

La realidad desmiente los mitos de la deslocalización

31 de agosto de 2009

La deslocalización hacia países con mano de obra más barata suscita el temor a que se pierdan puestos de trabajo, pero lo cierto es que su verdadero alcance es muy difícil de medir.

Al contrario de lo que se cree, la deslocalización no es patrimonio exclusivo de las potencias económicas. Así lo demuestran Pablo Agnese y [Joan Enric Ricart](#) en "[Offshoring: Facts and Numbers at the Country Level](#)" ("Deslocalización: hechos y cifras por países"), un estudio sobre la incidencia de este fenómeno en numerosos países, tanto grandes como pequeños. El trabajo constata que el sector manufacturero sigue siendo el que más deslocaliza y que, aunque la deslocalización ha crecido en el ámbito de los servicios, estos apenas representan una pequeña parte del total.

Los autores destacan que la deslocalización, al igual que el fenómeno relacionado de la externalización, se basa en ventajas comparativas, una idea que surgió hace ya algún tiempo. Para Agnese y Ricart, el término "deslocalización" hace referencia a la ubicación geográfica de procesos de producción o servicios, mientras que "externalización" corresponde a la propiedad de los medios de producción (la propia empresa o una tercera parte).

En su estudio, que cubre el período desde 1995 a 2000, plantean una serie de preguntas. ¿Deslocalizan más los países más grandes? ¿Muestran una tendencia mayor a deslocalizar? ¿Qué relación hay entre la incidencia de la deslocalización y el sector económico? ¿Son las empresas manufactureras más propensas a deslocalizar que sus homólogas del sector servicios?

Su conclusión es que los países más pequeños se encuentran, en términos relativos, entre los que más deslocalizan y que, aun cuando la deslocalización de servicios está creciendo más rápidamente que la de la fabricación, su nivel sigue siendo insignificante.

Medición directa e indirecta

Aunque el alcance de la deslocalización se puede medir directa o indirectamente, los autores subrayan que la medición directa es casi imposible ya que implicaría elaborar un índice directo y comparable en todos los sectores.

Por su parte, las fuentes indirectas se han de examinar cuidadosamente. La metodología y el alcance de los estudios de las consultoras, por ejemplo, suelen dejar mucho que desear, y eso que reciben información de las empresas constantemente. Los informes corporativos y las notas de prensa también se han de mirar con lupa: como la deslocalización se ha convertido en sinónimo de pérdida de puestos de trabajo, las empresas son reacias a hacer públicos los datos sobre su transferencia de empleo a otros países.

Otras fuentes importantes son las mediciones indirectas que pueden hacerse a partir de los registros oficiales de los países, recopilados por organizaciones como el FMI y la OCDE. Es lo que han hecho los autores en esta investigación.

Los países más pequeños, los que más deslocalizan

En particular, los investigadores han clasificado los países a partir de las tablas input-output de la OCDE, así como de la valoración que hace el FMI del PIB nominal de cada país. Los tres índices que han utilizado son: participación de los inputs importados en el input total, participación de los inputs importados en el output total y la especialización vertical.

Según estos índices, los 10 países que más deslocalizan son casi todos pequeños. Es lógico, puesto que los más grandes producen más inputs que los pequeños, algo que reduce la importancia del comercio internacional de los pequeños en términos relativos.

Así, países pequeños como Irlanda, Hungría, Taiwan, Austria y Portugal dependen —siempre en términos relativos— más de la deslocalización como forma de comercio internacional. Las grandes potencias económicas "Estados Unidos, Japón, China, India y Brasil" quedan en los últimos puestos, mientras que en la franja se sitúan Italia y el Reino Unido.

Por razones que aún hay que verificar, España, Canadá y Alemania se salen de este patrón. La hipótesis que adelantan los autores es que los tres países limitan geográficamente con

mercados muy grande y abiertos: en el caso de España con el norte de África (y, por razones de afinidad cultural, también Latinoamérica); con Estados Unidos, en el de Canadá, y con toda la región Europa del Este, en el de Alemania.

Un patrón parecido surge cuando se analiza la deslocalización en función del sector económico. No sólo la fabricación es más importante que la de los servicios, sino que los países grandes deslocalizan servicios mucho menos que los pequeños, como Irlanda, Luxemburgo, Eslovaquia y la República Checa.

Aun así, en los últimos años las comunicaciones han mejorado mucho y es previsible que lleguen a ser aún más rápidas, con lo que cualquier trabajo que pueda hacerse "a través de un cable" se podrá deslocalizar de un día para otro. De ahí que los autores esperan que la deslocalización de los servicios experimente un crecimiento rápido.

Ideas preconcebidas... y erróneas

A pesar de que la deslocalización hace correr muchos ríos de tinta, el debate no se basa en datos exactos y, de hecho, no existe un consenso sobre qué significan realmente las cifras.

El análisis empírico de Agnese y Ricart desmonta algunas ideas preconcebidas que normalmente se manejan en esta materia. Primero, la localización no está protagonizada por países grandes y altamente desarrollados que trasladan empleo a países lejanos sino, al contrario, los países pequeños son de los que más deslocalizan.

Segundo, aunque la deslocalización de los servicios ha crecido, no parece que proporcionalmente haya ganado mucho terreno.

Por último, los autores han podido comprobar, las mediciones amplias resultan más útiles y fiables que las reducidas. Además, recomiendan el uso de índices que cuantifiquen la participación de los inputs importados en el input total, o que midan la participación de los input importados en el output total. En su opinión, ambos se acercan más a la verdadera naturaleza de la deslocalización a partir de datos agregados.

www.iese.edu/es/insight