

# Un análisis de los procesos de deslocalización productiva: inversión extranjera directa e importación de bienes intermedios en la Industria Vasca

Carlos RODRÍGUEZ GONZÁLEZ  
Universidad del País Vasco  
carlos.rodriguezg@ehu.es

Ricardo BUSTILLO MESANZA  
Universidad del País Vasco.  
ricardo.bustillo@ehu.es.

Recibido: 6-4-09  
Aceptado: 15-5-09

## RESUMEN

En el caso del País Vasco, la deslocalización es un fenómeno de importancia creciente en el sector industrial. En efecto, tanto desde el punto de vista de la IED como de la importación de insumos intermedios, ha aumentado el porcentaje correspondiente a los PVD sobre el total de estos flujos. La correspondencia sectorial y geográfica entre estos dos flujos para algunos sectores (metálicas, alimentación) vendría a poner de manifiesto que la estrategia principal de suministro de insumos intermedios para el ahorro de costes en este sector y en estas regiones es la IEDV y el comercio intrafirma. En otros sectores (Química) no existe sin embargo esa correspondencia entre flujos de IED e importación, por lo que también cabe destacar la importancia del “outsourcing” internacional entre empresas independientes. Las consecuencias negativas sobre el empleo local han de tratar de paliarse creando instrumentos eficaces de recolocación de los excedentes laborales generados.

**Palabras clave:** Deslocalización, “offshoring”, inversión directa en el exterior, importación de bienes intermedios.

## An Analysis of the Offshoring Process: Foreign Direct Investment and Intermediate Goods Imports in the Basque Industry

### ABSTRACT

The offshoring is a phenomenon which causes an increasing concern in the Basque Country. The developing countries' share over total FDI, as well as the intermediate products' share over world intermediate imports have both increased throughout the last decade. There is a geographical and branch correspondence between FDI and trade flows for some sectors (Metal, Food and beverages), a fact that shows that the chosen strategy to reduce labour costs has been the vertical FDI and intra-firm trade. In other branches like Chemical Products there is no correspondence, what remarks the international outsourcing choice, taking place between independent companies. The negative consequences of offshoring over local employment should be removed improving different instruments in order to favour the relocation of the surplus of labour.

**Key words:** delocalization, offshoring, foreign direct investment, semi-manufactured goods imports.

**REFERENCIA NORMALIZADA**

Rodríguez González, C., y Bustillo Mesanza, R., (2010). Un análisis de los procesos de deslocalización productiva: inversión extranjera directa e importación de bienes intermedios en la industria vasca. *Cuadernos de Relaciones Laborales Vol. 28, núm. 1, 2010.*

**SUMARIO:** Introducción. 1. La deslocalización: la estrategia, sus determinantes y sus efectos. 1.1. Efectos sobre el empleo. 2. Indicadores indirectos de la deslocalización. 3. Análisis de la deslocalización en el País Vasco a través de la IEDV y el Comercio. 3.1. Flujos de IED. 3.2. Flujos de comercio. 3.3. Aportación exterior al valor añadido: Tablas Input-Output. 4. Conclusiones y recomendaciones de política. 5. Bibliografía.

**Introducción**

Tal y como afirma Krueger (2006), durante la mayor parte de la historia, el ser humano ha conseguido el grueso 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 locacional afecta a una cada vez mayor proporción de la actividad económica total a distancias cada vez mayores”. En definitiva, la globalización ha aumentado la probabilidad de que las empresas de las economías desarrolladas opten por la deslocalización como estrategia para el ahorro de costes de mano de obra, con el consiguiente efecto negativo sobre el nivel de empleo en los países desarrollados, al menos en el corto plazo y a nivel sectorial o microeconómico.

Por tanto, puesto que se trata de un fenómeno imparable por ser intrínseco al incesante proceso de globalización, es importante analizar la magnitud del mismo y proponer, en su caso, una serie de medidas que sirvan para paliar los costes sociales asociados.

Aunque el análisis de la deslocalización ha generado numerosos trabajos para otros ámbitos, los estudios para el caso del País Vasco son todavía escasos. El objetivo de este trabajo es, por tanto, tratar de aproximar desde distintos ángulos la importancia del fenómeno de la deslocalización en el sector manufacturero vasco, que sigue siendo de gran relevancia en esa economía.

El trabajo consta de cinco partes. Tras esta breve introducción, el segundo apartado se centra en explicar en que consiste la deslocalización y sus factores determinantes. En la tercera parte se trata de desarrollar una serie de indicadores indirectos sobre ese fenómeno. En el punto cuatro se van a utilizar esos indicadores para analizar el caso del País Vasco y en la última parte se resumen las conclusiones más relevantes y se proponen, a grandes rasgos, una serie de recomendaciones de política económica.

**1. La deslocalización: la estrategia, sus determinantes y sus efectos**

El término deslocalización se presta a confusión y por eso es importante aclarar a que nos referimos con ello en este trabajo. Algunos estudios optan por asimilar

deslocalización con offshoring y la definen como “el proceso por el cual una empresa deja de llevar a cabo una actividad productiva en el país en que se venía realizando, para pasar a desarrollar esa actividad *utilizando medios de producción* que se encuentran localizados en otro país... *cualquiera que sea el motivo que haya impulsado esta decisión*” (la deslocalización empresarial en España, CDTI 2007). Gandoy y Díaz (ICE, 2007) en relación al offshoring, lo definen genéricamente como aquella estrategia que “consiste en segmentar el proceso de fabricación de un producto con el objeto de desplazar partes específicas del mismo hacia mercados exteriores.”

A nuestro juicio es importante acotar más el término y referir la deslocalización al uso en el extranjero de un solo factor y por tanto a un solo motivo: el uso en el extranjero de mano de obra más barata para ahorrar costes salariales; porque este es el fenómeno que preocupa dados los efectos contractivos sobre el empleo en el corto plazo. Por tanto definimos la deslocalización como aquella estrategia empresarial que consiste en fragmentar e internacionalizar el proceso productivo para ahorrar costes salariales, sustituyendo mano de obra de la empresa del país de origen, por mano de obra más barata en el extranjero, en especial la de aquellas fases más intensivas en factor trabajo. Como resultado de esa fragmentación se produce una expansión internacional del proceso productivo de tipo vertical, que puede llevarse a cabo directamente por la propia empresa, multinacional a la postre, si opta por financiar esa expansión por la vía de una inversión extranjera directa de tipo vertical para constituir una filial en el extranjero, o indirectamente, si la opción es subcontratar en el mercado la producción a una tercera empresa en el extranjero (outsourcing internacional)<sup>1</sup>.

En general la expansión internacional de la producción de las empresas persigue fundamentalmente dos objetivos, uno el ahorro de costes y otro el acceso a los mercados exteriores para aumentar su cuota de mercado (Navaretti & Venables, 2004).

Cuando el motivo que impulsa a la empresa a producir en el exterior es la búsqueda de mercado, es porque la exportación no es una alternativa eficiente, bien porque los costes de comercialización y transporte pueden ser demasiado elevados, bien porque haya que adaptar el producto a los gustos y estándares locales o porque haya que seguir al cliente que también se ha desplazado al extranjero previamente. En ese caso la empresa se expandirá horizontalmente constituyendo una filial réplica en el extranjero (inversión extranjera directa horizontal, IEDH), desde la que abastecer ese mercado, o mercados como en el caso de las plataformas de exporta-

---

<sup>1</sup> En la literatura sobre este tema se diferencia entre el término “offshoring” y “outsourcing”. El primero incluye la importación de productos intermedios independientemente de que proceda de una empresa filial o de una empresa extranjera a la que se le subcontrate la producción. El “outsourcing” sin embargo se relaciona únicamente con la importación de insumos intermedios contratada a terceras empresas foráneas.

ción. También puede optar por ceder a una tercera empresa la patente, la imagen de marca, su reputación o cualquier otro activo intangible propio de la empresa, mediante un contrato para que produzca in situ ese bien o servicio. En cualquier caso, la actividad y el empleo de la empresa en el mercado doméstico no se verán afectados negativamente, porque la producción y las ventas de la empresa (propia o de un tercero) en el exterior no sustituyen, ni a las exportaciones de la empresa doméstica ni tampoco sus ventas interiores mediante la reimportación al mercado doméstico. Más bien al contrario, el mayor nivel de actividad del socio o la planta extranjera puede inducir más actividad y empleo en la planta doméstica de la empresa (Luengo y Flores, 2003). De hecho la evidencia empírica pone de manifiesto cómo estas estrategias de expansión tienen por lo general un efecto positivo o complementario con el nivel de actividad y empleo de la empresa del país de origen (Dunning y Lundan, 2008).

Al igual que en el caso de la estrategia de búsqueda de mercados, y como ya se ha comentado más arriba, la deslocalización de la producción puede llevarse a cabo directamente por parte de la propia empresa por la vía de la inversión extranjera directa (IED) de tipo vertical (IEDV) o indirectamente subcontratando la producción a una tercera empresa en el extranjero. La vía por la que opte la empresa tendrá que ver con los costes de transacción que una y otra vía puedan conllevar. El uso del mercado (subcontratación a un tercero/outsourcing) puede implicar costes de búsqueda de proveedores, de negociación y cumplimiento de los contratos, problemas de agencia y de disipación de los activos propios de la empresa. Por otra parte la IEDV (la internalización del uso de las ventajas competitivas de la empresa) implica otro tipo de costes para la empresa; de entre los más evidentes el hecho de que esa opción exige mayores recursos financieros y organizativos a la firma.

Pero en cualquier caso, el paso previo que tiene que dar la empresa es la decisión entre deslocalizar o no deslocalizar. Los determinantes de esta decisión tienen que ver con el trade-off entre los costes que supone fragmentar el proceso productivo y el ahorro de costes salariales derivado de utilizar mano de obra más barata en otro país. Los costes de fragmentar el proceso productivo se derivan a su vez, fundamentalmente, de los costes de comercialización y transporte que supone la reimportación a la empresa que deslocaliza del producto (final en el caso de actividades de ensamblaje o intermedio) fabricado en el extranjero. A su vez, el ahorro de costes salariales estará determinado por el diferencial de salarios entre países y por el diferencial de la cantidad de mano de obra necesaria para fabricar una unidad de producto en uno y otro país, es decir por la diferencia de productividades.

### **1.1. Efectos sobre el empleo**

Según el modelo neoclásico del comercio internacional de Heckscher-Ohlin, la deslocalización no es más que una vía de acelerar la especialización internacional de los países en aquellos sectores que tienen ventajas comparativas. En buena lógica el modelo predice, que los sectores con desventaja comparativa (mayores costes salariales que los socios comerciales) serán los que se deslocalicen y pierdan empleo, pero que esa pérdida de empleo será reabsorbida por los sectores con ventaja

comparativa, produciéndose solo un cambio de especialización sectorial y una ganancia neta de bienestar general. El problema es que este modelo es un modelo de equilibrio general a largo plazo, en el que los supuestos de partida, entre ellos la perfecta flexibilidad del mercado de trabajo, asegura que la economía opera siempre a nivel de pleno empleo.

Otro argumento que niega la incidencia negativa de la deslocalización sobre el empleo, incluso a nivel sectorial, aunque con una base teórica menos sólida, es aquel que postula cómo, a largo plazo, la deslocalización abarata los inputs intermedios reimportados de la empresa que deslocaliza, mejorando su posición competitiva y favoreciendo, en el largo plazo, el aumento de la producción y el empleo en esas empresas y sectores. Por tanto es lógico, que desde estos modelos y para países en los que los supuestos se aproximen tal vez más a la realidad, los trabajos empíricos no encuentren que la deslocalización tenga un efecto negativo significativo sobre el empleo. Así, Mankiw y Swagel (2006) en la revisión de los estudios empíricos que realizan sobre esta cuestión, concluyen que no hay evidencia empírica suficiente como para sugerir que el offshoring en los EE.UU. este conduciendo a una pérdida sustancial de empleos.

No obstante, estas teorías no pueden negar que, habida cuenta de que el cambio de especialización productiva y las ventajas de competitividad a nivel de empresa o sector que se tienen que producir para que la deslocalización no tenga efectos negativos en el agregado, no es en la práctica inmediato, en el “corto plazo” se produce una pérdida de empleo en las industrias afectadas. En efecto, Amiti y Wei (2005) demostraron lo importante que es el nivel de agregación de los datos a la hora de encontrar una relación positiva o negativa entre offshoring y el nivel de empleo doméstico. Si el sector manufacturero se descompone en 96 subsectores, se encuentra una correlación positiva entre crecimiento del empleo doméstico y el crecimiento de la deslocalización, pero si se descompone en 450 subsectores, la deslocalización está asociada con un efecto negativo sobre el crecimiento del empleo a nivel sectorial.

En cualquier caso, nosotros compartiríamos con Harrision et al. (2007) y Ferreiro et al (2008), que aunque el efecto agregado sobre el empleo puede ser neutral o incluso beneficioso en el largo plazo, habrá pérdidas de empleo considerables en algunos sectores y que los costes económicos y sociales del ajuste no deben ser ignorados al evaluar el impacto conjunto sobre la economía de origen. Así que no es de extrañar, que el aumento de la probabilidad objetiva de que las empresas decidan fragmentar la producción a escala internacional, haya generado una notable inquietud entre la opinión pública y entre los sindicatos. Y no se trata de sugerir medidas que dificulten la posibilidad de las empresas de deslocalizar la producción en aras de una mayor eficiencia; se trata de un fenómeno imparable en el contexto de la globalización; pero si se trata de que los gobiernos reconozcan y acepten los costes que surgen de la deslocalización y por tanto de proponer una serie de medidas para paliar sus costes.

## 2. Indicadores indirectos de la deslocalización

De la discusión realizada en el apartado precedente sobre los determinantes de la estrategia de deslocalización, se desprende, como una forma indirecta de estimar la importancia de este fenómeno el análisis de la IEDV y de los datos de comercio relacionados con la importación de productos intermedios.

Sin embargo los datos de IED no distinguen entre IEDV e IEDH, pero dado que sus determinantes son muy distintos, al igual que sus efectos sobre el empleo, se puede llegar a una aproximación de lo que representa la IEDV sobre el total. En efecto, la teoría de la IED y de la empresa multinacional postula cómo la IEDV, controlando por la productividad del trabajo, se produce fundamentalmente de países con altos salarios a países con bajos salarios y de entre éstos, con aquellos más próximos geográficamente para minimizar los costes de transporte y comercialización de la reimportación de los inputs intermedios a la casa matriz, controlando por el volumen y peso específico de esos insumos intermedios. Por eso una manera de aproximar la cuantía de la IEDV y evaluar cualitativamente la incidencia del fenómeno de la deslocalización, puede llevarse a cabo mediante el análisis de la distribución geográfica y sectorial de las salidas de IED. Se puede postular como hipótesis, que la tendencia y el volumen de las salidas de IED hacia países en vías de desarrollo con menores salarios, más próximos geográficamente a la economía de origen y para los que no existan trabas al comercio, puede servir como indicador indirecto de la IEDV y de la deslocalización en esa economía. Por otro lado, a nivel sectorial, también se puede adelantar la hipótesis de que serán aquellos sectores más intensivos en mano de obra los que puedan obtener una mayor ventaja de la deslocalización y que por tanto las salidas de IED en esos sectores hacia esos países, recogerían muy probablemente, la IEDV.

Pero también puede ser importante la parte de la deslocalización por la vía del outsourcing internacional sin hacer uso de la IEDV. De hecho los estudios empíricos han relacionado la deslocalización con el incremento de los flujos comerciales asociados a IEDV (Broadman, 2005) y otros al mayor recurso del outsourcing internacional (Konings y Murphy, 2006. Morcos, 2003) en un entorno de internacionalización creciente de la actividad industrial.

Por tanto, otra de las maneras de percibir si se está asistiendo a un proceso de deslocalización, consistiría en examinar la evolución de los flujos de importación de productos intermedios o semimanufacturas, con el objetivo de comprobar si tienen una aportación creciente sobre el total de las importaciones registradas.

El análisis de los datos procedentes del registro de importaciones de bienes intermedios se puede complementar además con la información contenida en las Tablas Input-Output, las cuales ofrecen información de la magnitud de los "inputs" procedentes del exterior que se emplean en la elaboración de productos. En el presente trabajo se va a utilizar la metodología desarrollada por Feenstra y Hanson (1999).

*La estimación de deslocalización amplia ("broad offshoring") para cada industria se refiere a las importaciones de bienes intermedios procedentes de todas las*

ramas (en términos de las tablas input-output, corresponde a la suma de la columna de la matriz de coeficientes de destino):

$$\text{I.D. "Broad"}_j = \sum_{i=1}^N m_{ij} \quad (\text{i})$$

El siguiente procedimiento de aproximación de la deslocalización, denominado “narrow offshoring”, se obtiene del consumo intermedio comprados únicamente a la propia industria o comercio intraindustrial (en términos de las tablas input-output, esta medida se corresponde con el coeficiente de la diagonal principal de la matriz de coeficientes de destino):

$$\text{I.D. "Narrow"}_j = m_{jj} \quad (\text{ii})$$

La medida de “difference offshoring” de rama manufacturera se calcula con las importaciones de bienes intermedios de todo tipo de productos excepto el intraindustrial (en términos de la tabla input-output, se mide como la suma de la columna de la matriz de coeficientes de destino menos el valor del elemento en la diagonal), y como su propio nombre refleja, es la diferencia entre las medidas “broad” y “narrow”:

$$\text{I.D. "Difference"}_j = \sum_{i=1}^N m_{ij}, \forall i \neq j \quad (\text{iii})$$

### 3. Análisis de la deslocalización en el País Vasco a través de la IEDV y el Comercio

#### 3.1. Flujos de IED

Las empresas del País Vasco pertenecientes al sector industrial han invertido casi 2.000 millones de euros durante los últimos 15 años, (130 millones de euros constantes de media anuales) en los países en vías de desarrollo y emergentes (PVD)<sup>2</sup>, lo que representa, en promedio, para todo el periodo, el 41,4% del total de la IED emitida. Este porcentaje, aún siendo similar al de todo el Estado, es significativamente más elevado que el del conjunto de la Unión Europea, cuyas empresas multinacionales invierten sobre todo en otros países de la OCDE, lo cual se corresponde con estrategias de IED horizontales.

Por tanto, este elevado peso de la IED hacia los PVD nos proporciona una primera aproximación de la importancia relativa que ha podido tener la IEDV como

---

<sup>2</sup> La agrupación utilizada como Países en Vías de Desarrollo (PVD) incluye todos los países en vías de desarrollo y los emergentes según la clasificación del Banco Mundial.

aquel tipo de IED vinculada al fenómeno de la deslocalización. Además la tendencia de la IED hacia los PVD es claramente creciente. En efecto, aunque la evolución anual es bastante errática (ver cuadro), la IED dirigida hacia los PVD ha pasado de representar el 11,9% del total de la IED en el periodo 1993 a 1999 al 53,6% en el periodo 2000-2007.

Cuadro 1: Evolución de los Flujos de salida de IED por áreas

	PVD miles de € corrientes	PVD/Mundo	AL / PVD	EEESTE / PVD	AFRICA /PVD	ASIA / PVD
1993	5.667,26	6,6%	96,8%	0,0%	3,2%	0,0%
1994	3.724,07	10,2%	95,1%	0,0%	0,7%	4,2%
1995	22.814,59	45,8%	81,4%	1,4%	3,3%	13,9%
1996	27.333,72	52,9%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1997	8.416,58	1,0%	39,6%	0,0%	12,9%	47,6%
1998	18.054,61	7,6%	92,7%	2,3%	0,1%	4,9%
1999	80.613,36	60,7%	71,2%	0,4%	4,2%	24,2%
2000	62.035,64	46,6%	64,0%	10,1%	22,3%	3,5%
2001	47.017,36	27,4%	86,3%	11,3%	0,0%	2,4%
2002	600.657,58	80,6%	99,9%	0,0%	0,0%	0,1%
2003	169.014,74	63,6%	74,8%	1,5%	21,6%	2,0%
2004	96.527,34	36,1%	70,8%	0,3%	27,3%	1,5%
2005	85.303,69	21,7%	95,9%	1,4%	0,0%	2,8%
2006	297.203,97	80,5%	34,3%	7,7%	55,4%	2,5%
2007	448.954,56	43,8%	24,0%	69,9%	0,0%	6,1%
	1.973.339,07	41,4%	65,8%	17,9%	12,5%	3,7%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y elaboración propia (inversión española en el exterior: inversión bruta sin ETVE)

De nuevo, como para el resto de España, América Latina es el destino geográfico más importante, seguido de Europa de Este, África y Asia. No obstante, de entre estas agrupaciones, son las de Europa del Este y África, las que por su mayor proximidad geográfica con el País Vasco, pueden estar recibiendo proyectos de IEDV que tengan como objetivo principal el ahorro de costes de mano de obra y la reimportación de la producción al país/región de origen donde se ubica la empresa matriz. Estas dos regiones representan el 30,4% de toda la IED emitida hacia los PVD durante todo el periodo y además su peso ha aumentado de manera muy significativa. Si de 1993 a 1999 el volumen de inversiones que recibían era prácticamente testimonial (0,3%), en el periodo 2000-2007 acapararon el 60,5% del total de la IED hacia los PVD. Por tanto, la tendencia creciente de la IED dirigida hacia regiones con ventajas de localización propias de estrategias de IEDV o deslocalizadas es evidente.

Como se puede observar en el cuadro 2, de entre todos los PVD, la IED está muy concentrada en unos pocos países: México y Turquía acaparan alrededor de  $\frac{3}{4}$  partes del total de la IED en América Latina y Europa del Este respectivamente,



mientras que Marruecos y China (más Taiwán) suponen casi el 70% de la IED emitida hacia África y Asia por ese orden.

Cuadro 2: Distribución por países de la IED para el periodo 1993-2007

<b>América Latina</b>	<b>1993-2007</b>	<b>E Este</b>	<b>1993-2007</b>	<b>Asia</b>	<b>1993-2007</b>	<b>África</b>	<b>1993-2007</b>
Argentina	6,5%	Hungría	8,5%	China	67,8%	Egipto	10,0%
Brasil	16,9%	Letonia	0,2%	Corea Sur	11,7%	Marruecos	68,1%
Chile	0,5%	Lituania	1,3%	HongKong	0,6%	Sudafrica	21,9%
Colombia	0,1%	R. Checa	10,9%	India	5,2%		
Ecuador	0,7%	R. Eslovaca	1,8%	Taiwan	0,9%		
Guatemala	1,9%	Turquia	75,2%	Thailandia	13,8%		
México	72,1%	Rumania	2,1%				
Venezuela	1,2%						

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y elaboración propia

Por tanto y atendiendo a la proximidad geográfica de los países como determinante relevante de la IEDV, sería la IED hacia Marruecos, Turquía y Egipto, la que siendo de una cuantía significativa<sup>3</sup>, está más claramente asociada a proyectos de inversión de este tipo. No hay que olvidar además, que la UE tiene acuerdos comerciales preferenciales con estos países, lo que al reducir los costes de comercialización los hace más atractivos para las estrategias de deslocalización empresarial. Bien es cierto que la proximidad geográfica no es tan importante como variable que aproxima los costes de transporte en el caso de productos de escaso peso específico y que “viajan bien”, en cuyo caso dependerá también de los sectores de los que proceda la IED el que zonas más lejanas, como América Latina y Asia, puedan estar recibiendo IED de carácter vertical.

Por otro lado, en el caso turco, también conviene poner de manifiesto a la hora de estimar el fenómeno de la deslocalización en su justa medida, que al ser importante el tamaño de su mercado y su potencial de crecimiento, parte de la IED puede estar orientada al abastecimiento del propio mercado turco (Rodríguez y Bustillo, 2009). En este mismo sentido, en el caso de la República Checa, dado que el sector en el que se concentra la mayor parte de la IED es la fabricación de vehículos a motor y sus componentes, estaríamos en presencia de IEDH de “seguimiento del cliente”; filiales de producción de empresas vascas del sector de componentes de vehículos, destinadas al abastecimiento de plantas de ensamblaje de automóviles radicados en ese país.

Atendiendo ya al destino sectorial de la IED, como la teoría sobre la IED plantea que los sectores más intensivos en mano de obra son los más expuestos a la deslocalización como estrategia para el ahorro de costes, resulta conveniente agrupar los

<sup>3</sup> Estos tres países han acumulado 459 mill. de € de IED en total, lo que supone más del 20% de la IED hacia los PVD y el 10% de la IED total.

distintos sectores según el porcentaje de gastos de personal sobre valor añadido bruto y comprobar si son esos sectores los que más IED reciben entre los PVD (con que los las diferencias salariales son mayores) más próximos al País Vasco.

Como se puede apreciar en el cuadro 3, lo primero que destaca es que la IED vasca está muy concentrada en unos pocos sectores. En efecto, en línea con su especialización productiva, el sector metalúrgico y de productos metálicos acapara el 41,6 de toda la IED<sup>4</sup>. Además los datos del cuadro 3 ponen de manifiesto cómo más del 80 de la IED, en las áreas geográficas más próximas, se concentra en aquellos sectores con elevados costes de personal. Así por ejemplo el 63,5 de la IED en Europa del Este se concentra en el sector de maquinaria y equipo mecánico, un sector en el que los costes de personal sobre el VAB representan el 65, el tercero más intensivo en mano de obra. Así mismo en África, el 77 de la IED se ha invertido en los sectores de la metalurgia, en los que la mano de obra representa más el 60 del VAB.

---

<sup>4</sup> A mayor distancia se encuentra el sector alimentario con un 17,4 y en tercer lugar el sector de la construcción de maquinaria 11,1.

Cuadro 3: distribución de la IED por sectores (ratio gastos de personal sobre valor añadido bruto)

Gastos de personal sobre VAB (en %)	Inversión extranjera directa (en %)							
	W/VAB	MUNDO	PD	PVD	AL	EESTE	AFRICA	ASIA
19 IND. CUERO; CALZADO, MARROQUINERÍA	99,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
36 FABRIC. MUEBLES, OTRAS INDUSTRIAS MANUFAC.	65,6	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	4,4
20 MADERA, CORCHO, CESTERÍA. EXCEL. MUEBLES	65,2	0,2	0,0	0,4	0,0	2,4	0,0	0,0
29 IND. CONSTRUCC. MAQUINARIA Y EQUI. MECANIC.	65,0	11,1	9,3	13,7	2,9	63,5	0,7	7,0
25 FABRICACION PROD. CAUCHO Y PLASTICO	63,5	2,7	3,1	2,0	2,1	3,5	0,0	0,0
34 /35 FAB. VEHICULOS MOTOR Y COMPONENTES Y OTRO MAT: DE TRANSPORTE	62,1	9,6	7,7	12,3	13,2	11,0	11,2	8,1
31/32/33 FABRICACION MAQUINARIA Y MATER.ELECTRICO / ELECTRONICO / INSTRUM. MEDICOS	62,1	2,2	1,9	2,5	1,7	1,2	0,0	27,9
27/28 METALURGIA Y PRODUCTOS METALICOS	61,5	41,6	58,1	18,2	10,1	1,4	77,1	45,4
<i>COSTES DE PERSONAL ALTOS</i>	<i>62,7</i>	<i>67,5</i>	<i>80,2</i>	<i>49,5</i>	<i>30,0</i>	<i>82,9</i>	<i>89,0</i>	<i>92,9</i>
21 INDUSTRIA DEL PAPEL	59,1	1,3	2,0	0,3	0,0	0,0	0,0	6,9
24 INDUSTRIA QUIMICA	52,1	0,9	0,5	1,5	2,2	0,1	0,0	0,0
17 INDUSTRIA TEXTIL	51,6	5,6	0,2	13,2	20,2	0,0	0,0	0,0
15 INDUSTRIA DE PRODUC.ALIMENTICIOS Y BEBID	49,5	17,4	12,1	24,9	38,0	0,0	0,1	0,0
26 FABRICACION OTROS PROD.MINERALES NO META	44,5	4,3	3,7	5,1	3,7	8,2	10,0	0,2
<i>COSTES DE PERSONAL MEDIOS</i>	<i>51,6</i>	<i>29,4</i>	<i>18,5</i>	<i>45,0</i>	<i>64,1</i>	<i>8,3</i>	<i>10,1</i>	<i>7,1</i>
13 /14 EXTRACCION DE MINERALES METALICOS Y NO METALICOS	28,6	2,9	1,0	5,6	5,9	8,8	0,9	0,0
23 COQ., REF. PETROLEO Y COMB.NUCLEAR	17,5	0,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>COSTES DE PERSONAL BAJOS</i>	<i>20,3</i>	<i>3,1</i>	<i>1,3</i>	<i>5,6</i>	<i>5,9</i>	<i>8,8</i>	<i>0,9</i>	<i>0,0</i>
TOTAL	54,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, Instituto Vasco de Estadística (Eustat) y elaboración propia

Es cierto que entre los PD se concentra también el grueso de la IED en los sectores intensivos en mano de obra, sin embargo la inversión en esos sectores entre los PD en los que los costes de personal son parecidos o superiores a los del país/región de origen, no busca lógicamente el ahorro de salarios sino el mejor acceso al mercado de destino.

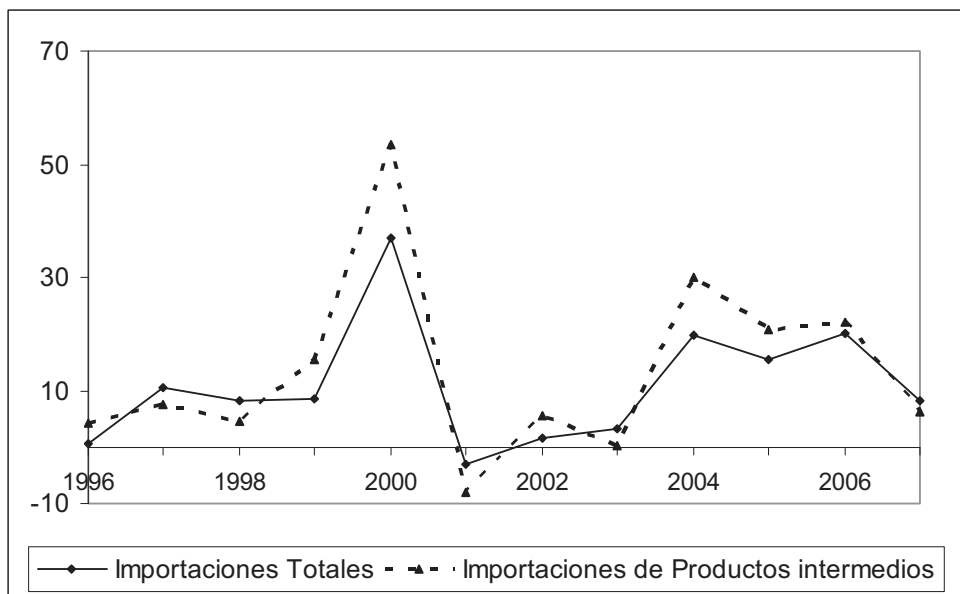
### 3.2. Flujos de comercio

En cuanto a los flujos de comercio, el examen de los datos de importación nos permite comprobar que los productos intermedios han ganado diez puntos porcentuales sobre el total importado entre 1990 y 2007, alcanzando en el momento presente aproximadamente el 60% sobre el total.

El incremento porcentual aludido se ha logrado tras una etapa en la que las importaciones de productos intermedios han disfrutado de incrementos interanuales

casi siempre más intensos que el total de las importaciones de bienes, tal y como se muestra en el Gráfico 1.

Gráfico 1.- Crecimiento interanual comparado de las importaciones de semimanufacturas



Fuente: Instituto Vasco de Estadística, Eustat 2009 y elaboración propia.

Estos resultados vendrían a confirmar la presente mayor tendencia a fragmentar y diseminar geográficamente los procesos de producción de todo tipo de bienes,<sup>5</sup> con el resultado de un incremento de la participación relativa correspondiente a las semimanufacturas.

En cuanto al origen geográfico de las entradas de productos intermedios, se ha de reseñar que las originarias de la UE 15 suponen aproximadamente el 50% del total, lo cual se explica por la contigüidad de los países desarrollados europeos, el elevado nivel de integración económica y política que ya se ha alcanzado, además de la existencia de un alto grado de especialización intraindustrial consolidado entre la industria vasca y la del resto de la UE 15.

Cuadro 4. Origen de las importaciones intermedias no energéticas<sup>6</sup> en el País Vasco

<sup>5</sup> En los trabajos empíricos tomando como unidad de análisis toda la economía española se obtiene la misma conclusión (López et al. 2007).

<sup>6</sup> La entrada de productos energéticos, en concreto de crudos petrolíferos y de gas por el puerto de Bilbao acumula un alto porcentaje de la actividad de importación; en consecuencia,

	<b>PVD miles de € corrientes</b>	<b>PVD/ Mundo</b>	<b>AL / PVD</b>	<b>EESTE / PVD</b>	<b>AFRICA /PVD</b>	<b>ASIA / PVD</b>
1990	204.021	11,1%	31,3%	35,9%	19,5%	13,2%
1991	201.046	11,3%	34,2%	26,9%	20,0%	19,0%
1992	211.672	11,7%	30,0%	29,7%	18,4%	21,8%
1993	260.238	14,3%	29,9%	29,4%	14,5%	26,1%
1994	350.021	14,3%	27,3%	34,7%	12,5%	25,5%
1995	550.735	16,2%	28,1%	40,9%	10,9%	20,2%
1996	505.429	16,3%	33,2%	33,6%	10,3%	22,9%
1997	552.884	15,4%	24,5%	41,6%	10,9%	22,9%
1998	701.436	17,4%	21,2%	40,8%	8,8%	29,2%
1999	687.280	16,3%	27,2%	33,5%	8,4%	30,9%
2000	950.730	18,3%	23,8%	32,3%	9,3%	34,6%
2001	933.960	17,7%	23,0%	36,4%	11,8%	28,8%
2002	920.637	17,1%	22,0%	36,1%	12,5%	29,4%
2003	1.011.683	18,3%	22,5%	38,7%	10,7%	28,0%
2004	1.642.808	22,6%	19,7%	41,2%	13,0%	26,2%
2005	1.921.481	25,4%	27,4%	34,0%	9,8%	28,8%
2006	2.476.469	27,7%	26,9%	31,5%	8,8%	32,8%
2007	2.937.032	27,7%	22,7%	32,5%	7,2%	37,6%
2008	3.046.207	29,0%	22,9%	32,7%	7,1%	37,3%
Promedio	20.065.769	18,32%	26,20%	34,86%	11,81%	27,12%

Fuente: Eustat 2009 y elaboración propia.

No obstante, el propósito de este trabajo obliga a prestar una atención preferente a los flujos de productos intermedios originarios de los países en vías de desarrollo (PVD). La evolución (Cuadro 4) de los porcentajes sobre el total de las importaciones de intermedios no energéticos muestra como la participación de los PVD casi se triplica, pasando del 11% al 29%. Por orden de importancia para todo el periodo, son las importaciones de los países del Este las que representan un mayor porcentaje (34,9%) seguidas de Asia, América Latina y África. En cuanto a la evolución se observa una tendencia creciente de Asia mientras que el resto de procedencias o se estancan (Países del Este) o incluso descienden, tal y como sucede con el porcentaje correspondiente a América Latina o África. En consecuencia, al menos desde el punto de vista del comercio la tendencia deslocalizadora se concentra entre los países en vías de desarrollo asiáticos y por el contrario parece perder protagonismo la opción de surtirse de “inputs” provenientes de los países latinoamericanos o norteafricanos (que acumulaban un 31% del total mundial en 1990).

En referencia a la distribución por ramas de las importaciones intermedias, se observa en el cuadro 5 el elevado porcentaje que representan los productos minera-

---

el análisis de los flujos de entrada de productos no energéticos puede contribuir a medir mejor la importancia cuantitativa del fenómeno de la deslocalización.

les (en especial para los PVD con un 60,3%), debido a la importancia de la industria siderúrgica en Euskadi. Sin embargo, para el análisis de la deslocalización, este sector no tiene mayor relevancia, habida cuenta de que se trata de insumos intermedios de los que carece esta región, y por tanto tienen que ser necesariamente importados de terceros países con esos recursos naturales<sup>7</sup>. En segundo lugar, son los productos intermedios metálicos y los empleados en la elaboración de maquinaria mecánica los que suponen un 18% sobre el total mundial. Por último, se han de mencionar tres grupos con cierta importancia cuantitativa, los Químicos (11%), los intermedios para la industria de medios de transporte (5%) y el Material Eléctrico (6%).

Por lo que respecta a la distribución geográfica de los flujos de entrada y dejando al margen el sector de productos minerales metálicos y no metálicos por lo apuntado más arriba, sería el sector de productos intermedios para productos metálicos y para maquinaria (11,4%) el más importante entre los PVD, seguido de Otros productos intermedios. Según las grandes áreas continentales en las que se han dividido los PVD, las importaciones de América Latina se concentran en un 11,5% en la industria alimentaria. Los sectores más importadores de insumos intermedios en Europa del Este y en África son Otros productos y Químicos. Sin embargo en Asia destacan con el 29% las importaciones de Productos metálicos y para maquinaria.

---

<sup>7</sup> Lo mismo sucede con los flujos de IED, que se corresponderían para este sector con la denominada IED buscadora de recursos naturales, que persigue garantizar el acceso al suministro de materias primas sin mayor relación con el fenómeno de la deslocalización.

Cuadro 5: Composición importaciones intermedias no energéticas en el País Vasco por ramas y orígenes geográficos, 1990-2008

	MUNDO	PD	PVD	AL	EESTE	AFRICA	ASIA
Productos Minerales Metálicos y no Metálicos	41,5%	37,0%	60,3%	71,7%	71,7%	61,9%	31,9%
Productos intermedios metálicos y para maquinaria	18,2%	19,6%	11,4%	4,3%	6,6%	2,9%	28,6%
Otros productos industriales intermedios	13,4%	14,4%	9,4%	6,9%	9,6%	16,5%	8,3%
Productos químicos intermedios	11,3%	12,3%	6,9%	3,6%	6,9%	14,5%	7,2%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco intermedios	3,0%	2,7%	5,1%	11,5%	0,5%	1,9%	6,7%
Material y accesorios eléctricos intermedios	5,8%	6,3%	3,3%	0,6%	2,1%	0,9%	8,5%
Productos intermedios para medios de transporte	4,9%	5,8%	2,3%	0,9%	1,1%	0,1%	6,4%
Productos intermedios textiles, vestidos, cuero y calzado	1,8%	1,9%	1,4%	0,5%	1,4%	1,5%	2,5%
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100.0	100.0

Fuente: Eustat, 2009 y elaboración propia

Las importaciones por ramas desde la OCDE registran mayores porcentajes sobre el total mundial excepto en Minerales Metálicos y no Metálicos y Productos para la Industria Alimenticia. Las diferencias a favor de los flujos con origen en la OCDE son más acentuadas para la industria Química y los productos Metálicos y para maquinaria, lo cual se puede interpretar como una consecuencia de la existencia de una especialización intraindustrial entre Euskadi y la OCDE, concretamente en estas ramas.

En el cuadro 6 se puede apreciar como las ramas cuyas importaciones intermedias se han incrementado más en los PVD en conjunto son las Metálicas y Maquinaria Mecánica, que han pasado del 4 al 30%. El área geográfica que ha absorbido ese porcentaje ha sido Asia, que pasa del 2% al 23%; también suben las importaciones procedentes de la Europa del Este, mientras que los porcentajes de Latinoamérica y África apenas alcanzan conjuntamente el 1% en 2008

Las Químicas también son crecientemente suministradas por los PVD, pero los avances son comparativamente más reducidos (del 6 al 15%), y se reparten entre las distintas regiones geográficas consideradas<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Aunque no es relevante para el estudio de la deslocalización, cabe apuntar que las empresas vascas se suministran también, de manera prioritaria, de productos minerales procedentes de los PVD, quienes suponen a 2008 un 38%, frente el 15% de 1990.

Las entradas de material eléctrico desde los PVD también crecen desde un 5 a un 27% del total; el avance corresponde, de nuevo, mayoritariamente a Asia, quien acumula el 18% cuando apenas exportaba nada en 1990. El porcentaje de los alimentos también se incrementa aunque no tanto como en el caso de otros sectores, siendo América Latina y los países de Europa del Este los más beneficiados, con 10 y 6 puntos respectivamente.

Así mismo, el textil originario de los PVD avanza muy considerablemente desde un 2% a un 39%, ganando 24 puntos los países de Europa del Este y 10 puntos Asia.

Por último el aumento de las importaciones de productos intermedios en el sector de Material de transporte es muy reducido, siendo los países de Europa del Este los que ganan ese porcentaje.

Cuadro 6: Composición importaciones intermedias no energéticas en el País Vasco por ramas y orígenes geográficos, 1990 y 2008

	PVD/TOTAL		EESTE/TOT		AFRIC/TOT		AL/TOT		ASIA/TOT	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Productos minerales metálicos y no metálicos	15,4%	38,6%	6,9%	14,4%	2,8%	3,3%	5,2%	11,4%	0,5%	9,5%
Productos químicos intermedios	6,4%	15,5%	2,3%	5,0%	1,8%	1,8%	1,3%	2,3%	1,0%	6,5%
Productos intermedios metálicos y para maquinaria	3,9%	29,9%	1,0%	6,3%	0,1%	0,2%	0,5%	0,7%	2,3%	22,7%
Material y accesorios eléctricos intermedios	5,3%	27,2%	1,1%	4,1%	0,0%	3,1%	0,1%	1,2%	4,1%	18,9%
Productos intermedios para medios de transporte	5,1%	8,8%	0,7%	3,8%	0,0%	0,1%	0,0%	0,8%	4,4%	4,1%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco intermedios	41,2%	46,8%	0,1%	7,0%	2,0%	1,8%	21,8%	31,7%	17,3%	6,2%
Productos intermedios textiles, vestidos, cuero y calzado	2,8%	39,4%	0,3%	24,5%	0,0%	0,5%	0,2%	2,1%	2,3%	12,2%
Otros productos industriales intermedios	13,4%	14,4%	9,4%	6,9%	9,6%	16,5%	8,3%	13,4%	14,4%	9,4%

Fuente: Eustat, 2009 y elaboración propia

Resulta conveniente analizar conjuntamente la IED y la importación de productos intermedios para identificar la relación que hay entre esos dos flujos tanto a nivel sectorial como geográfico y ver si la deslocalización se produce por la vía de la IED vertical o por la vía del outsourcing.

Por sectores puede verse en el cuadro 7 cómo para una serie de ellos hay una correspondencia entre el porcentaje de inversión que captan y el peso de las importa-



ciones de productos intermedios de esos mismos sectores. Esta correspondencia vendría a significar que la forma de suministro de insumos intermedios por la que optan las empresas de esos sectores es la IEDV, dando lugar al comercio intrafirma entre filial y casa matriz. Sin embargo, no es ese el caso de todos los sectores, así por ejemplo en el sector de Productos de minerales metálicos y no metálicos el peso de las importaciones es muy superior al de la IED. En este sector parecería por tanto que la forma de suministro se produce sobre todo a través del outsourcing internacional, es decir importando de una tercera empresa (subcontratada o no) en el extranjero esos productos intermedios. No obstante es importante destacar que en el caso de estos productos no estaríamos frente a un outsourcing vinculado a un fenómeno de deslocalización, sino a la importación de materias primas inexistentes en el País Vasco sin efectos sobre el nivel de actividad y de empleo.

También se puede observar como en algunos sectores la IED tiene un mayor peso que la importación. En estos casos se trataría de sectores en los que la IED, además de abastecer a la casa matriz de insumos, vende parte de la producción en el mercado local.

Cuadro 7: IED y flujos de comercio: distribución por ramas

	IED/IED PVD (1993-2007)	IMP INT/IMP INT PVD (1990-2008)
Otros productos industriales (20,21,22,23,26,36)	6,1%	9,40%
Material y accesorios eléctricos (30,31,32,33)	2,5%	3,30%
Productos metálicos y para maquinaria (27,28,29)	32,0%	11,40%
Productos químicos (24,25)	3,5%	6,90%
Productos textiles, vestidos, cuero y calzado (17,18,19)	13,2%	1,40%
Productos para medios de transporte (34,35)	12,3%	2,30%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco (15,16)	24,9%	5,10%
Productos Minerales Metálicos y no Metálicos (13,14)	5,6%	60,30%

Nota: entre paréntesis se indican los sectores de la CNAE utilizados en la desagregación sectorial para la IED del cuadro 3.

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, Eustat y elaboración propia

En el Cuadro 8 revela que en las áreas geográficamente más próximas, como Europa del Este y África, se da una mayor correlación entre IED e importaciones de productos intermedios, avalando la hipótesis inicial de que en estas regiones el grueso de la IED es de carácter vertical. Sin embargo en América Latina y Asia no se da esa relación. En el caso de América Latina la IED es muy superior a la importación de productos intermedios porque esas inversiones son sobre todo de carácter horizontal, para abastecer los mercados locales. Por el contrario en el caso de Asia parece que la importación de insumos se da sin que haya mucha inversión, es decir se importa más por la vía del outsourcing.

Cuadro 8: IED y flujos de comercio: distribución geográfica

	<b>IED/IED PVD (1993-2007)</b>	<b>IMP INT/IMP INT PVD (1990-2008)</b>
PVD	41,4%	18,3%
AL	65,4%	26,2%
EESTE	18,0%	34,9%
AFRICA	12,2%	11,8%
ASIA	4,3%	27,1%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, Eustat y elaboración propia

### 3.3. Aportación exterior al valor añadido: Tablas Input-Output.

Los datos contenidos en las Tablas Input Output permiten una mayor desagregación sectorial de los índices propuestos, cuyo cálculo queda expuesto en el Cuadro 9.

Como se deduce de la información contenida en el cuadro 9, la aportación exterior de los consumos intermedios es más alta por término medio en 2005 en comparación con los porcentajes de 1995, tanto para el “offshoring” “broad” como para el “narrow”; resultado coherente con la tendencia hacia la progresiva internacionalización de la actividad manufacturera puesta de manifiesto en el apartado anterior.

Cuadro 9. Aportaciones en porcentaje de “inputs” extranjeros en la industria vasca  
Porcentajes sobre el total del Valor Añadido Bruto en cada rama

	1995			2000			2005		
	Broad	Narrow	Diffrc.	Broad	Narrow	Diffrc.	Broad	Narrow	Diffrc.
Agroalimentaria	37,84	35,78	2,06	17,83	16,00	1,84	19,59	15,37	4,23
Industria textil	24,13	4,59	19,54	33,99	15,29	18,70	36,57	25,95	10,61
Confección peletería	37,57	36,39	1,18	17,40	8,66	8,74	30,31	2,54	27,76
Industria cuero, calzado	2,06	1,31	0,75	0,23	0,00	0,23	21,49	0,00	21,49
Industria de la madera	22,33	7,65	14,67	20,99	5,95	15,04	29,72	21,36	8,35
Industria del papel	52,12	38,15	13,96	37,13	25,65	11,48	37,81	33,06	4,75
Edición y artes gráficas	2,96	2,88	0,08	1,16	0,00	1,16	20,39	0,00	20,39
Química básica	39,44	6,47	32,97	26,42	11,22	15,19	59,61	49,92	9,69
Química industrial	31,18	15,79	15,39	29,80	9,05	20,75	28,78	11,37	17,42
Química final	18,79	7,21	11,58	12,90	1,82	11,08	11,78	1,93	9,85
Caucho y neumáticos	18,20	0,00	18,20	14,06	5,44	8,62	28,31	5,74	22,57
Artículos de plástico	17,81	2,63	15,18	22,31	9,72	12,59	27,11	11,54	15,58
Industria del vidrio	31,83	6,02	25,80	17,84	0,00	17,84	20,50	10,29	10,21
Cemento, cal y yeso	0,01	0,00	0,01	0,42	0,00	0,42	25,33	0,00	25,33
Otras no metálicas	29,44	6,77	22,67	32,32	11,40	20,92	20,16	14,49	5,67
Siderurgia	36,28	24,43	11,85	34,47	17,49	16,98	41,47	36,72	4,76
Metalurgia no férrea	36,97	8,60	28,36	33,80	11,62	22,18	43,18	42,59	0,59
Fundición	2,79	0,00	2,79	2,60	0,21	2,39	21,21	0,67	20,54
Construcción metálica	7,50	6,99	0,50	7,41	3,23	4,17	17,38	1,38	16,00
Forja y estampación	8,51	6,30	2,21	10,27	0,00	10,27	25,51	0,00	25,51
Ingeniería mecánica	0,64	0,00	0,64	0,67	0,00	0,67	20,89	0,23	20,66
Artículos metálicos	19,99	8,55	11,44	25,71	9,45	16,26	28,72	5,69	23,03
Máquina-herramienta	17,20	11,95	5,25	25,57	25,57	0,00	17,02	3,05	13,97
Aparatos domésticos	25,32	23,34	1,98	41,52	31,67	9,84	22,35	2,35	20,00
Otra maquinaria	18,22	8,10	10,12	26,69	15,85	10,84	22,99	8,59	14,40
Maq. Ofic. eq. Informát.	39,65	15,13	24,52	33,27	9,48	23,78	31,66	26,00	5,66
Material eléctrico	23,23	3,87	19,37	24,83	7,91	16,93	33,23	8,84	24,39
Material electrónico	28,08	0,00	28,08	43,69	28,58	15,10	39,82	24,52	15,30
Material de precisión	47,14	3,60	43,53	42,87	20,38	22,49	23,63	9,20	14,43
Automóviles y sus	14,31	14,10	0,21	18,75	18,65	0,11	26,19	7,16	19,04
Construcción naval	28,46	28,46	0,00	22,92	22,90	0,02	29,05	2,53	26,52
Otro material transporte	43,01	43,01	0,00	36,03	36,03	0,01	35,51	14,82	20,69
Fabricación de muebles	1,85	1,82	0,02	8,02	7,14	0,88	19,66	0,66	19,00
Otras manufactureras	28,24	14,20	14,04	27,66	11,61	16,05	27,76	0,86	26,90

Fuente: Tablas Input-Output de la CAV, Eustat 2009 y elaboración propia.

Los índices más elevados de “offshoring” se dan entre los sectores de la Siderurgia y la Metalurgia no férrea. El aumento de 1995 a 2005 del índice “broad” en la Siderurgia y Metalurgia no Férrea no es tan relevante, que registra “grosso modo” un aumento de 5 puntos. Es relevante asimismo el incremento del índice “broad” en la Fundición, Construcción Metálica y en la Forja, con incrementos de unos 15 puntos porcentuales. No obstante, en estos casos, y como se ha mencionado ya en el apartado anterior, estos índices tan altos se deben a la importación de materias

primas (minerales metálicos y no metálicos) de las que la economía vasca carece y en consecuencia no guardan relación con fenómenos de deslocalización. Sin embargo sí que puede guardar relación con la deslocalización el índice “narrow” de la Metalurgia no férrea, que pasa del 9 al 43% en estos diez años.

Otras ramas con altos índices son la Química básica (59%), el Material Eléctrico (33%) y el Material Electrónico (39%). En las Químicas Básicas es visible el incremento de los flujos intraindustriales procedentes del exterior medidos por el índice “narrow”, que pasan del 6% en 1995 al 49% en 2005, asociados a los cierres de empresas como Fertiberia, Cabot o Reckitt. Lo contrario sucede con la Química final, cuyo índice “narrow” pasa del 7 al 2% en el mismo periodo. Se trata de un resultado lógico si atendemos a la pérdida de actividad en la economía vasca de aquellas ramas de inferior contenido tecnológico, más vulnerables a los deterioros sufridos en la competitividad precio.

En referencia a las cifras de aportación exterior en aquellos sectores de alta intensidad tecnológica, como son el Material Eléctrico y Electrónico, el índice “broad” se incrementa en 10 puntos porcentuales. El índice “narrow” muestra la misma tendencia, con aumentos significativos de los flujos intraindustriales procedentes del exterior en Material Eléctrico (del 4 al 8%), Material de Precisión (3 al 9%) y sobre todo el electrónico (del 0 al 24%). Este resultado resalta las dificultades competitivas que también sufre la economía vasca en este tipo de actividades, que a pesar de ser a priori de intensidad tecnológica elevada, en realidad incorporan (como sucede en la electrónica) un alto contenido de mano de obra de baja cualificación.<sup>9</sup>

Otras actividades denominadas “tradicionales” intensivas en mano de obra no cualificada y fácilmente fragmentables a nivel internacional, como la Textil o el Mueble, también reflejan en sus índices una mayor aportación exterior.

Por el contrario, la maquinaria mecánica (máquina-herramienta y otra maquinaria) presenta unos índices comparativamente menores y más estables. Incluso en algunos casos, como en máquina-herramienta, se produce una fuerte reducción del índice “narrow” (del 12% al 3%), poniendo de manifiesto un menor suministro de inputs intermedios procedentes del exterior.

Por último, el material de transporte sufre una relativa mayor aportación exterior en 2005, en especial en el automóvil, con un incremento de 12 puntos porcentuales en el índice “broad”. Esta evolución puede explicarse por la mayor propensión importadora de las multinacionales extranjeras (Torrent y Gual, 2005) y en concreto de la factoría Mercedes de Vitoria. Al mismo tiempo se registra un descenso del índice intraindustrial “narrow” (del 14 al 7%), reflejo de la especialización y los buenos resultados de la industria auxiliar del automóvil en Euskadi. La industria naval y otros medios de transporte disfrutaban de una tendencia hacia una reducción de la aportación extranjera en conjunto, medida por el índice intraindustrial “na-

---

<sup>9</sup> El cierre de empresas como Ericsson también ha podido influir negativamente en la generación de valor añadido en esas actividades en Euskadi.

row” que desciende en 26 puntos en la naval y en 29 puntos en otro Material de Transporte.

En conclusión, el recurso al “offshoring” tanto broad como narrow ha aumentado para el conjunto de las ramas productivas de 1995 a 2005. Si atendemos al incremento del “offshoring” narrow como indicador más próximo al fenómeno de la deslocalización, éste se ha dado sobre todo en los sectores de Química básica, Metalurgia no férrea, Material electrónico e Industria textil. Por el contrario, también ha habido sectores en los que ha aumentado el recurso al suministro de inputs intermedios producidos en el mercado doméstico como por ejemplo el sector de la Construcción naval, Otro material transporte o los Aparatos domésticos.

#### 4. Conclusiones y recomendaciones de política

En general, de la evolución conjunta de los indicadores manejados para el estudio de la deslocalización, puede concluirse que en el caso del País Vasco, nos enfrentamos a un fenómeno de importancia creciente en el sector industrial. En efecto, tanto desde el punto de vista de la IED como de la importación de insumos intermedios, ha aumentado el porcentaje correspondiente a los PVD sobre el total de estos flujos; países que por la brecha salarial que les caracteriza, serían el destino coherente con las estrategias de deslocalización de las empresas.

El sector industrial más afectado por el fenómeno de la deslocalización, con un peso muy importante en la economía vasca, es el de la industria metálica y maquinaria, que acumula el 32% de la IED y el 11,4% de las importaciones de productos intermedios. En concreto la IED en este sector, se ha acumulado a lo largo del periodo considerado, sobre todo, en Europa del Este y Asia y los flujos de importación en este sector tienen como origen también fundamentalmente estas dos mismas áreas. Esta correspondencia sectorial y geográfica entre estos dos flujos vendría a poner de manifiesto que la estrategia principal de suministro de insumos intermedios para el ahorro de costes en este sector y en estas regiones es la IEDV y el comercio intrafirma, y no tanto la subcontratación.

Lo mismo sucede con el sector de la alimentación, que con un peso importante en la IED, sobre todo entre los países de América Latina, presenta asimismo una participación significativa en los flujos de importación procedentes de esa área.

En otros sectores no existe sin embargo esa correspondencia entre flujos de IED e importación, por lo que también cabe destacar la importancia del “outsourcing” internacional entre empresas independientes. Ese podría ser el caso de la industria Química en el que el porcentaje de insumos importados es significativamente superior al flujo de IED recibida en ese sector. Otra conclusión importante es que el grueso (60,3%) de las importaciones de productos intermedios en el País Vasco se da en el sector de productos Minerales metálicos y no metálicos, sin relación alguna con un fenómeno de deslocalización.

Siendo la deslocalización, como se ha indicado, un fenómeno de creciente importancia y consustancial a la dinámica de una economía de mercado, en el que las

empresas tratan de aumentar su competitividad mediante el ahorro de costes de mano de obra, deberían según nuestra opinión, tratar de paliarse las consecuencias negativas sobre el empleo local. Las autoridades públicas y a las propias empresas deberían crear instrumentos eficaces de recolocación de los excedentes laborales generados. Desde las autoridades públicas la batería de acciones específicas que deben emprenderse para el fomento del empleo, han de encaminarse hacia la formación continua, los programas de capacitación profesional, los apoyos al auto-empleo y la ayuda a las iniciativas innovadoras. Desde las propias empresas debería tratarse de ordenar ese proceso evaluando y anticipando el recurso potencial a esa estrategia e implementando programas de salida concertada de los excedentes a medio y largo plazo.

## 5. Bibliografía

- Amiti, M. y S. Wei. (2006) Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States, NBER Working Paper, No. 11926.
- Broadman, H. (2005) *From Disintegration to Reintegration Eastern Europe and the former Soviet Union in International Trade*. World Bank Report.
- CDTI (2007). *La deslocalización empresarial en España*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.
- Dunning, J.H. y S.M. Lundan. (2008) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, Chentelham
- Feenstra, R.C. y G. H. Hanson, G.H. (1999). The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990, *Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 907-940.
- Ferreiro, J., C. Gómez y C. Rodríguez. (2008) Deslocalización e inversión extranjera directa. Incidencia en la economía vasca, *Revista de Estudios Empresariales 2ª época*, nº1, pp. 21-40.
- Gandoy, R. y C. Díaz. (2007). El Offshoring en la industria española: una revisión de la evidencia empírica. *Revista de ICE*, 837, pp. 195-210.
- Konings, J. y A.P. Murphy. (2006) Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals, *Review of World Economics*, vol. 142-2, pp. 267-286.
- 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](http://www.imf.org)).
- López L. A., Cardarso M. A. y M. A. Tobarra Gómez. (2007) Especialización vertical, outsourcing e inversión directa en la industria española. *Revista de Economía Mundial*, 16, pp. 17-55.

- Luengo, F. y G. Flores, (2003) La deslocalización internacional. Elementos para una aproximación crítica. *Principios: estudios de economía política*. Nº. 10, pp. 87-96.
- Mankiw, N.G. y P. Swagel. (2006) The Politics and Economics of Offshore Outsourcing, Working Paper, nº 2120 Harvard Institute of Economic Research
- Morcos, J. L. (2003) *International subcontracting versus delocalisation. A survey of the literature and case studies from the SPX network*. United Nations Industrial Development Organization. Viena.
- Rodríguez, C. y R. Bustillo. (2009) An Assessment of Trade and Investment Flows between Turkey and the European Union in a Gravity Model Framework. *METU Studies in Development*.
- Torrent, L. y J. Gual. (2005) El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea. *Papeles de Economía Española*, nº 103, pp. 173-86.