en Estados Unidos, un 18,6% en Canadá y un 13% en Corea del Sur. Estas cifras son más importantes, pero hay que tener en cuenta también que no todo ese empleo desaparecerá, ni mucho menos. Muchas empresas pequeñas, por ejemplo, no están ni estarán en condiciones de trasladar sus plantas a terceros países, ni siquiera de suministrarse en ellos; otras, grandes y pequeñas, crearán sus propios nichos de mercado, que les protegerán de la competencia de la mano de obra barata de los países emergentes, y otras se suministrarán de mano de obra inmigrada, también de bajo coste.

De modo que, efectivamente, el *offshoring* existe, tiene un volumen todavía pequeño, pero no insignificante; crecerá, probablemente, y adquirirá una importancia mayor, pero no parece que vaya a convertirse en un terremoto mundial, también porque es de prever un movimiento en sentido contrario (*inshoring*), y porque los países que pueden verse más afectados por la deslocalización conservarán también otras ventajas comparativas, que les permitirán no ya sobrevivir, sino prosperar en un mundo de creciente deslocalización.

En España, Fernández-Otheo y Myro (2006) han analizado las dos últimas olas de deslocalización, mediante el seguimiento de las noticias de cierres, traslados y desinversiones. En la primera de ellas (1990-1998), constatan que 88 empresas se deslocalizaron de España, aunque sólo 36 cerraron completamente sus instalaciones. De aquellas 88 empresas, 48 eran de propiedad de no residentes, 21 pertenecían a sectores de alta tecnología, 15 a los de tecnología media y 52 a los de baja tecnología. El traslado se produjo, sobre todo, a otros países de la Unión Europea (34 casos), Africa (20) y Asia (11), entre otros. Parece, pues, que en la década de los noventa se produjo el traslado de líneas de producción, más que de empresas enteras, bajo

la influencia del Mercado Unico Europeo, es decir, hacia otros países comunitarios, con predominio de productos de baja tecnología (en el 60% de los casos) y con importantes desinversiones de capital extranjero en la industria (con casos famosos, como el cierre de la planta de Gillette en Alcalá de Guadaíra en 1994, y el de la de Colgate-Palmolive en Guadalajara).

Tras una breve pausa, las deslocalizaciones se aceleraron de nuevo hacia 1998, dando lugar a la segunda ola (1998-2004), que afectó a 42 empresas, 33 de ellas con cierre total; 32 eran propiedad de no residentes. Estas deslocalizaciones afectaron más intensamente a sectores de alta tecnología (17 casos: ordenadores, equipos de precisión, material electrónico), frente a 16 de tecnologías medias y 9 de baja tecnología (alimentos, transformación de minerales no metálicos). En este período, la mayoría de los traslados se dirigió a los países del Centro y Este de Europa (22), y en menor medida a otros países de la Unión Europea (9), Africa (6), Asia (4), entre otros. Los casos más famosos de esta segunda ola fueron los de Samsung, Hewlett Packard, Philips, Delphi, Lear, Valeo y Zardoya-Otis.

De qué estamos hablando

Antes de seguir adelante, conviene que nos pongamos de acuerdo sobre los conceptos que estamos empleando. Aunque no hay acuerdo pleno, las siguientes definiciones parecen ser suficientemente aceptadas como para que constituyan un punto de partida adecuado para nuestro trabajo (véase Cuadro 1).

Cuadro1

		LOCALIZACION	
		En el propio país	En otro país
ORIGEN	En otras empresas (<i>outsourcing</i>)	<i>Outsourcing</i> nacional	<i>Outsourcing</i> internacional
	En la propia empresa (<i>insourcing</i>)	<i>Insourcing</i> nacional	<i>Insourcing</i> internacional

} *Offshoring*

Se suele llamar *outsourcing* a la compra de productos intermedios, partes, componentes o servicios (no sólo primeras materias o suministros: energía, agua, etc.) a otra empresa. Puede ser nacional, si se compra a otra empresa del mismo país, o internacional, si pertenece a otro país. El *outsourcing* es, en definitiva, una decisión sobre el modo de producir –sobre el grado de integración vertical de la producción.

Offshoring es la compra de productos intermedios, partes, componentes o servicios de una empresa en otro país. Si se compra a una filial o a otra empresa del propio grupo, estamos ante un *insourcing* internacional u *offshoring* cautivo, y si se efectúa a otra empresa de otro país, será un *outsourcing* internacional. Se trata, en todo caso, de una decisión sobre localización de la actividad productiva.

Llamamos deslocalización al traslado de establecimientos o actividades industriales o de servicios a otro país. Suele llevar consigo el cierre de una planta en un lugar, y su apertura en otro, aunque no siempre el mero cierre tiene que ver con una deslocalización. La apertura de una planta en otro país es una inversión directa en el exterior, e implica no sólo una transferencia de fondos, sino el control de la actividad productiva –a diferencia de la mera inversión financiera. Y puede ser una forma de *offshoring*, pero no necesariamente. Por otro lado, el cierre de una planta propiedad de no residentes implica una desinversión, es decir, la venta de una inversión financiera o el cierre de una instalación propiedad de no nacionales, con la repatriación de los fondos o su reinversión en otro país, pero esa operación puede deberse a una decisión de deslocalización, o a razones meramente financieras.

En lo que sigue nos ocuparemos principalmente del *offshoring*, que es lo que identifica, principalmente, el fenómeno que nos ocupa. No es, desde luego, un fenómeno nuevo, aunque ha tenido un gran desarrollo en los últimos años. Sigue siendo de proporciones reducidas, como señalamos, pero con un notable crecimiento. Y no podemos saber con certeza si responde a una tendencia duradera o si va a acabarse en unos pocos años –el fenómeno, desde luego, continuará, pero su importancia cuantitativa no tiene por qué ser creciente.

Estamos, como señalamos antes, ante una de las caras de la globalización: un resultado de la fragmentación vertical de la cadena de producción, que empezó en la industria, pero que se ha extendido a los servicios. Y ésta es una novedad reciente del *offshoring*: tradicionalmente, se pensaba que los servicios exigían un contacto cara a cara con el cliente, que hacía imposible su deslocalización. Pero hoy ya sabemos que esto no tiene por qué ser así: hay muchos servicios que no necesitan la proximidad física, sea por su misma naturaleza (el diseño de un producto, por ejemplo) o por las posibilidades que abre la tecnología (el asesoramiento *on-line* o por videoconferencia).

Otro cambio que se ha producido en los últimos años es que el *offshoring* no tiene lugar sólo de los países desarrollados a los emergentes, sino también en sentido contrario, así como entre países de un parecido nivel de desarrollo. Y esto puede tener consecuencias importantes. Por ejemplo, los países emergentes pueden tener importantes pérdidas de empleo, actividad y oportunidades por esta causa. Un reciente estudio de la Organización Internacional del Trabajo, publicado en 2000, pronosticaba la pérdida de 30 millones de empleos en el sector textil en el mundo, la mayoría de ellos en países en vías de desarrollo. Y una actualización de ese estudio publicada en *Financial Times* en 2004 elevaba esa cifra a 40 millones, sobre todo mujeres y personal poco cualificado.

La otra cara de la moneda es el traslado de actividades productivas a países desarrollados. En Estados Unidos y Reino Unido, por ejemplo, el *insourcing* es cuantitativamente más importante que el *outsourcing*, de modo que por cada dólar de mano de obra que Estados Unidos desplaza al exterior en el sector servicios, ingresa 1,14 dólares. Y no solamente en empleos de alta cualificación, pues si una actividad se lleva a cabo en la central de un grupo industrial (la investigación, por ejemplo, o el diseño), creará allí empleos cualificados, pero también los no cualificados que sean complementarios de aquellos.

Los resultados de todo esto están siendo importantes: deslocalizaciones en todos los sentidos, creación de nuevas oportunidades de negocio, cambio en las ventajas comparativas y en la especialización, y una multiplicación del comercio que dará lugar a un fuerte crecimiento en las importaciones como condición para el crecimiento de las exportaciones, como el ejemplo de China pone de manifiesto.

La decisión de deslocalizar una actividad

Las decisiones a las que se enfrenta una empresa, en el ámbito de problemas que aquí estamos considerando, son, principalmente, dos:

1. Producir dentro de la empresa (*insourcing*): a) en el propio país (*insourcing* nacional), o b) en otro país (*insourcing offshoring*). Aparece aquí una amplia gama de situaciones, como la creación de filiales, la adquisición de plantas o empresas fuera, el desarrollo de *joint ventures* o alianzas estratégicas, las diversas formas de *partnership* público-privado, etc.
2. Comprar productos intermedios y servicios fuera de la empresa (*outsourcing*): a) en el propio país (*outsourcing* nacional), y b) en otro país (*outsourcing offshoring*).

¿Cuáles son los motivos de la decisión de llevar una actividad productiva a otro país? Hay muchos: la reducción de costes es quizá la señalada con más frecuencia, junto con la reestructuración de la actividad y el rediseño del proceso; también la necesidad de seguir al cliente cuando éste se deslocaliza (como ha ocurrido a lo largo de los años en, por ejemplo, la industria auxiliar de la automoción). Otras veces se menciona la mejora en la calidad del servicio (la posibilidad, por ejemplo, de que un servicio técnico de asistencia al cliente funcione durante 24 horas al día durante todo el año), la expansión de capacidades (el poder dedicar médicos de no muy alta cualificación al estudio especializado y elaboración de informes de un determinado tipo de radiografías o pruebas analíticas), la flexibilización de la producción, la respuesta a la presión de la competencia (imitación, para mantener unas ventajas competitivas similares a las suyas), el aumento de la velocidad de respuesta al mercado (aunque esto puede llevarse mejor a cabo, en ocasiones, en países desarrollados), el acceso a personal cualificado con costes laborales bajos y la apertura a nuevos mercados (lo que explica que algunas empresas se deslocalicen a países de gran potencial y crecimiento, como China e India, buscando en ellos no sólo a los proveedores, sino también a los clientes potenciales).

Las variables relevantes en este tipo de decisiones son, probablemente, muchas. Y, sin embargo, algunas de ellas son particularmente importantes: por ejemplo, los costes. Para muchas empresas, la decisión de trasladar una planta a otro país o de comprar a proveedores de otro país depende, sobre todo, del coste de la mano de obra. Pero hay que tener en cuenta también todos los demás costes directos, como los de transporte, coordinación, contratación, etc., y otros indirectos, como los costes de pérdida de control de la actividad (relacionados, por ejemplo, con la protección de los derechos de propiedad de las patentes y marcas propias, la posibilidad de garantizar el cumplimiento de los contratos, la probabilidad de que los trabajadores cualificados se marchen a la competencia o creen sus propias empresas, la inestabilidad política, etc.). En todo caso, esta decisión debe llevarse a cabo considerando no sólo la situación presente, sino la esperada para un futuro más o menos largo: la posibilidad, por ejemplo, de que los costes laborales crezcan rápidamente en el país de destino (como ya está ocurriendo con los salarios

de la mano de obra cualificada en China, o como ocurrirá en otros países con otros costes, como los de protección social, impuestos, etc., en unos pocos años).

Hay también otras variables que pueden condicionar, en un momento determinado, la decisión de deslocalizar: por ejemplo, el aprovechamiento de la capacidad productiva ociosa de otras empresas del grupo en otros países, si es rentable (lo que explica, por ejemplo, desplazamientos de la producción de determinados modelos de automóviles, no directamente relacionados con la búsqueda de bajos costes laborales), el aprovechamiento de servicios comunes y economías de escala del grupo, las complementariedades con otros factores productivos (con el capital físico, con la dirección o con la infraestructura de la empresa), la antigüedad de la implantación de la empresa en el territorio, la existencia de conocimientos locales, activos especializados y trabajo cualificado en el mismo, la estructura de propiedad del capital, etc.

También es importante el aprovechamiento de las capacidades de los proveedores externos (que, probablemente, tendrán incentivos para desarrollar su iniciativa, para mejorar su especialización, etc.). En el caso de inversiones directas en el extranjero, hay que tener en cuenta el uso de activos específicos de la empresa y los caracteres de la legislación en el país de acogida. La dimensión internacional de la empresa o del grupo será también relevante, así como la posibilidad de defenderse de la competencia por procedimientos distintos de la deslocalización, creando, por ejemplo, otras ventajas: reducción de otros costes, aumento de la calidad, proximidad al cliente, servicio, etc. Y, finalmente, la existencia de incentivos públicos (tratamiento fiscal, subvenciones, etc.), tanto en el país de origen como en el de destino.

Todo lo anterior muestra que la decisión a que se enfrenta la empresa va más allá de la de suministrarse fuera o trasladar su planta. Este tipo de decisiones supone siempre la creación de una cierta alianza con uno varios socios de otro país y/o cultura, alianza en la que se deben generar incentivos para que ambas partes estén interesadas en invertir en capital específico (físico, humano, tecnológico u organizativo), a fin de responder mejor a las necesidades conjuntas, pese a los altos riesgos que una inversión de ese tipo lleva consigo.

Porque, junto a lo anterior, hay que tomar en consideración los riesgos a que se enfrenta la empresa que lleva a cabo una decisión de *offshoring*. Algunos de esos riesgos son internos a la relación que se cree, como los relacionados con las diferencias culturales (y los costes de transacción que esto puede generar), las probables resistencias que se generarán en la organización, la desmotivación del personal, los riesgos para la seguridad de datos, propiedad intelectual, etc., o los relacionados con la posible inestabilidad financiera del socio.

Otros riesgos son externos: el posible deterioro en la calidad de los productos y servicios (al menos en el corto plazo); las interrupciones en el suministro que puedan suceder, sobre todo en las fases iniciales del proceso; las resistencias de los clientes (por ejemplo, a ser atendidos por *call centers* de otros países); la pérdida de reputación (por causas que, a menudo, estarán fuera de la cobertura de la empresa); la posible pérdida de control de la actividad; las dificultades de recuperación en caso de desastre o los riesgos ligados a la inestabilidad política.

Es probable que muchos de esos riesgos sean transitorios, pero, en todo caso, pueden tener efectos duraderos sobre la rentabilidad de la relación que se está llevando a cabo, la reputación de la empresa y de sus marcas, o las motivaciones de su equipo humano.

Los efectos de la deslocalización: el punto de vista macroeconómico

Hasta ahora hemos adoptado, sobre todo, el punto de vista de la empresa, al enfrentarnos a decisiones de deslocalización y *offshoring*. Ahora, vamos a contemplar el problema desde el punto de vista macroeconómico: ¿cuáles son las consecuencias de este tipo de acciones sobre la localidad, la región o el país? Y, ¿cómo conviene actuar ante este tipo de problemas?

El efecto que suele considerarse en primer lugar es el que puede tener sobre el empleo, tanto directamente (en la planta que cierra) como indirectamente (en las plantas que le suministran y en las empresas que proporcionan bienes y servicios a los trabajadores afectados) y, por tanto, en la actividad económica de la región o del país, incluyendo la disponibilidad de recursos (ahorro, mano de obra, capacidad directiva, conocimientos técnicos), las necesidades del sistema de protección social, la disponibilidad de fondos impositivos para el sector público, etc.

En todo caso, el cierre de una planta y su traslado a otro lugar, o simplemente la decisión de dejar de comprar a un proveedor local para hacerlo a otro más distante, supone, en muchos casos, la desaparición de empleos que serán, probablemente, poco cualificados, pero que también afectarán a otros niveles (técnicos, directivos, etc.). Este efecto puede ser importante en localizaciones, sectores y ocupaciones específicas. Y será, en principio, duradero.

Ahora bien, la dinámica misma de la actividad económica puede llevar también a la creación de otros empleos, sea por la misma empresa, mediante acciones de recolocación (por ejemplo, en el cierre de una línea de producción dentro de una planta), sea por otras empresas, también porque la existencia de mano de obra cualificada puede ser un atractivo para instalarse en esa localización, aunque esto no siempre tiene por qué ocurrir. En todo caso, la destrucción de empleo originada por la existencia de oportunidades de bajo coste en otro país puede venir acompañada de la creación de empleos con más cualificación en la misma empresa, en la misma zona o en otras ubicaciones del país, que sean complementarios de los factores en los que el país tiene ventaja comparativa.

De ahí que, a largo plazo, el impacto total sobre el empleo sea, probablemente, neutral, al menos considerando el país en su conjunto, aunque los efectos locales o sectoriales pueden ser importantes, y, desde luego, se extienda también a otras muchas actividades: el declive industrial de una comarca afectará, por ejemplo, a la construcción en esa comarca, al comercio, a la misma localización de la población y, por tanto, a la creación de oportunidades de desarrollo para la comarca o el país, entre otras.

La naturaleza del ajuste a una deslocalización (si, por ejemplo, es brusco o suave, rápido o lento, limitado o muy extenso, etc.), dependerá de la naturaleza del *shock*, de la estructura productiva de la zona, de su especialización, de la diversidad de su tejido productivo, etc., y también, de modo muy importante, de la flexibilidad del mercado de trabajo (en definitiva, de cómo éste facilite el traslado de la mano de obra sobrante a otras actividades e, incluso, a otras localizaciones), así como de la flexibilidad y la competencia en los mercados de bienes (la facilidad con que se puedan abrir plantas en la zona, la existencia de factores productivos disponibles para otras actividades, etc.).

Si la deslocalización tiene un efecto sobre el nivel de empleo y de actividad, tanto de modo directo como inducido, tendrá también un impacto sobre los salarios. Es probable que se moderen los salarios del personal poco cualificado, si éste es el afectado por el cierre de la

planta. Respecto del personal más cualificado, sus salarios pueden ser afectados también negativamente, si desaparecen sus oportunidades de empleo, pero pueden serlo positivamente si la deslocalización implica un traslado de la actividad económica a sectores o empleos de mayor cualificación, menos afectados, por tanto, por la competencia de la mano de obra barata en otros países. De ahí que el efecto final de este fenómeno sobre el nivel de salarios de un país y, por tanto, sobre el nivel de vida de su población (y sobre su distribución), sea, probablemente, ambiguo. Aunque, desde luego, en la medida en que disminuya el nivel de empleo, siquiera sea transitoriamente, reducirá el poder de los sindicatos, de manera quizá no transitoria.

Aunque el efecto del *offshoring* en una comarca o región puede ser negativo, es probable que a nivel mundial sea positivo, con un aumento del producto y de la demanda, primero por el aumento de la demanda de productos y servicios en el país que recibe la actividad económica desplazada, y segundo, por la mayor demanda que el país al que se trasladan las plantas generará en los demás. En la medida en que aumente la eficiencia económica mundial, el conjunto saldrá, probablemente, ganando, aunque habrá ganadores y perdedores, como ya señalamos.

Pero aún no se han acabado los efectos sobre el país que deslocaliza, cuyos costes y precios se reducirán, probablemente, por la moderación de sus salarios y por la oportunidad de suministrarse en otros países a precios menores. De este modo, otros sectores y regiones obtendrán también beneficios, sobre todo los sectores cuya especialización sale reforzada. Dicho con otras palabras: la protección de los sectores y regiones perjudicados por el *offshoring* impone una carga relativa a los demás.

Como ya indicamos, la deslocalización incrementa el componente de importaciones presente en las exportaciones, de modo que el volumen del comercio exterior se multiplica en ambos lados de la balanza comercial. Las ventajas externas en costes, puestas de manifiesto en la importación, se pueden convertir también en ventajas nacionales, al contemplar la exportación.

También se producirán cambios en la estructura productiva y, por tanto, en la especialización de los países. Para los intensivos en trabajo, la deslocalización supone un aliciente a la especialización en ese factor, en tanto que para los intensivos en tecnología y capital humano puede alentar su especialización en tecnologías avanzadas. Y esto puede llevar al peligro de sobreespecialización, si el país dedica a los sectores tecnológicamente avanzados más recursos de los que serían de desear, dados los costes relativos del trabajo, el capital y la tecnología, especialmente si el primero está protegido mediante políticas que elevan artificialmente su coste (políticas de protección del empleo, principalmente).

En todo caso, si la deslocalización es importante, se producirán también cambios en el tejido productivo de los países, quizá con empobrecimientos relativos cuando, por ejemplo, desaparecen ciertas actividades productivas y, con ellos, el capital humano específico ligado a su producción.

En conjunto, es probable que el saldo global del *offshoring* sea positivo, para el conjunto del mundo y también para los distintos países. Pero los costes y los beneficios se distribuirán de manera diferente entre los diversos colectivos, dando lugar a conflictos políticos y sociales entre ganadores y perdedores. Esto se ha producido siempre, pero antes solían ganar los recursos más cualificados, mientras que ahora el resultado puede ser distinto: probablemente, los investigadores saldrán ganando, pero los ingenieros de software saldrán perdiendo, mientras que, en el otro extremo de la gama de ocupaciones, los cargadores de camiones pueden ganar, en tanto que las telefonistas pueden perder.

En todo caso, el listado de ganadores y perdedores tiene menos que ver con los sectores que con las tareas. Es verdad que la abundancia de mano de obra barata en los países emergentes afecta, en mayor o menor medida, a todo el sector textil en los países avanzados, pero no al aeronáutico. Pero las posibilidades de *offshoring* de los servicios de contabilidad de las empresas afectan a todos los sectores.

De algún modo, la deslocalización es inevitable. Hay que aprender a vivir con ella, no intentar bloquearla, retrasarla o dificultarla, prolongando, por ejemplo, la agonía de las empresas no competitivas, sino más bien facilitando el ajuste laboral, flexibilizando la creación (y destrucción) de empleo, la creación de nuevas empresas y el progreso tecnológico, de modo que se ofrezcan alternativas a los directamente perjudicados por la deslocalización. Y, por otro lado, es necesario disponer de una red de seguridad que facilite el reempleo de los desplazados y compense adecuadamente a los perdedores (seguro de desempleo, subsidios, etc.).

El contexto español de la deslocalización

Acabaré esta exposición con algunas consideraciones generales sobre el modelo español de especialización productiva y sus fortalezas y debilidades ante el fenómeno de la deslocalización.

Entre las fortalezas, que explican, al menos en parte, el crecimiento experimentado en los últimos años, cabe mencionar la existencia de un mercado amplio, empezando por los 27 Estados miembros de la Unión Europea; un largo proceso de crecimiento, consistente en ir "trepar" por la escalera tecnológica, gracias a la disponibilidad de capital, acceso a la tecnología importada (y cierto desarrollo de tecnología propia), mano de obra cualificada, disciplinada y con experiencia; un tejido empresarial sólido, diversificado, integrado, flexible y dinámico; un alto nivel y calidad de vida y un sistema institucional favorable: estado de derecho, cumplimiento de la ley, estabilidad macroeconómica, etc.

En el lado de las limitaciones del modelo, señalaremos una especialización en productos de contenido tecnológico medio-alto (limitado, de hecho, al automóvil) y bajo (la mayoría de sectores de exportación, con pocas excepciones), que, además, no ha experimentado cambios sustanciales desde mediados de los años noventa. Esto viene confirmado también por una estructura de importaciones, centrada en el segmento medio-bajo, con un porcentaje pequeño de importaciones de tecnología avanzada, lo que sugiere que no estamos en condiciones de ofrecer productos sofisticados, porque nosotros tampoco los recibimos. Y, además, nos hemos especializado en sectores cuya demanda tiene un crecimiento medio-bajo, orientados a mercados de crecimiento bajo (principalmente en la Unión Europea), y con escasa presencia en los mercados más dinámicos (efecto "mercado común").

En consecuencia, el crecimiento experimentado en los años recientes se ha basado, sobre todo, en la creación de empleo, apoyado, primero, en la moderación salarial (fruto de la globalización, la competencia exterior, las amenazas de deslocalización de la producción y la pérdida de fuerza sindical); segundo, en las reformas laborales de los años noventa (reducción de algunos costes de despido, creación de un mercado dual, de trabajadores con contrato indefinido frente a trabajadores con contrato temporal, fomento de la creación de empleo temporal, etc.), y, tercero, en la inmigración (que ha aportado oferta de mano de obra, ha contribuido a la moderación salarial y ha generado una importante demanda de bienes de consumo, vivienda, etc.).

El resultado de todo esto ha sido un bajo crecimiento de la productividad del trabajo (probablemente, de carácter transitorio), por la menor productividad de los inmigrantes (muchos de ellos, de baja cualificación, o que no podían encontrar empleos acordes con sus estudios y experiencia, si los tenían), y porque se colocaron en sectores en que la productividad es baja y crece poco (construcción, turismo...), y por el escaso incentivo a sustituir mano de obra por capital y tecnología (fruto de la naturaleza de la demanda y de las condiciones de costes, sobre todo de la mano de obra).

Todo ello no ha servido para intensificar nuestras ventajas comparativas ante los países de mano de obra barata, puesto que ha tenido lugar en sectores poco abiertos a la competencia exterior (bienes no comercializables) o en los que teníamos ventajas relativas sólidas (turismo). Pero tampoco ha servido para mejorar nuestra posición ante los países de tecnologías avanzadas, con el riesgo de crear una forma de dualidad en el crecimiento, en base a sectores de productividad baja y de crecimiento moderado, de un lado, y algunos sectores en los que los incentivos tecnológicos son suficientemente importantes.

La consecuencia de todo lo anterior podría ser que la deslocalización ha sido, es y será un proceso inevitable, irreversible, necesario y, como regla general, positivo para la economía española. Pero nos recuerda también que debemos acelerar el paso en la vía del desarrollo basada en capital humano, tecnología e innovación: primero, para no perder las posiciones ya conseguidas, más ahora cuando la Unión Europea sigue ampliando el "club" a nuevos socios, y cuando sigue acelerándose la competencia de las economías emergentes, teniendo en cuenta que, previsiblemente, el proceso de globalización continuará y el avance tecnológico no se detendrá.

Pero hay aún una segunda razón para apretar el paso: si queremos mejorar nuestro nivel de vida y el de nuestros herederos, no queda otro remedio que mantener el esfuerzo inversor en capital productivo, infraestructuras, capital humano, tecnología... y mantener los incentivos para innovar y prosperar.