La cara amable de las deslocalizaciones

La palabra deslocalización aparece casi siempre vinculada a la destrucción de empleo. Pero una visión a más largo plazo de este fenómeno permite lecturas más positivas.

5 de octubre de 2012

Cuando una empresa decide trasladar su producción a otro país lo hace con la expectativa de aumentar su eficiencia y productividad, y se da por hecho que el efecto sobre la economía del país de origen será negativo.

A corto plazo, resulta difícil rebatir que las deslocalizaciones afectan negativamente al tejido productivo doméstico. Entre otras cosas, porque suelen traducirse de forma casi automática en una pérdida de puestos de empleo. Pero la economía no es un juego de suma cero, donde unos ganan exactamente lo que otros han perdido.

En el medio y largo plazo, las ganancias en productividad obtenidas con la deslocalización pueden (y deben) aprovecharse para crear y desarrollar nuevas capacidades y puestos de trabajo más cualificados en el país de origen.

Desde una perspectiva a más largo plazo, las deslocalizaciones no solo no perjudican a la productividad-país, sino que pueden impulsarla notablemente.

Esta es la tesis principal del artículo "Deslocalizaciones y productividad. ¿Una oportunidad para España?", que Pablo Agnese y el profesor del IESE Joan Enric Ricart han publicado en la revista *Papeles de Economía Española* de la Fundación de las Cajas de Ahorros (Funcas).

Se trata de explotar lo que ellos definen como "ventajas competitivas dinámicas": deslocalizar ciertas actividades primero para concentrarse a continuación en otras más complejas y con un mayor valor añadido.

©IESE Business School

El auge de las deslocalizaciones

Aunque no existe un índice para medir la intensidad de las deslocalizaciones en el mundo, Agnese y Ricart han hecho una aproximación a partir de las tablas Input-Output que elabora la OCDE.

Al analizar el fenómeno en el periodo 1995-2005, lo primero que se constata es que las deslocalizaciones han aumentado en todos los países y para los dos grandes sectores de la economía, manufacturas y servicios. Y aunque la deslocalización de las actividades del sector manufacturero ha sido mucho más frecuente e intensa, la de servicios ha experimentado un rápido crecimiento en los años más recientes.

Los autores también observan la existencia de una correlación negativa entre el tamaño de las economías (en términos de PIB) y su inclinación a deslocalizar: los países mas pequeños (Luxemburgo, Irlanda, Hungría o Bélgica, entre otros) se encuentran entre los más destacados a la hora de recurrir a las deslocalizaciones, mientras que algunas de las economías más grandes (Estados Unidos, Japón, China, India y Brasil) presentan índices más bajos.

De todas formas, ha sido en países grandes como China y Brasil donde las deslocalizaciones han experimentado un crecimiento más rápido en el periodo 2000-2005.

Los réditos, a largo plazo

Sin llegar a demostrar una relación causal, que requeriría de un modelo econométrico, los autores también se atreven a aventurar la existencia de una correlación positiva entre la intensidad de los procesos de deslocalización y el aumento de la productividad en las economías de origen.

Al analizar la evolución de las deslocalizaciones y la productividad en diversos países desarrollados (Canadá, Francia, Alemania, España, Italia, Reino Unido y Estados Unidos), los autores observan algo interesante: la relación entre el crecimiento de las deslocalizaciones y la productividad es positiva para el segundo periodo (2000-2005), pero es nula e incluso negativa para el primero (1995-2000).

Este dato sugiere la conveniencia de plantear las estrategias de deslocalización a largo plazo, ya que las ganancias en productividad pueden tomar varios años en hacerse efectivas.

El artículo también constata la existencia de un patrón común en cuanto a los procesos de

©IESE Business School

deslocalización. Casi todas las estrategias se inician con la ubicación en otros países de las funciones más simples y con un menor valor agregado (producción, administración...). Después se suelen abordar actividades con un mayor grado de complejidad y riesgo (como tecnologías de la información y *call centers* o, en los estadios más avanzados, incluso I+D y desarrollo de producto).

La paradoja del caso español

Los índices de deslocalización de la economía española son relativamente bajos si los comparamos con los de países de tamaño similar en términos de PIB, como Canadá, Rusia o Brasil. Por tanto, existe un gran margen para aumentar las deslocalizaciones.

Pero, por otro lado, los bajos niveles de productividad de la economía española, asociados a salarios también bajos, hacen menos interesante la reubicación de la producción en otros países, ya que el diferencial de costes es menos significativo.

Para países con salarios e ingresos elevados, como Canadá o Alemania, la deslocalización resulta mucho más atractiva porque el diferencial en costes y el consecuente ahorro es mucho mayor.

En el caso de España, la deslocalización tendría más sentido para aquellas actividades de más valor añadido. Sin embargo, las deslocalizaciones españolas parecen haberse quedado estancadas en la parte baja de esa escalera de valor.

Entre las dificultades que encuentran las empresas en su evolución hacia la deslocalización de funciones más complejas, Agnese y Ricart destacan la fuerte oposición de los sindicatos, una escasa aceptación popular y una cultura corporativa poco habituada a estas prácticas.

Otras reticencias que impiden que las deslocalizaciones españolas vayan subiendo peldaños en la escalera de valor son el temor a reducir la calidad del servicio prestado, perder el conocimiento del proceso y comprometer la seguridad de la información.

©IESE Business School