

Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica

Fernando LUENGO ESCALONILLA
Instituto Complutense de Estudios Internacionales.
fluengoe@ccee.ucm.es

Recibido: 22-4-09
Aceptado: 27-7-09

RESUMEN

Este texto pretende reflexionar y definir una posición sobre los aspectos vertebradores del debate acerca del movimiento transnacional de capacidad productiva, centrándonos en aquéllos que presentan un interés metodológico y una dimensión de mayor calado estratégico, todo ello desde la perspectiva de las economías prósperas. El trabajo aborda la dinámica deslocalizadora desde claves analíticas alternativas a las que ofrece la economía convencional. El texto está organizado en cuatro apartados. El primero plantea algunas de las cuestiones conceptuales y metodológicas que permiten delimitar el fenómeno de las deslocalizaciones; el segundo se refiere a las herramientas utilizadas para evaluar su magnitud; en el tercero se discute sobre la relevancia de los costes laborales y los no laborales como causas explicativas de su crecimiento; y en el cuarto y último se analizan los costes y beneficios del mismo y su distribución.

Palabras clave: deslocalización internacional, competitividad, empresas transnacionales, economía crítica

Internacional relocation. A view from critique economics

ABSTRACT

The aim of this text is to reflect and to define a position on the key aspects of the debate on the transnational movements of productive capacity. The focus is on those ones that present a methodological interest and a greater strategic significance, all this from the perspective of the developed economies. Research focuses on the delocalization dynamic taking into account analytical keys, alternative to the ones provided by conventional economy. The text is organized into four sections. The first raises some conceptual and methodological questions that allow defining the phenomenon of relocation; the second relates to the tools used to assess its magnitude; the third discusses the relevance of labor and non-labor costs as explanatory causes of its growth; and the fourth and last analysis the costs and benefits of the relocation process and its distribution.

Keywords: international relocation, competitiveness, transnational companies, critical economy

REFERENCIA NORMALIZADA

Luengo Escalonilla, F. (2010). Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica. *Cuadernos de Relaciones Laborales*. Vol. 28, núm.1, 2010.

SUMARIO: Introducción. 1. Ambigüedad conceptual y acepción amplia. 2. Dificultades de medición, información insuficiente... pero intenso crecimiento. 3. Más allá de los costes laborales. 4. Costes y beneficios, ganadores y perdedores. 5. Bibliografía.

Introducción

El traslado de capacidad productiva de un país a otro, en el contexto de la mundialización de los mercados, cuenta con un amplio recorrido en la dinámica capitalista y su crecimiento se inscribe en un proceso de reorganización de las capacidades productivas que se da tanto en los mercados internos de los países como a escala global. No obstante, en las últimas décadas las deslocalizaciones internacionales (DI) (más adelante se precisará en qué sentido se utiliza este concepto) parecen haber adquirido perfiles específicos, tanto por su envergadura como por los sectores, empresas, tareas, países y grupos de población implicados. Quizás por ese motivo la problemática asociada a este fenómeno ha estado en los últimos años en el centro de la atención mediática y política, y de la sensibilidad social de los países desarrollados, considerados, a menudo, como “víctimas” del mismo.

Pero también ha atraído, más recientemente, el interés de un buen número de economías periféricas (tanto de los gobiernos como de las poblaciones) que ven en la migración de empresas o en los acuerdos de subcontratación procedentes de las economías prósperas una oportunidad para transformar sus tejidos productivos, mejorar el nivel de vida de sus poblaciones y reforzar su posición en el mercado internacional. Interés que, como en el Norte próspero, se ha convertido en preocupación cuando una parte de las capacidades productivas deslocalizadas o relocalizadas por las empresas transnacionales (ETNs) han buscado nuevos emplazamientos; o también cuando empresas nacionales han diseñado estrategias de internacionalización que han supuesto asimismo el cierre de plantas y la destrucción de empleos.

Este texto pretende reflexionar y definir nuestra propia posición sobre los aspectos vertebradores del debate sobre este movimiento transnacional de capacidad productiva, desde la perspectiva de las economías prósperas (las que acaban de ser catalogadas como “víctimas”), centrándonos en aquéllos que presentan un interés metodológico y una dimensión de mayor calado estratégico.

Se trata de precisar las claves de nuestra “mirada”, sin, por supuesto, pretender un análisis pormenorizado, y mucho menos fundamentado empíricamente, de cada uno de los temas abordados, en una reflexión sobre un fenómeno complejo, atravesado de aristas valorativas o incluso apriorísticas, y de múltiples y contradictorias implicaciones. Adelantemos, que el objeto de este estudio es ofrecer espacios de argumentación desde la perspectiva de la “economía crítica”; de hecho, uno de sus objetivos centrales es examinar en qué términos cabe sostener una posición crítica sobre la dinámica deslocalizadora, alternativa a la que se sostiene en la economía convencional, consistente, básicamente, en que las DI son ineludibles y todos los implicados en las mismas son potenciales ganadores, siempre que se adapten a los parámetros del entorno global.

Es evidente que cada uno de los aspectos abordados en este trabajo merecería la realización de estudios en detalle, tanto teóricos como empíricos. Pero un programa de investigación desplegado en torno a esta temática –esos estudios más acotados– cobra toda su coherencia, toda su “intención”, si va precedida de una reflexión amplia como la que aquí se sugiere.

El texto está organizado en cuatro apartados. El primero examina algunas de las cuestiones conceptuales y metodológicas que permiten delimitar el fenómeno de las deslocalizaciones; el segundo se refiere a las herramientas utilizadas para evaluar su magnitud; en el tercero se reflexiona sobre la relevancia de los costes laborales y los no laborales como causas explicativas de su crecimiento; y en el cuarto y último se analizan los costes y beneficios del mismo y su distribución.

1. Ambigüedad conceptual y acepción amplia

A pesar de la profusa, y en ocasiones confusa, utilización del concepto deslocalización internacional (DI), las diferentes acepciones utilizadas al respecto no son necesariamente asimilables entre sí (Schultze, 2004; Aubert y Sillard, 2005). De hecho, dicho concepto es menos nítido y preciso de lo que cabría suponer inicialmente, estando relacionado con muy diferentes procesos económicos. Partir de esta premisa complica la medición del fenómeno, el estudio de las causas que lo impulsan y, más importante aún, el análisis de sus consecuencias. Pero, a cambio, enriquece y dota de matices un proceso que difícilmente puede captarse a partir de las definiciones más estrictas.

Una posible clasificación del proceso deslocalizador, en función de diferentes criterios, ha sido realizada hace algunos meses por el Grupo de Investigación Europa y Nuevo Entorno Internacional (Instituto Complutense de Estudios Internacionales), que puede contribuir a clarificar los diferentes tipos de DI que llevan a cabo las empresas y el debate sobre el concepto de DI es la siguiente:

- Total o parcial. En el primer supuesto una empresa decide clausurar su actividad y desplazar su capacidad productiva a otro territorio; en el segundo, mantiene una parte de la misma en el país y se aprovisiona en otros mercados de algunos de los insumos, servicios o incluso bienes finales que antes obtenía o generaba internamente, dentro de la economía donde se ubica.
- Directa o inducida. La deslocalización directa se da cuando una empresa, por distintas razones, decide trasladar a otro país el total o una parte de las actividades que realiza dentro de una economía. Esa decisión puede afectar a los proveedores, bien sean establecimientos nacionales o transnacionales, que, si tienen capacidad y logística, también se relocalizan para conservar su posición en la escala de suministro o, más en general, para fortalecer su estatus competitivo. En este caso, se estaría ante una deslocalización inducida.
- Horizontal o vertical. La primera consiste en replicar en otros enclaves, a través de una inversión directa, la capacidad productiva que ya existía en el país. La segunda alude a la fragmentación del ciclo de producción entre diferentes países, articulando un proceso que es concebido y llevado a la práctica globalmente.
- Transnacional o doméstica. En el primer caso se trata de una firma que produce u ofrece bienes y servicios en diferentes mercados nacionales y que, en consecuencia, tiene más capacidad para reorganizar sus actividades y buscar los enclaves más favorables para sus estrategias corporativas. En el segundo, serían

las empresas cuya base de operaciones se sitúa en un determinado mercado –su conexión con el entorno global se realiza, básicamente, a través de los flujos comerciales y tecnológicos– quienes se incorporan a la dinámica deslocalizadora.

- Defensiva u ofensiva. La deslocalización presenta una naturaleza defensiva cuando la posición de la empresa en el mercado se hace insostenible a causa de un encarecimiento de los costes laborales, a una reducción de márgenes por otras causas o a una intensificación de la competencia procedente de otros establecimientos que operan en similares segmentos de mercado. Es ofensiva cuando la firma en cuestión procede a reorganizar su estrategia corporativa con el objeto de ganar cuota de mercado, aumentar márgenes y competitividad, acumular conocimientos y capacidades de gestión de redes productivas complejas o especializarse en segmentos de la cadena de creación de valor de mayor calidad.
- Dominio accionarial o externalización. Existe dominio accionarial o control jerárquico cuando las funciones de suministro –en el caso de la fragmentación de las capacidades productivas– las realiza una subsidiaria de la firma o un establecimiento controlado accionarialmente (deslocalización cautiva o, en su denominación anglosajona, *internacional insourcing*). Por el contrario, la externalización –lo que propiamente cabe calificar como subcontratación– presupone que la empresa retiene los segmentos de la cadena de creación de valor de mayor alcance estratégico y que por ello determinan y aseguran su competitividad en el mercado global –diseño, ingeniería, comercialización, control de calidad o marca– y se desprende de aquellas actividades no vinculadas al núcleo básico (“core”) de la firma o donde pueden obtenerse economías de escala a través de su provisión por una empresa especializada, procediendo en consecuencia a su importación. El abastecimiento realizado desde otro país y por un establecimiento ajeno a la firma (esto es, sin conexiones accionariales que determinen su pertenencia al grupo empresarial) se conoce habitualmente con el nombre anglosajón de *Offshore outsourcing* (Geishecker, 2006).

Las inversiones extranjeras directas (IED) verticales son las que mejor han simbolizado las DI: una empresa desplaza (deslocaliza) a otro territorio una parte de la cadena de creación de valor –aquella en la que ha perdido ventajas competitivas y que tiene menor relevancia estratégica para la firma–, procediendo a partir de este momento a la reimportación de la producción deslocalizada.

Así, deslocalización, fragmentación y externalización aluden a procesos que se desarrollan en paralelo. Las inversiones horizontales quedarían al margen de la dinámica deslocalizadora, incluso cuando suponen movimientos de capacidad productiva, pues, por definición de este tipo de inversión, no genera flujos de reimportación similares a los que aparecen con la descomposición transfronteriza del proceso productivo. Las diferencias quedan, sin embargo, diluidas si se tiene en cuenta que, con el tiempo, aquellas inversiones horizontales que se limitan a replicar las capacidades productivas ya existentes en el país de donde proceden pueden conducir a su reemplazamiento, produciendo, así, los correspondientes flujos de

reimportación; y, por supuesto, ambos tipos de inversión pueden estimular operaciones de exportación hacia otras economías.

Ha sido normal en una parte de la literatura económica asociar deslocalización e inversión directa. Sin embargo, parece claro que una parte de las deslocalizaciones no generan un flujo de IED sino que cristalizan en una operación de subcontratación. Por lo demás, la frontera entre control jerárquico y externalización es a menudo difusa (Savona y Schiattarella., 2004; Pilat, Cimper et al., 2006). La empresa subcontratada, teóricamente “independiente”, puede mantener diferentes nexos con la firma subcontratista que, de hecho, debiliten o incluso anulen por completo su autonomía: a) participación minoritaria en el capital social, sin alcanzar el umbral del 10% necesario para considerar ese flujo de capital como IED, b) producción bajo licencia, c) prestación de diferentes servicios técnicos, d) suministro de insumos especializados, e) programas de formación del personal y f) franquicias.

Téngase en cuenta que las funciones de control no sólo se ejercen por medio de la participación accionarial sino, también y cada vez más, a través de otros mecanismos que no implican, al menos al comienzo del proceso, un dominio de la propiedad, esto es, una presencia formal en el consejo de administración. Además, como demuestra la experiencia, un acuerdo de subcontratación o de aprovisionamiento puede ser un peldaño previo para la realización de una IED.

Caben asimismo algunas precisiones sobre la dimensión transfronteriza del proceso analizado. La reorganización de las empresas –productiva, comercial, financiera y espacial- y la deslocalización se desarrollan tanto en el mercado interno (de manera dominante) como en el internacional (espacio en el que se redespignan, sobre todo, las ETNs, pero que, cada vez más, cuenta con la presencia de establecimientos que operan sobre bases nacionales) y adquiere múltiples formas.

Las ETNs –protagonistas de la dinámica deslocalizadora- están en condiciones de desplegar estrategias distintas, en el espacio y en el tiempo, dependiendo de sus intereses corporativos. En el contexto de la reestructuración empresarial, propiciada por la competencia y la lógica del beneficio, las diferentes modalidades que adopta –interna e internacional- a menudo son difíciles de distinguir; más aún cuando ambas posibilidades están presentes a lo largo del proceso de ajuste de la firma y se utilizan por la dirección de la empresa en la negociación colectiva, como opciones alternativas cuya resolución se hace depender de la flexibilidad de la representación obrera, que carga así, ficticia o realmente, con la responsabilidad de que la empresa deslocalice producción y empleos o mantenga su actual localización y buena parte de la plantilla a cambio de ajustes y concesiones salariales o laborales.

Puede darse el caso de que, tras decidir la deslocalización por diversas razones o circunstancias, la dirección de la empresa oriente su gestión a lograr que los resultados de explotación justifiquen una decisión tomada previamente. Para ello, podría desviar carga de trabajo a otro establecimiento de la transnacional o a otra empresa distinta con la que ha llegado a un acuerdo de aprovisionamiento.

La firma juega con el amplio margen que permiten las transacciones de bienes y servicios entre empresas del mismo grupo empresarial a la hora de establecer los precios; o, en casos extremos, no gestiona nuevos proyectos que sostengan la capa-

cidad productiva de la planta que desea deslocalizar. En tal situación, la reducción en el número de trabajadores contratados, la disminución de la actividad económica y el cierre de la empresa presentan una justificación legal plena. Alternativamente, la situación así alcanzada es propicia para lograr una reducción progresiva de la plantilla que, formal o estadísticamente, no puede vincularse con una deslocalización ni, por tanto, computa como tal. Son también relativamente frecuentes los casos en los que una reorganización interna de las capacidades productivas no permite alcanzar los objetivos pretendidos por los responsables de la empresa y termina siendo el primer paso de un proceso de deslocalización transfronteriza.

Más allá de estas precisiones –necesarias para captar los irregulares contornos del proceso deslocalizador–, cabría diferenciar entre las deslocalizaciones, entendidas en un sentido estricto o en la acepción más compleja que aquí se postula, y las relocalizaciones internacionales. Con este término se alude a un proceso mucho más amplio, y con toda seguridad de mayor calado, amplitud y densidad, que está cambiando de manera sustancial los pilares de la división europea e internacional del trabajo. Se incluyen en este caso tanto las IED –verticales u horizontales– como las operaciones de subcontratación que comportan una redistribución geográfica de las capacidades productivas, aunque no den lugar, al menos inicialmente, a una modificación en el actual emplazamiento de las empresas.

Formarían parte del proceso relocalizador, por ejemplo, aquellas inversiones que podrían haberse convertido en una nueva capacidad productiva de un determinado país, pero que, finalmente, se destinan a otros enclaves (Husson, 2007). En otras palabras, la relocalización no implica –(o puede que no se concrete en) el desplazamiento transfronterizo de las empresas; tampoco en el desplazamiento directo de actividad productiva; de modo que podría darse incluso aunque no exista una capacidad productiva previamente instalada.

Si bien este texto se centra, básicamente, en las DI, compartimos la apreciación de aquellos autores (Brunel, 2006) que llaman la atención sobre la restricción analítica que se deriva de abordar el estudio de las deslocalizaciones prescindiendo de la mirada que proporcionan las relocalizaciones (de hecho, proponen integrar aquéllas en éstas), por cuanto que dejaría en la cuneta una parte esencial del proceso de reorganización y desplazamientos espacial de capacidades productivas y actividades.

2. Dificultades de medición, información insuficiente... pero intenso crecimiento

Una primera cuestión a dilucidar, que condiciona otros planos del análisis de naturaleza más cualitativa, es cómo medir los procesos deslocalizadores, teniendo en cuenta sus diferentes variantes, descritas con anterioridad de manera sucinta. Dichas variantes apuntan a una dinámica versátil, compleja, de contornos difusos y, por todo ello, de difícil cuantificación; de hecho, no existen instrumentos precisos y suficientemente fiables al respecto, que den cuenta de las distintas facetas de las DI.

La propia complejidad del objeto de análisis hace necesario utilizar diferentes instrumentos de medición, tanto micro como macroeconómicos, si se quiere dispo-

ner de una visión, siquiera aproximada, de la dinámica deslocalizadora, dinámica que –si se dan por buenas las consideraciones precedentes- presenta, sin duda, más entidad que lo sugerido por las acepciones más restrictivas.

En este sentido, parece claro que, dada la envergadura que ha alcanzado ya este proceso –el cual, según todas las estimaciones, está abocado a crecer aún más en el futuro-, parece necesario disponer de más y mejor información, tanto cuantitativa como cualitativa. En este sentido, las administraciones públicas –locales, regionales, estatales y comunitarias- deben asumir un compromiso ineludible, que, por lo demás, tendría que contar con el respaldo y la colaboración de las organizaciones patronales y sindicales, y, por supuesto, con la de los centros de investigación e instituciones universitarias. Esta suma de esfuerzos y voluntades debe encaminarse a la recogida de información sistemática que permita comprender la complejidad de las deslocalizaciones, examinar los efectos de las mismas y propiciar políticas anticipativas.

Hasta ahora tan sólo se detectan iniciativas, apenas coordinadas entre sí, que intentan contrastar y ampliar la información proporcionada por el *European Restructuring Monitor* (ERM), base de datos elaborada por la European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions referida a la UE27 y Noruega.

Como ya resulta evidente por los resultados obtenidos en algunos de los trabajos realizados hasta el momento, el rastreo sistemático de las noticias aparecidas sobre el tema de las deslocalizaciones en los periódicos nacionales, regionales y locales, genéricos y especializados (trabajo realizado por el Grupo de Investigación del Instituto Complutense de Estudios Internacionales “Europa y Nuevo Entorno Internacional”), proporciona una panorámica del proceso deslocalizador considerablemente más amplia y, en este sentido, menos sesgada que esa base de datos. De cualquier modo, dado que la información procede, en su gran mayoría, de la prensa, como en el ERM, estos métodos adolecen de los mismos vicios estructurales (Luengo y Álvarez, 2009).

La información directa sobre las deslocalizaciones, obtenida por estos o similares procedimientos, parece insuficiente, bien sea por la calidad, alcance y precisión de la misma, o porque la generalización de los datos recogidos con la metodología antes referida podría llevar a conclusiones equivocadas. Conviene, por todo ello, completarla con otra de naturaleza macroeconómica; lo que, por lo demás, conecta mejor con la delimitación conceptual elegida en este trabajo. Se trata, en este sentido, de presentar diferentes indicadores que, aunque en principio pueden apuntar a dinámicas económicas más amplias que las que aquí nos ocupan, debidamente acotados e interpretados, constituyen indicios sobre la magnitud del proceso que nos ocupa.

Debe tenerse en cuenta que las DI, tal como las hemos definido, están relacionada con dinámicas transnacionales muy dispares: el comercio internacional, las IED, los desplazamientos de fuerza de trabajo entre países, las operaciones financieras transfronterizas y los flujos tecnológicos internacionales. Nos referimos a continuación a diferentes ratios concernientes, sobre todo, con los dos primeros aspectos.

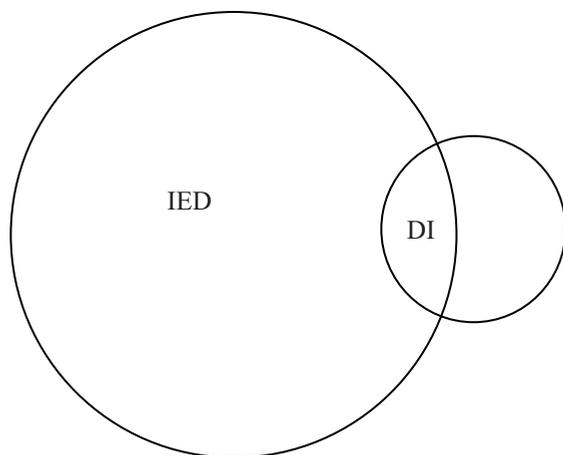
Las estadísticas nacionales e internacionales producen una información ‘estándar’, referida al comercio exterior y a las IED, que presentan lagunas evidentes a la hora de mostrar la dinámica deslocalizadora. De hecho, ninguna de estas fuentes se refiere de manera específica e inequívoca al concepto “deslocalización”; pero sí cuantifican, de manera más o menos laxa, procesos que están relacionados con él. En consecuencia, la utilización de estas estadísticas permite recabar información referida a las DI (también son útiles, por supuesto, para acercarse a la temática de la relocalización transfronteriza de las capacidades productivas).

A) Inversiones extranjeras directas

Las DI pueden generar –y de hecho genera a menudo, aunque no necesariamente– un flujo inversor transfronterizo. La evolución y distribución de las IED, tal como se miden en las estadísticas nacionales e internacionales, es un indicador al respecto del tema que aquí se quiere examinar, siempre que se tengan en cuenta dos cautelas; ambas sugieren que las estadísticas sobre IED ofrecidas por los Estados nacionales y las agencias internacionales contienen información al mismo tiempo demasiado amplia y demasiado limitada.

En primer término, de las consideraciones realizadas en el apartado precedente, no se contabilizan como DI las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que, como se sabe, constituyen una parte sustancial del conjunto de las IED mundiales. En segundo término, la propia contabilización e interpretación de las estadísticas que compilan los flujos de IED presenta nudos metodológicos que limitan su validez como herramientas de medición de las DI, tales como la dificultad de identificar el destino final de las inversiones, y la en ocasiones opaca distinción entre inversión productiva y financiera (United Nations Conference on Trade and Development, 2007). En su vertiente más estricta, la dinámica deslocalizadora sólo alude a una parte de los flujos mundiales de IED; no se incluyen, en este sentido, aquellas inversiones de nueva planta (*greenfield investment*) que mantengan las capacidades ya existentes en el país que genera la inversión, pues, desde esta perspectiva, no hay deslocalización. Hechas estas precisiones, el monto y la distribución internacional de las IED ofrecen un indicio clave de la intensidad y del impacto de la dinámica deslocalizadora (diagrama I).

Diagrama I. Inversiones extranjeras directas y deslocalizaciones internacionales.



Fuente: Elaboración propia.

Cuando una empresa foránea clausura una actividad en el país donde hasta ese momento la generaba y decide localizarla en otro territorio realiza dos operaciones de signo distinto: desinvierte, por un lado, e invierte, por otro. A este respecto, los registros de inversiones extranjeras distinguen, por lo general, las inversiones brutas –emitidas o recibidas– de las netas, siendo la diferencia la desinversión. De cualquier modo, desinversión y deslocalización no son conceptos asimilables, dado que la retirada de posiciones del capital foráneo podría consistir en que los activos y las empresas antes controlados por este capital pasan a estarlo por inversores nacionales (Muñoz, 2006; Iranzo, 2005). Hecha esta precisión, el volumen de desinversión podría aproximarnos a la magnitud de la deslocalización.

Recuérdese que, en cualquier caso, las DI no siempre ni necesariamente cristalizan en una inversión directa, al menos de forma inmediata; pueden consistir en el cierre de una planta o línea productiva seguida de la externalización de los pedidos a otra empresa ya existente o, incluso, a una subsidiaria de la propia firma que deslocaliza cuya capacidad productiva está infrautilizada o admite una mejor utilización de la misma.

B) Comercio internacional

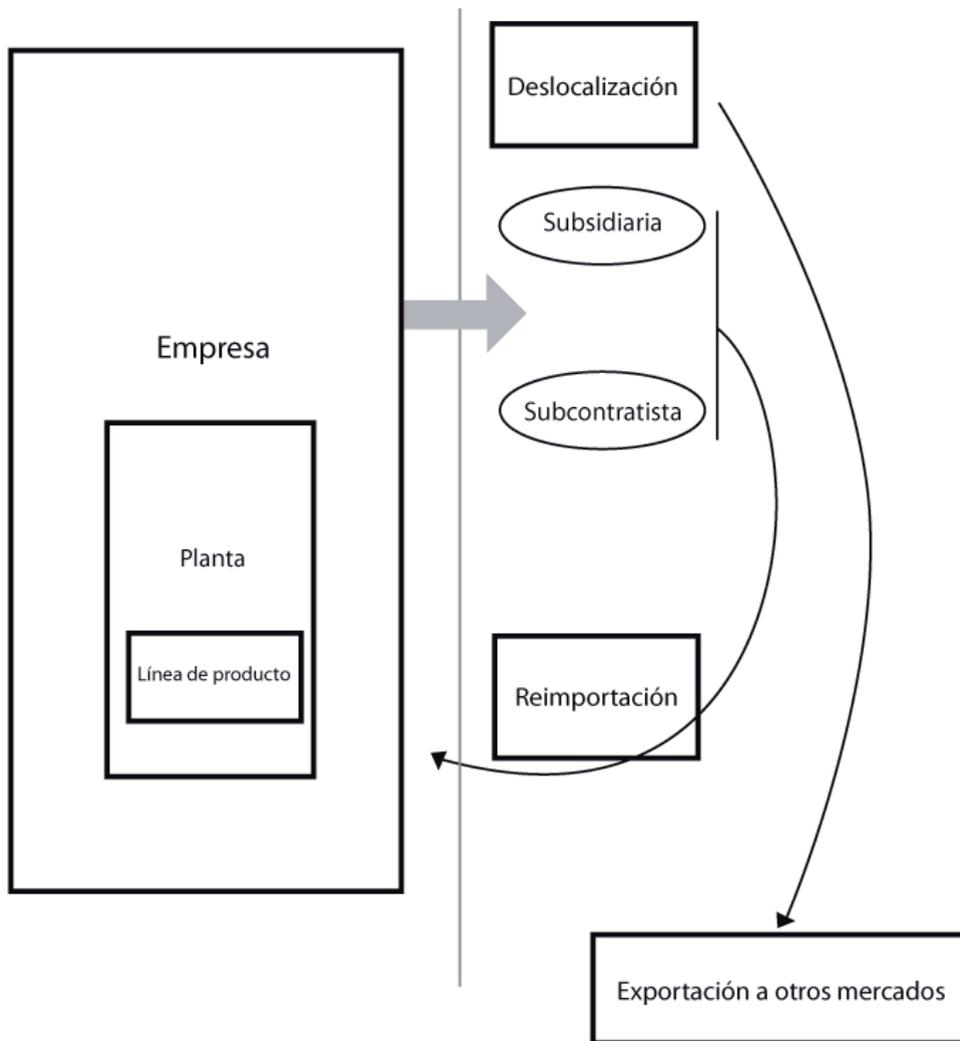
Cualquiera que sea la acepción conceptual utilizada para analizar las DI, este proceso tiene un evidente reflejo en los flujos comerciales transfronterizos, tanto en su cantidad, como sobre todo en su dirección y composición. La trayectoria seguida por el comercio internacional, bienes y servicios, debe ofrecer así una aproximación, al mismo tiempo necesaria y complementaria de la dinámica de las IED, que ayuda a captar la magnitud y las características del fenómeno deslocalizador (Broadman, 2005).

Parece claro que en aquellos casos en que las deslocalizaciones están asociadas a inversiones directas de naturaleza vertical, se consolidan nuevas plataformas de exportación; esto es, capacidades productivas orientadas al suministro de bienes y/o servicios al mercado internacional (bien sea a la casa matriz, a la red de subsidiarias del grupo o a otras empresas) (diagrama II). Otro tanto acontece con una parte sustancial de las inversiones de tipo horizontal, cuando su objetivo sea consolidar enclaves exportadores para atender desde ellos las demandas de diferentes economías o las originadas en las subsidiarias del grupo corporativo que realiza la inversión. Igualmente, la decisión de subcontratar algunas actividades de la cadena de creación de valor a otros establecimientos crea nuevos flujos comerciales (Konings y Murphy, 2003; Morcos, 2003).

Además de su incidencia en la magnitud de los flujos y la dirección de los movimientos comerciales, la cuantificación de las DI puede abordarse desde tres planos, estrechamente relacionados entre sí: las transacciones de bienes intermedios, los intercambios intraindustriales y los flujos intrafirma.

El aumento en el comercio de insumos intermedios (bienes y servicios) debería ser uno de los efectos más visibles de las DI, al estar directamente asociado a la fragmentación internacional del proceso productivo; proceso que puede generar un comercio bidireccional si, para producir dichos insumos, la subsidiaria o la empresa subcontratada adquiere a su vez otros productos intermedios de la firma ordenante o de la casa matriz. También en este caso se impone la cautela a la hora de interpretar los datos, pues una parte de los bienes intermedios adquiridos en el mercado internacional no guardan relación alguna con las DI (dichas transacciones pueden explicarse simplemente por las especializaciones comerciales de las diferentes economías).

Diagrama II: Deslocalizaciones internacionales y flujos comerciales.



Fuente: Elaboración propia.

Una nueva precisión se refiere a que, si bien las RI con frecuencia afectan en mayor medida al flujo internacional de insumos intermedios, pueden referirse también al producto terminado; por ejemplo, si la empresa relocaliza o externaliza la fase final del ciclo productivo consistente en el ensamblaje de un determinado artículo de consumo o bien de equipo (muy frecuente en las operaciones de subcontratación con los países de bajos salarios).

Otra fuente de información valiosa para acercarse a este tipo de comercio – complementaria de la anterior y, al mismo tiempo, más específica y reveladora del tema que nos ocupa– son las tablas insumo/producto (TIO). Dichas tablas organizan la información estadística de modo que es posible conocer la contribución de los insumos intermedios importados y exportados en los insumos totales (se suelen excluir los de naturaleza energética) y en el producto global generado por cada industria (Falk y Wolfmayr, 2005; Burke, Epstein y Choi, 2004).

Los coeficientes obtenidos al dividir el conjunto de los insumos importados/exportados por una determinada industria por el total de los insumos o por el producto bruto total –el denominado criterio amplio– permite ordenar las diferentes ramas de la economía en función de su dependencia con respecto a las compras/ventas de bienes intermedios en el mercado mundial. La diagonal de la matriz proporciona información acerca de los insumos externos suministrados por empresas pertenecientes a la misma industria –el criterio estricto–. Las actividades más internacionalizadas serán aquéllas que ofrecen valores más elevados para ambas ratios; siendo igualmente significativo detectar las que, partiendo de niveles más modestos, han experimentado una progresión más importante.

Las TIO presentan, no obstante, algunos límites a la hora de cuantificar la envergadura del proceso deslocalizador: a) La desigual periodicidad con que se elaboran las tablas en los diferentes países, lo que –dificulta las comparaciones entre ellos, b) sólo se dispone de esta información para un limitado número de economías desarrolladas, c) ofrece datos estadísticos referidos a la totalidad del comercio de bienes intermedios, lo que desborda ampliamente el objeto de estudio, d) no genera información reciente, restricción notable, pues es precisamente a lo largo de los últimos años cuando más han progresado las DI, y e) no captura las importaciones o las exportaciones asociadas a la deslocalización de la producción final, del mismo modo que tampoco permite diferenciar entre las transacciones de bienes intermedios relacionados con la subcontratación y las IED verticales. Por el contrario, una evidente ventaja de esta herramienta es que ofrece información sobre el comercio de bienes intermedios realizadas por las ramas pertenecientes al sector servicios (Cadarso, Gómez et al., 2006).

El comercio intraindustrial (CII) –calculado a partir del índice de Grubel-Lloyd– se caracteriza por el intercambio de bienes pertenecientes a la misma industria, bien sea de calidades distintas o similares. Pues bien, este tipo de comercio también ha debido progresar en paralelo a las DI por dos razones fundamentales. Por un lado, la dispersión transfronteriza de actividades promueve una cierta convergencia en las especializaciones productivas, dando lugar, en consecuencia a intercambios dentro de cada rama; por otro lado, la fragmentación de los procesos productivos que está en la base de la dinámica deslocalizadora supone que las empresas concentran su producción en nichos dentro de la industria; dando lugar la articulación de la cadena de creación de valor a intercambios intraramales.

Finalmente, el avance del comercio intra firma será, indudablemente, otra de las resultantes de las DI. Cuando la empresa involucrada en el proceso deslocalizador mantiene el control accionario de la cadena de creación de valor (es decir, no

procede a su externalización a otros establecimientos) , produciendo el bien o servicio en cuestión en diferentes países de acuerdo a las competencias de cada uno de uno de ellos, los intercambios dentro de la forma se intensificarán.

Por su propia naturaleza, este comercio se enfrenta a evidentes dificultades a la hora de proceder a su cuantificación. Los factores que determinan y explican los precios a los que se intercambian los bienes y servicios entre los establecimientos que integran la ETN son muy distintos de los que regulan los mercados (entre otras razones, por la aplicación de precios de transferencia que persiguen hacer máximas las ganancias del conjunto del grupo).

Las consideraciones precedentes se referían a los sectores y a las actividades económicas, en especial a la industria y los servicios. Esta perspectiva –que, en buena medida, impone el formato en que se presenta la información estadística estándar- puede y debe completarse con una aproximación trasversal centrada en las características del puesto de trabajo, la tarea, en definitiva (Coe, 2008). Paso obligado si, como sugieren diferentes investigaciones, no se deslocalizarían tanto las empresas, adscritas a determinadas ramas y sectores, como un conjunto de tareas y actividades que hasta ese momento se realizaban dentro del establecimiento; las tareas deslocalizadas o potencialmente deslocalizables se situarían en empresas y ramas de la producción de muy dispar perfil tecnológico (van Welsum y Reif, 2005; Baldwin, 2006; Rüdiger, 2007).

En los últimos años se han realizado numerosas investigaciones con el propósito de cuantificar la envergadura de las DI. Se han empleado para ello diferentes herramientas de medición; directas, como el ERM, o indirectas, como los “proxies” antes mencionados (Mouhoud, 2006; European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions., 2007; Hunya y Sass., 2005; Jones, Kierzkowski y Lurong, 2004; Myro, 2008). Si bien los cálculos difieren en función de las fuentes de información utilizadas, la coincidencia es general a la hora de señalar la rápida progresión de las DI. Otro tanto sucede con aquellas investigaciones que intentan captar, a través de diferentes ratios, el potencial de deslocalización (evaluando, por ejemplo, la penetración de una economía por las ETNs o la relevancia en la economía doméstica de aquellos servicios que podrían ser ofrecidos desde otros enclaves): presentan una importancia sustancial y creciente aquellas actividades que podrían ser trasladadas a otros enclaves (van Welsum y Reif, 2005; Muñoz, 2006; Torrens y Gual, 2005; Ricart y Agnese, 2006). Con todo, la mayor parte de las investigaciones insisten en que las DI representan una parte relativamente reducida (aún) de las reestructuraciones llevadas a cabo por las empresas¹

¹ Ésta perspectiva, que sugiere la relativa escasa entidad de las DI (cualquiera que sea la opinión, positiva o negativa, sobre sus posible efectos) cambiaría de modo sustancial si se incluye en el análisis la relocalización transfronteriza de capacidades productivas; se estaría aludiendo ahora a un fenómeno de considerable importancia, también cuantitativa.

Pero, con ser importantes, lo más significativo no son tanto los aspectos cuantitativos como los cualitativos. Además de las actividades de bajo perfil tecnológico e intensivas en la utilización de trabajo relativamente poco cualificado –que, por ello, son susceptibles de cambiar de localización, recorriendo un eje Norte-Sur-, han ganado un creciente protagonismo las de media y alta tecnología, que emplean trabajo de mayor cualificación (Bloch, 2005).

La relevancia adquirida por los servicios es una de las características más singulares del actual proceso deslocalizador (Blinder, 2006). Sobre todo ha afectado a aquéllos cuyo suministro puede ser organizado a escala global, que se producen con la ayuda de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que admiten un tratamiento digital (son fácilmente codificables) y donde se ha diluido una de las características que mejor definía esta actividad: las empresas que los ofrecen deben estar cerca del consumidor final, esto es, no se precisa un contacto físico con el cliente (Mann, 2003); a este grupo pertenecerían, entre otros, buena parte de los servicios relacionados con las tecnologías de la información y otros servicios empresariales.

3. Más allá de los costes laborales

Como cabe suponer en un proceso tan amplio, son muy diversos los factores que han contribuido a que las DI ganen relevancia. Para entender su complejidad y progresión es, por lo tanto, preciso considerar diferentes ámbitos, estrechamente relacionados entre sí, no sólo de naturaleza económica, sino también sociales, políticos e institucionales.

3.1. ¿Son los salarios los culpables de la “fuga” de capitales?

El papel de los costes laborales como nudo gordiano de las migraciones empresariales y de capacidad productiva ha sido, sin duda alguna, el ámbito más frecuentado y controvertido en los diferentes estudios realizados hasta el momento. La pregunta, en su formato más genérico, puede formularse en los siguientes términos: ¿la existencia de un *gap* salarial Norte-Sur está dando lugar a un proceso de sustitución del factor productivo relativamente más caro, el trabajo asalariado de los países ricos, por el más barato, el de los países pobres? ¿está provocando dicho *gap* un flujo relocalizador desde los países del Norte próspero a los del Sur subdesarrollado?

No son pocos los autores que sostienen que el elevado nivel de los costes laborales en las economías prósperas, a mucha distancia del alcanzado en el mundo no desarrollado y en los capitalismos emergentes, explicaría en gran medida la movilidad internacional de capital, siempre en busca de nuevos horizontes de negocio. En otras palabras, la moderación salarial y la abundancia de fuerza de trabajo, junto a una escasez crónica de capital y el consiguiente diferencial de productividad, ofrecerían altas cotas de rentabilidad a los inversores foráneos en los países de menor desarrollo económico; aumentaría, así, la magnitud de los movimientos relocalizadores en dirección a los países del Sur.

Esta línea de argumentación admite diferentes puntualizaciones. Revisada en sus fundamentos e implicaciones más relevantes nos llevaría a territorios inaccesibles en un texto necesariamente más acotado. Nos limitaremos, por ello, a reflexionar sobre algunas de las derivadas de este planteamiento, las que más conciernen con el objeto de nuestro trabajo.

Empezando por las economías más prósperas, las que ofrecen salarios más elevados, acordes a sus asimismo elevados estándares de productividad. Es verdad que es en estos países donde nacen la mayor parte de las DI, al menos las que tienen más proyección mediática y social. Pero, con la limitada información estadística disponible (recuérdese que no existe una base de datos al respecto), dista de ser evidente la existencia de una correlación positiva entre el nivel de remuneración de los asalariados y la fuga de empresas; dicho de otra manera, los países con salarios más altos no son, al menos con carácter general, los que sufren en mayor medida la migración empresarial.

Más aún, estas economías continúan siendo un importante polo de atracción de capital foráneo, especialmente de aquel que busca –que necesita, en realidad- activos estratégicos, materiales e intangibles, para organizar con éxito una estrategia competitiva en mercados que discriminan sobre todo por la calidad. Una paradoja añadida: algunas economías de altos salarios relativos son territorio de acogida de una parte, sustancial sobre todo desde una perspectiva cualitativa, de las empresas que deciden deslocalizarse. Más paradójico aún: algunas de estas empresas recorren un camino Sur-Norte (véase a este respecto, por ejemplo, los movimientos de algunas establecimientos hindúes hacia Estados Unidos).

La perspectiva microeconómica acaso resulta todavía más significativa a este respecto. Los costes laborales (incluidas, por tanto, las cotizaciones sociales) representan una parte relativamente pequeña de los costes totales de explotación; y, además, este porcentaje tiende a reducirse; si bien, obviamente, las diferencias entre sectores, ramas de la actividad y empresas son muy marcadas, dependiendo, entre otros factores, de la relación capital-trabajo del proceso productivo en cuestión. Adicionalmente, las empresas situadas en los tramos de media y alta tecnología, donde intervienen criterios de competitividad más complejos que los de naturaleza estrictamente salarial, son las que, como se señaló en el apartado anterior, en los últimos tiempos están participando más activamente en la dinámica deslocalizadora. En este contexto, hay que forzar (retorcer) mucho la argumentación para sostener que los altos costes laborales en las economías prósperas están detrás de las DI. Dicha argumentación tendría, en todo caso, cierta virtualidad si se hace referencia a “pools” de empresas que operan con parecidos parámetros estructurales y que, por esa razón, podrían hacer valer sus ventajas (o padecer sus desventajas) competitivas de índole salarial.

Es verdad, con todo, que las economías del Sur han ganado cuota de mercado en el stock mundial de IED (del mismo modo que han mejorado inserción comercial en el mercado mundial). Pero, de nuevo otra paradoja, los países periféricos que han atraído las mayores cantidades de IED, entre los que se incluyen algunos procedentes del mundo comunista, aunque indudablemente se caracterizan por sus bajos

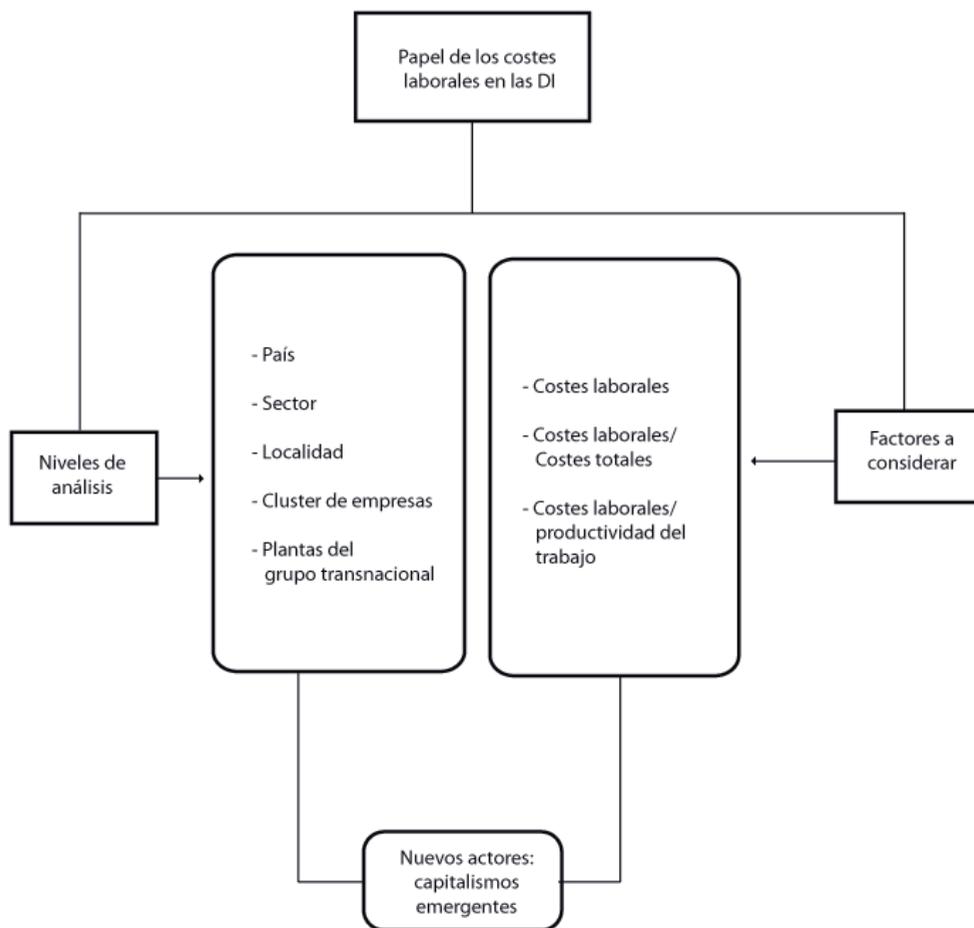
salarios –inferiores, desde luego, a los de las economías de donde proceden las empresas deslocalizadas–, no son los que exhiben las remuneraciones más reducidas en el contexto del mundo no desarrollado, ni tampoco en el contexto de las regiones donde se localizan.

Más bien se encuentran en zonas intermedias o, caracterizados por sus bajos salarios relativos, ofrecen otras ventajas estratégicas, como una adecuada localización geográfica en el caso de aquellas producciones, sobre todo manufactureras, donde los costes de transporte son elevados, o cuentan con un gran mercado interno, o han conseguido avances notables en lo que concierne a la cualificación de su fuerza de trabajo.

Debe tenerse en cuenta, además, que muchos de los países en desarrollo que han estado entre los objetivos prioritarios de las ETNs a la hora de distribuir sus inversiones han visto cómo aumentaban los salarios de los trabajadores ocupados en las subsidiarias, sobre todo en aquellos tramos de cualificación más escasos, reduciéndose en este ámbito una parte de sus ventajas comparativas. De hecho, la competitividad de estos países en los bienes y servicios de mayor complejidad tecnológica – que han ganado relevancia en su estructura exportadora–, reside, más que en unos costes laborales bajos, en una combinación salarios-productividad favorable (Langille, 2006).

Esta combinación abre un interesante espacio de análisis: el delimitado por las transacciones intrafirma, que, según los cálculos realizados por la UNCTAD (estimaciones, pues resulta imposible disponer de datos precisos) representan un porcentaje muy importante de la inversión y el comercio mundiales. En este contexto se puede entender, por ejemplo, el atractivo para los inversores foráneos de los países procedentes del mundo comunista que han protagonizado las últimas ampliaciones de la Unión Europea (UE).

Diagrama III. Los costes laborales en las DI



Fuente: Elaboración propia.

En esta región, hasta la eclosión de la crisis económica internacional, los salarios promedio han seguido una tendencia marcadamente alcista, con crecimientos superiores en algunos casos a los obtenidos en la productividad laboral (Luengo, 2004). Esta tendencia parece haber afectado en mayor medida a los trabajadores más cualificados, que constituyen, precisamente, el principal nicho de contratación

de las subsidiarias. Con todo, estos países han sido uno de los destinos preferidos por las empresas occidentales que han apostado por la deslocalización.

Esta aparente paradoja se desvanece cuando se comparan los salarios con la productividad laboral dentro de la firma. En el caso de las subsidiarias que producen para la exportación, teniendo en cuenta que las inversiones realizadas han renovado y creado nueva capacidad productiva, operan con niveles de productividad similares o aún superiores a los de las otras subsidiarias del grupo, emplazadas en economías con mayor nivel de renta por habitante.

En fin, si la perspectiva de la firma es necesaria para entender algunas de las claves del proceso deslocalizador, se impone asimismo una reflexión sobre el papel de las regiones y las áreas dinámicas (clusters), pues, en buena medida, la competitividad (factores de atracción y de expulsión) se articula en esos espacios. Esta combinación de perspectivas, además de matizar y enriquecer la que considera el país como unidad de análisis, ayuda a dotar de mayor complejidad la visión de las DI centrada en los costes laborales.

Sirvan las consideraciones anteriores para concluir que ni la pérdida de competitividad (que explicaría la fuga de empresas en las economías prósperas) ni la ganancia en la misma (que podría arrojar luz sobre el creciente atractivo del mundo periférico) puede abordarse en clave exclusiva o básicamente salarial. Más bien la competitividad alude a un proceso complejo, que recorre los planos micro y macroeconómico, y que incumbe a, y necesita de la intervención de las firmas, las administraciones públicas y los actores sociales. Esta perspectiva desborda con nitidez las costuras de los costes salariales (y, por qué no decirlo, pone muchos interrogantes sobre las políticas de moderación salarial).

3.2. Los factores no salariales

Como quiera que la evolución y el nivel de los costes laborales no aparecen como causas determinantes de las DI, conviene desplazar el foco de atención hacia otros planos. Se trata ahora de incorporar otras variables que, sin negar la relevancia del factor salarial, intenten ofrecer una visión más amplia, compleja y matizada de los elementos que están en el origen e impulsan los movimientos deslocalizadores.

Por supuesto, no es nuestro propósito proceder a un inventario de los múltiples aspectos –ajenos a los salarios– que una empresa puede considerar a la hora de acometer un cambio de emplazamiento. Entre todos ellos seleccionamos algunos que parecen especialmente significativos en el actual panorama global, proponiendo un contexto más amplio donde se podrá entender mejor el papel de las disparidades salariales entre países y regiones. En todo caso, la manera en cómo se combinan los

diferentes ámbitos que intervienen en el proceso dependerá, con toda seguridad, del perfil productivo, tecnológico y organizativo de cada empresa².

En realidad, a la hora de decidir su emplazamiento, cada firma responde a un patrón específico difícilmente generalizable, donde se valoran muy diferentes factores, tanto de naturaleza salarial como no salarial; no sólo los beneficios esperados por la deslocalización, sino los riesgos, las incertidumbres y los costes de la misma.

A) Nuevos entornos tecnológicos

Las diferentes revoluciones tecnológicas conocidas por el capitalismo han contribuido a la formación y consolidación de una economía-mundo, promoviendo una creciente integración de los mercados; el comercio internacional, las inversiones directas y los movimientos financieros han sido los vehículos de esa integración. Las nuevas tecnologías –no sólo, pero sobre todo las que refieren a la información y las comunicaciones (TIC)- representan un hito en la dinámica de mundialización del capital, abriendo un nuevo horizonte a las DI. Al reducir los costes de transacción y al facilitar la estandarización de los procesos productivos, promueven su fragmentación y externalización, al tiempo que abre el horizonte inversor y comercial a países que, has ahora, habían permanecido relativamente poco integrados en las redes globales (Haahr, Hansen y Andersen, 2006).

Al ampliarse la movilidad internacional del capital productivo y comercial aumentan los espacios para su valorización. Dicha movilidad hace posible la integración en redes transnacionales de segmentos productivos y laborales que hasta ahora habían permanecido alejados o débilmente vinculados a los circuitos globales (Alonso, 2007). La creciente utilización de las TIC permite gestionar en condiciones de rentabilidad la cadena de creación de valor mundializada, al aumentar la fiabilidad y articulación de las fases del ciclo del producto y reducir los costes de coordinación de los diferentes enclaves de la firma (Nelson, 2005; Palley, 2007).

Si esto es importante en la producción manufacturera, donde tiene un mayor impacto estratégico es en los servicios. Tradicionalmente, éstos han permanecido menos expuestos que las actividades industriales a la competencia transfronteriza, pues se caracterizaban porque su suministro tenía que efectuarse cerca del consumidor final; proximidad necesaria, por lo demás, para responder con flexibilidad a los cambios de la demanda.

Pues bien, las nuevas tecnologías introducen una modificación esencial en la producción y consumo de servicios o, para ser más exactos, de una parte de los

² En este sentido, por ejemplo, las razones invocadas por un establecimiento que utiliza básicamente fuerza de trabajo de escasa cualificación y que por ello se encuentra sometido a una intensa y creciente competencia internacional serán muy diferentes de las esgrimidas por aquellas empresas que operan en segmentos productivos de mayor calidad y que por ello precisan mayores niveles formativos y destrezas de la fuerza de trabajo.

mismos³: las actividades que por ser susceptibles de codificación y transmisión a través de redes globales de información y comunicación no requieren la proximidad al usuario final, sin que su provisión a distancia suponga un detrimento de su calidad. Se amplía así el ámbito comerciable, que ya es muy superior al delimitado por los contornos manufactureros. Todo ello ha ampliado la oferta de actividades potencialmente deslocalizables, mitigándose al mismo tiempo los costes de transacción asociados a las DI.

Junto a la creciente importancia que han ocupado las estrategias de inserción externa llevadas a cabo por la mayor parte de los capitalismos periféricos, las posibilidades abiertas por las nuevas tecnologías han hecho posible el aumento de la oferta mundial de trabajo (International Monetary Fund., 2007). Tanto en lo que concierne a la cantidad de nueva fuerza de trabajo incorporada a las redes globales (no necesariamente intra firma) como a los segmentos productivos en los que se produce dicha incorporación, ésta es una de las variables de mayor valor estratégico de la actual dinámica global.

Pero el cambio tecnológico no sólo contribuye a la progresión de las migraciones de empresas y capacidades productivas desde los países de altos salarios hacia los de bajos salarios relativos. También actúa en sentido contrario. Es decir, las economías prósperas y sus empresas, debido a su superioridad tecnológica y a su mayor capacidad de innovación, generan activos y ventajas asociados a tejidos productivos y organizativos de elevada calidad que actúan como factores de atracción de establecimientos implicados en estrategias de deslocalización. Desde esta perspectiva, como se ha señalado antes, resulta demasiado simplista encajar el movimiento deslocalizador dentro de un eje Norte-Sur.

B) Marcos reguladores

Un plano menos frecuentado por los estudios económicos, pero no por ello menos relevante, es la influencia de los entornos institucionales y normativos en el fenómeno relocalizador. La cuestión se plantea en los términos siguientes: ¿La existencia de marcos reguladores densos es un factor de expulsión de capacidad productiva, dificultando, al mismo tiempo, la atracción de la misma?

Parece fuera de toda discusión –la actual crisis económica internacional lo ha puesto dramáticamente de manifiesto– que la “globalización realmente existente” está claramente gobernada por los mercados y por los grupos económicos y entramados sociales que operan de manera privilegiada en el mercado mundializado; ellos son, en gran medida, los artífices de la economía global.

³ La mayor parte de ellos, de muy desigual perfil tecnológico, continúan precisando la cercanía al consumidor y requieren una constante y compleja interacción con los mercados donde son comercializados (Drezner, 2004).

Al haberse convertido en principio indiscutible que los mercados, para que sean eficientes, deben configurarse sin restricciones administrativas, o con las mínimas posibles, una prioridad de la agenda de las organizaciones internacionales y nacionales, así como de los gobiernos, ha sido contribuir a su liberalización y a la supresión de las trabas impuestas por los estados nacionales, bajo el argumento de que en ese escenario todos los jugadores son potenciales ganadores. Tiende a imponerse así un diseño institucional de baja densidad, esto es, sin vocación de regulación e incluso favorecedor de los flujos transfronterizos, entre los que, por supuesto, se encuentran las DI.

Aunque, indudablemente, la ecuación “más liberalización equivale a más capacidad de atracción de capacidad productiva foránea” ha tenido en algunos casos cierta virtualidad, la geografía de las deslocalizaciones es más compleja que lo sugerido por estos planteamientos. Por un lado, es fácilmente verificable que han afectado con parecida intensidad a países con entornos reguladores muy distintos; pero, además, dista de ser evidente que el sistema de estímulos proporcionado por marcos institucionales densos –como los existentes en algunos de los países comunitarios- lesione la competitividad de las firmas o promueva el desplazamiento transfronterizo de sus activos (Aiginger, 2005).

Existe en la UE una amplia controversia referida al impacto sobre las DI de entornos institucionales con diferentes pretensiones reguladoras; controversia de gran calado estratégico, por las consecuencias que pudieran derivarse para los fundamentos mismos del proyecto comunitario. Quienes defienden enfáticamente, desde la tradición neoliberal, el mercado y su capacidad para autorregularse –haciendo suyo el paradigma que antes emergió en el universo anglosajón-, sostienen que el entramado institucional existente en buena parte de los países comunitarios es muy intervencionista y actúa como factor de expulsión de actividad económica o como un débil argumento de atracción.

La UE, y también los estados nacionales, han tendido a asumir los postulados liberales en materia de localización de empresas. De hecho, desde el nacimiento del Tratado de Roma, uno de los objetivos centrales del proceso de construcción europea ha sido consolidar un mercado único de factores de producción, mercancías, servicios y capitales. Buena parte de las directivas aprobadas en Bruselas han seguido este rumbo.

Pero, al mismo tiempo, la UE, a diferencia de otros espacios económicos unificados y de otros procesos de integración, encarna un proyecto donde las instituciones supraestatales asumen una parte de la soberanía cedida por los estados nacionales y promueven un conjunto de políticas destinadas a corregir o compensar las carencias, imperfecciones y desequilibrios de las dinámicas de integración gobernadas por los mercados.

Es en este panorama contradictorio donde cabe situar la estrategia comunitaria con respecto a las deslocalizaciones. Bruselas las ha promovido como parte de un proceso que genera beneficios para todas las partes implicadas, tanto desde el punto de vista micro como macroeconómico (Kilvits y Purju, 2005). No sólo por omisión, renunciando a generar algún tipo de regulación al respecto, sino incluso promo-

viendo la competencia entre los propios países comunitarios para atraer a las empresas interesadas en deslocalizar sus activos; por ejemplo, a través de normas fiscales diferentes (véase, en este sentido, la amplia gama de tipos impositivos que gravan los beneficios empresariales) o concediendo ventajas de otro tipo (subvenciones directas, suelo barato o, entre otras muchas, recortando costes relacionados con la formación de los trabajadores o las cotizaciones sociales) que intentan atraer inversiones extranjeras vinculadas a procesos de deslocalización.

Es muy significativo que el debate sobre las DI en las instituciones comunitarias se haya centrado a menudo (sobre todo a partir de la ampliación a un numeroso grupo de países ex comunistas) en cómo la UE puede y debe conseguir que las reestructuraciones empresariales, ineludibles y necesarias, se materialicen en territorio europeo, de modo que sus beneficios se localicen en el espacio comunitario (Moreau, 2006).

Sólo más recientemente las instituciones de la UE han comenzado a considerar algunos efectos negativos de las deslocalizaciones –incluidas las que se desarrollan dentro del perímetro comunitario– y a debatir, por ejemplo, sobre medidas que protejan a los trabajadores afectados o instrumentos que eviten que las empresas beneficiadas con subvenciones y recursos procedentes, por ejemplo, de los fondos estructurales asignados por Bruselas puedan protagonizar posteriormente procesos de deslocalización que impidan aplicar tales recursos a los objetivos que habían posibilitado su obtención.

Las administraciones públicas (AAPP) –gobiernos centrales, autonómicos y municipales– se enfrentan a cuestiones similares a las que han sido descritas para la UE. Con dos diferencias importantes. Una, la capacidad financiera de los estados nacionales es muy superior a la de las instituciones europeas o comunitarias; y dos, las autoridades de cada país comunitario tienen que rendir cuentas de su gestión ante la ciudadanía y, como consecuencia, tienen que administrar los conflictos e incertidumbres asociados a las DI y responsabilizarse de sus efectos.

En general, las AAPP tienden a adoptar, al igual que las instancias comunitarias, una posición poco activa en el intento de evitar o frenar las deslocalizaciones. Esa disposición poco intervencionista puede estar sustentada en la consideración de que su margen de maniobra, en el caso de existir, es muy limitado. Puede que, en otros casos, domine la idea de que finalmente las DI son beneficiosas, tanto para la empresa afectada como para las economías de origen y destino de la capacidad productiva que se deslocaliza. Cabe considerar también la posibilidad de que las AAPP consideren que su actuación es más útil o eficaz si se centra, en lugar de en tratar de evitar las deslocalizaciones, en atraer al capital foráneo y en impulsar la internacionalización de las empresas nacionales.

En todo caso, por unas u otras razones, tanto en las instituciones comunitarias como en las nacionales ha predominado una actitud pasiva ante los procesos deslocalizadores, con ciertas diferencias entre la mayor propensión a intervenir que muestran los poderes autonómicos o regionales respecto a los Estados nacionales y a la mucho más tenue aún que distingue a las instancias comunitarias.

Cuando la presencia institucional ha sido visible se pueden apreciar muy variadas experiencias y un predominio de los comportamientos defensivos encaminados a intentar aplazar la marcha de las empresas, amenazarlas con penalizaciones para que reconsideren su decisión y, cuando la deslocalización se torna irreversible, compensar a los trabajadores perjudicados para aminorar los costes sociales. En algunos casos, para intentar frenar la fuga de empresas, se ha intentado regular la obligación de devolver una parte de las ayudas recibidas. En otros, por el contrario, la actuación de las AAPP ha sido permisiva y condescendiente, haciendo posible, por ejemplo, la realización de plusvalías urbanísticas a través de operaciones de recalificación del suelo donde estaba implantada la firma.

C) Nuevas lógicas empresariales

Como se ha apuntado anteriormente, la dinámica deslocalizadora lleva la impronta de las ETNs, las cuales han protagonizado un número importante de operaciones -sin duda, las de mayor relevancia económica-, siendo asimismo sus principales beneficiarios.

Tal protagonismo se debe a diferentes razones. En primer término, porque al disponer de una red de subsidiarias pueden plantearse el traslado de la capacidad productiva sin renunciar a las ventajas derivadas de la propiedad. En segundo lugar, por su capacidad de presión y negociación, no sólo ante los estados nacionales receptores de una eventual inversión del grupo, sino ante las empresas que pasan a integrarse en sus redes de proveedores y a someterse a su presión sobre los precios, condiciones de entrega y plazos o exigencias de calidad. Y en tercer lugar, porque cuentan con suficientes recursos financieros y experiencia en la gestión de activos, redes productivas y mercados globales como para asumir y compensar los inevitables riesgos y costes derivados de la deslocalización. Con el desarrollo de las nuevas tecnologías y la competencia por atraer a los inversores foráneos que domina la estrategia de los gobiernos, el capital productivo ha ganado en movilidad, ampliándose, de este modo, el margen de maniobra para encontrar enclaves donde localizar las subsidiarias o concretar acuerdos de subcontratación (Gereffi, 2001 y Tomiura, 2005).

Por todo ello, cuanto más penetrada esté una economía por los grupos transnacionales mayor será, en principio, la incidencia del fenómeno relocalizador. En un doble sentido. Por un lado, las ETNs ya establecidas pueden convertirse en un factor de atracción de nuevos inversores: de los competidores, para asegurar o mejorar su posición en el mercado; de los proveedores, para situarse cerca de sus clientes; o, más en general, de aquellas firmas que aspiran a aprovechar, a través de las IED o las operaciones de subcontratación, las nuevas posibilidades de negocio que se han abierto en el país con la entrada del capital extranjero (Sturgeon, van Biesebroeck y Gereffi, 2008). Por otro lado, parece asimismo evidente que una economía con elevadas cotas de presencia de capital foráneo es más vulnerable, está más expuesta, a la eventual retirada de este capital.

También hay que considerar que cuanto más periférico sea el papel de la empresa filial en la estrategia global del grupo (fase del ciclo del producto de menor complejidad tecnológica y valor añadido) más endeble será su posición. A este

respecto, una parte de las deslocalizaciones con mayor impacto mediático y económico las han llevado a cabo establecimientos pertenecientes a ETNs que tienen sus centros estratégicos en otras economías y donde las plantas ubicadas en el país en cuestión ocupan una posición relativamente subordinada en la división del trabajo intrafirma.

Por lo demás, como es sabido, el objetivo de la empresa es maximizar la rentabilidad del grupo y sobre esa base diseña su estrategia corporativa. La aplicación de precios de transferencia en las transacciones intrafirma de bienes y servicios es una de las herramientas básicas de esa estrategia. La opacidad de esas transacciones y la “creatividad contable” hacen prácticamente imposible seguir el rastro y reflejar una imagen fiel o verosímil de esas operaciones. Se sabe, no obstante, que las filiales de ETNs, a través de una sofisticada ingeniería contable, están en mejores condiciones que otras empresas a la hora de justificar sus pérdidas o una sustancial reducción en sus beneficios; paso previo, a menudo, de una decisión deslocalizadora.

Otros factores que podrían dar cuenta asimismo de las DI, menos explorados que los anteriores, remiten a los grupos sociales que lideran este proceso. En primer lugar, los intereses de los equipos directivos y los grupos de accionistas que vinculan su posición y sus ganancias al aumento del valor patrimonial o accionarial que pueda alcanzarse con las deslocalizaciones. En segundo término, las tupidas redes de consultoría e intermediación que ofrecen un amplio abanico de servicios de arbitraje y asesoramiento vinculados a las dinámicas de deslocalización -estudios de viabilidad, búsqueda de socios y emplazamientos, asesoría legal, selección y formación del personal, entre otros- y que están objetivamente interesados en que aumenten las decisiones y los intentos de deslocalización, porque de ellos dependen su facturación y su cuenta de resultados. En tercer lugar, los cambios en la propiedad de la firma en beneficio de nuevos grupos accionariales y gestores que propugnan la deslocalización o el cierre de determinadas actividades, empujados por una lógica financiera orientada a proporcionar el mayor rendimiento posible a los principales accionistas (Conference on Trade and Development, 2007; Lazonick y O' Sullivan, 2000).

4. Costes y beneficios, ganadores y perdedores

4.1. Todos ganan: juego de suma positiva

Una línea de argumentación que ha ganado notable predicamento consiste en afirmar que las DI son un proceso de suma positiva en el que, finalmente, todos son ganadores. Se reconocen, como no podía ser de otra manera, las incertidumbres asociadas a los movimientos transfronterizos de capital y los costes que podrían generar, pero ambos fenómenos se encuadran dentro de una dinámica que, al mismo tiempo, es inexorable y globalmente beneficiosa. Los costes a corto plazo son inevitables, pues cualquier proceso de reorganización de activos los tiene; en todo caso, los beneficios serán siempre superiores si actúan sin restricciones las fuerzas del mercado, siendo asimismo mayores los costes de la no reestructuración

(Kirkegaard, 2005; Mc Kinsey Global Institute., 2003; Cuervo, 2006; OECD, 2005; Myro y Fernández-Otheo, 2005; Benaroya, 2005; Grossman y Rossi-Hansberg, 2006).

Los países que reciben la inversión porque se incorporan a las redes globales de los grupos corporativos transnacionales –con el consiguiente efecto positivo sobre la demanda para sus productos y los derivados de la transferencia de tecnología hacia sus empresas–, aumentando así su nivel de ocupación y de ingreso, al tiempo que reciben inversiones que ayudan a modernizar sus capacidades productivas. Las empresas que deslocalizan actividades porque reducen costes por la doble vía de abaratar los de tipo laboral y aminorar el precio de los insumos externalizados; igualmente, concentran sus recursos en parcelas de la cadena de creación de valor más intensivas en capital humano y en densidad tecnológica, rentabilizan mejor sus activos, mejorando de esta manera la productividad del capital, y amplían sus exportaciones y sus ingresos por royalties y beneficios repatriados; todo lo cual proporciona beneficios a corto y largo plazo.

Por todo ello, las empresas crean más valor que el que transfieren por medio de la deslocalización. Más aún, para muchas de ellas las deslocalizaciones serían la única manera de progresar –o incluso de mantenerse– en un entorno dominado por la competencia, donde los flujos transfronterizos no dejan de aumentar (Bhagwati, Panagariya y Srinivasan, 2004).

Los Estados nacionales porque, si bien la deslocalización puede implicar un aumento del gasto público (por ejemplo, bajo la forma de subsidios para los desempleados o de planes sociales para mitigar los costes de la reestructuración) y una merma de los ingresos fiscales, la mejora en la calidad de la actividad económica y el mayor valor de la misma puede compensar las pérdidas o, incluso, aumentar su capacidad recaudatoria.

Los consumidores podrán acceder a una amplia gama de bienes y servicios a un precio más bajo, sin detrimento de la calidad. Los trabajadores del país que traslada capacidad productiva también obtienen beneficios al abrirse nuevas posibilidades de ocupación en empleos de más calidad, mejor retribuidos y menos expuestos a los avatares de la competencia internacional.

Se señala, en fin, que las DI abren las puertas a una gestión más flexible y eficiente de los mercados laborales al aumentar la oferta mundial de fuerza de trabajo, incrementar la competencia para conseguir un empleo y al incorporar a la globalización a un número creciente de países de bajos salarios. Este factor, al moderar el crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores, propiciaría un aumento de la competitividad y, por consiguiente, un crecimiento en la demanda de empleo y, en esa medida, de las posibilidades de ocupación.

Según este enfoque, para alcanzar los beneficios descritos es necesario un entorno institucional adecuado, que facilite la redistribución de los recursos laborales

“liberados” y, en paralelo, el redespiegue y mejora de las capacidades productivas⁴. Desde las posiciones más promercado se sostiene que, habida cuenta de que es la empresa quien debe calibrar el alcance y la profundidad de los nuevos desafíos, cualquier interferencia –social, institucional- puede dar lugar, finalmente, a ajustes subóptimos y a una asignación ineficiente de los recursos productivos, lo que iría en detrimento del crecimiento global de la economía.

Así, siguiendo este planteamiento, las DI son al mismo tiempo inevitables y convenientes. Pretender restringir o incluso regular este proceso impediría aprovechar las oportunidades que brinda la globalización, lo que terminaría por repercutir negativamente en la competitividad de las naciones y en el nivel de vida de sus ciudadanos.

El problema no residiría tanto en la deslocalización ante la intensificación de la competencia, como en las respuestas inadecuadas, defensivas, de las empresas y los gobiernos que impedirían aprovechar los beneficios ofrecidos por la globalización de los mercados (Mankiw y Swagel, 2005). El debate no estaría, pues, en las deslocalizaciones en sí mismas, sino en la insuficiente reestructuración y reorganización de las empresas para responder a las exigencias de los nuevos entornos competitivos y en las rigideces normativas e institucionales que dificultarían la redistribución y la movilidad de los trabajadores.

4.2. Planteamiento más abierto

Este apartado pretende avanzar, siquiera de manera resumida, los componentes más relevantes de una visión crítica de la dinámica deslocalizadora. Dicha visión propone un marco de análisis y reflexión que no necesariamente rechaza, con carácter general y sin más precisiones, los argumentos antes esbozados, pero sí trata de situarlos en otras coordenadas⁵.

⁴ El Instituto Mckinsey, refiriéndose específicamente, al tema de las víctimas de la deslocalización y a las diferentes oportunidades de ocupación que los trabajadores afectados encuentran en la Unión Europa y los Estados Unidos señala como causa más importante el grado de rigidez de las instituciones comunitarias, lo que dificulta la movilidad de la fuerza de trabajo. El resultado de esa rigidez es el encarecimiento del coste de la mano de obra, la prolongación de los períodos de inactividad y la reducción de las tasas de participación. El diagnóstico de este instituto no puede ser más preciso y explícito: “Mixing social and economic policy reduces employment and slows growth” (Mc Kinsey Global Institute, 2004).

⁵ Recuérdese de nuevo que la reflexión se ocupa de la problemática suscitada por las DI en las economías prósperas, omitiéndose, por lo tanto, su impacto en las economías periféricas receptoras del capital foráneo., más controvertido que lo supuesto por la economía convencional.

Se apuesta por una perspectiva metodológicamente abierta que contempla (como no podía ser de otra manera y como de hecho también lo hacen buena parte de los estudios localizados en la economía más convencional) los beneficios y al mismo tiempo los costes. Pero nuestro planteamiento no presupone necesariamente un juego de suma positiva, ni para la deslocalización en sí misma ni para el conjunto de los actores sociales que participan en ella. La evaluación precisa de tales impactos, de un signo u otro, requiere evitar simplificaciones y cualquier juicio a priori (ideológico, en gran medida) sobre el resultado final del proceso.

A la hora de evaluar las consecuencias de las DI, es preciso proceder con cautela pues, como ya se ha mencionado, el proceso deslocalizador es de difícil medición y se dan cita aspectos cuantitativos junto a otros de perfil cualitativo. Sus efectos se despliegan en un conjunto muy heterogéneo de planos como el mercado de trabajo, la cultura empresarial y sindical, la especialización productiva y comercial, la cohesión social, la estabilidad política y las relaciones de poder de mercado. Estos efectos se solapan con los generados por otras dinámicas económicas, como el cambio tecnológico o las políticas de apertura comercial, de mayo calado, sin duda, que el fenómeno deslocalizador.

A) ¿Existe vida fuera del universo deslocalizador?

Un primer interrogante, previo a cualquier otra consideración, se refiere a qué situación habría(n) enfrentado la(s) firma(s) en el caso de no haber realizado la deslocalización (Parker, 2004). Aunque la pregunta, formulada en estos términos, no tiene fácil contestación, pudiendo abrir la puerta a todo tipo de especulaciones, una posible respuesta es que esa empresa no hubiera superado la presión competitiva del entorno o no habría aprovechado las posibilidades brindadas por el mercado internacional, lo que finalmente habría supuesto destrucción de empleo y degradación de los salarios, o incluso habría implicado cierre y expulsión del mercado de la propia empresa.

Siguiendo esta línea de razonamiento, las DI, en la medida en que crean las condiciones para la supervivencia y fortalecimiento de la competitividad de la firma, salvarían todos o una parte de los puestos de trabajo y de los salarios que, en la dinámica inercial, defensiva, se habrían perdido (Bloch, 2005).

Pasando por alto la afirmación -controvertida, como más adelante se verá- de que la reestructuración corporativa auspiciada por las DI tienen efectos beneficiosos sobre el mercado de trabajo, sí conviene precisar que la alternativa a la deslocalización, alternativa que, en realidad, está al alcance de un limitado número de empresas -sobre todo, grandes corporaciones-, no necesariamente es la inercia o las respuestas reactivas y, por eso, insuficientes.

Lo cierto es que el margen de maniobra de las firmas es muy variado, dependiendo de su situación financiera y competitiva, de su propia tradición y cultura empresarial, del entorno institucional en que se desenvuelven y del grado de consenso social alcanzado entre los grupos sociales afectados. De hecho, sobre esta base cabe diseñar y aplicar diferentes estrategias para responder a un mismo desafío (el de la mundialización de los mercados, el de la competencia global creciente),

siendo los resultados cosechados asimismo muy diferentes (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2007).

Aceptando, como no podía ser de otra manera, que la reconversión productiva, en un sentido modernizador, es al mismo tiempo necesaria y conveniente para la empresa y que dicha reconversión, en la medida en que implica una reasignación de los recursos productivos, presenta costes evidentes, cabría perfilar diferentes escenarios donde la reestructuración no pasaría ineludiblemente por la deslocalización, donde podrían encontrarse diferentes engarces con el mercado internacional, beneficiosos para la competitividad de la empresa.

La deslocalización no sería, entre todas las posibles, la solución necesariamente más eficiente desde el punto de vista económico. Un espacio alternativo de reestructuración pasaría por la actuación estratégica y consensuada de los agentes sociales orientada a la creación y consolidación de activos específicos valiosos, disponibles para la firma sólo si mantiene su implantación en el territorio (Berger, 2006). Este escenario queda diluido o simplemente ignorado cuando la reestructuración está gobernada, casi de manera exclusiva, por parámetros financieros y corporativos.

Por supuesto, la empresa deslocalizada espera obtener beneficios de esa decisión, pero también tendrá que prever, anticipar y, en su caso, hacer frente a los costes y a los riesgos de la misma. Más concretamente, la firma que decide trasladar o externalizar sus capacidades productivas debe asumir los costes de transacción – asociados, por ejemplo, a la adquisición a un proveedor externo de un determinado insumo o servicio- e internalizar las incertidumbres derivadas de operar en un entorno económico, cultural e institucional diferente (Broadman, 2005). Algunos estudios, apoyados en la idea de que los beneficios son potenciales y, en consecuencia, no están garantizados a priori, ofrecen un crisol de resultados con fuertes contrastes (Auer, Besse y Méda, 2006). Si los costes resultaran demasiado elevados o se situaran por encima de los inicialmente previstos, se asistiría a un deterioro de la cuenta de resultados; deterioro que, como la experiencia avala con creces, en modo alguno debe interpretarse como que “todos pierden”.

B) ¿Qué estrategias siguen las firmas deslocalizadas?

Supongamos, este es el caso más frecuente, que las firmas deslocalizadas obtienen beneficios en términos netos. Estos beneficios se pueden generar a través de tres canales fundamentales (Görg y Hanley, 2004) (diagramas IV y V).

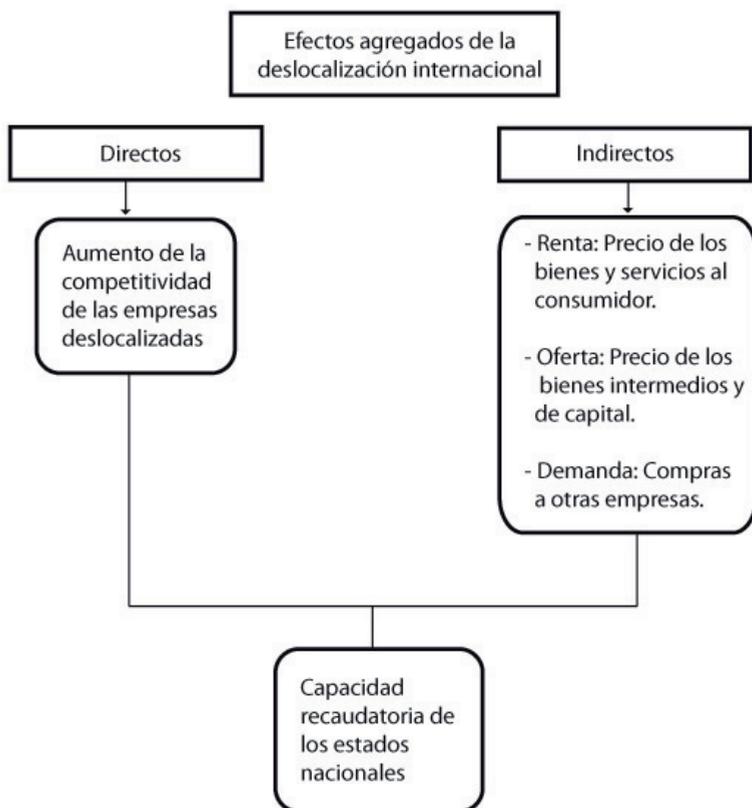
En primer término, debido a la reducción en los costes de producción, tanto laborales como no laborales. Las empresas que trasladan capacidad productiva a otro enclave o subcontratan una determinada actividad con otros establecimientos pueden conseguir unos salarios inferiores a los que deben abonar en su país de origen por la realización de un trabajo similar o una combinación salarios-productividad más favorable.

Dado que buena parte de las DI las llevan a cabo ETNs, estas firmas pueden aprovechar las ventajas –tecnológicas, financieras, organizativas- del grupo y al mismo tiempo beneficiarse de los salarios más bajos del país donde se ubican. Esto vale,

sobre todo, para las subsidiarias, pero también puede referirse a las actividades subcontratadas, dada la capacidad de negociación y presión de las grandes corporaciones⁶.

Al mismo tiempo, la deslocalización habrá permitido un redimensionamiento de la plantilla y, en algunos casos, una renegociación de las condiciones laborales en unos términos favorables para los intereses de las empresas. Con la deslocalización, en fin, las firmas podrán disponer de diferentes insumos intermedios –tanto bienes como servicios- a un coste inferior al que tendrían que soportar en su propio mercado.

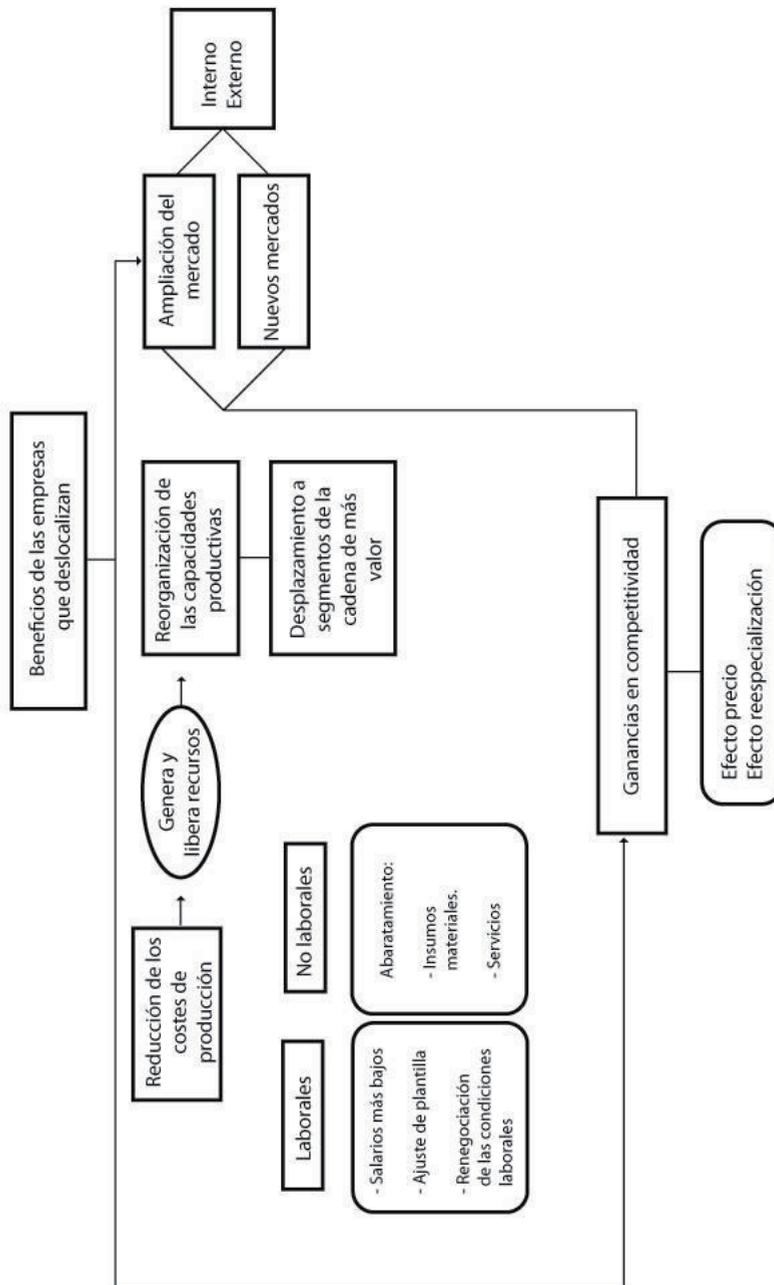
Diagrama IV. Efectos agregados de las deslocalizaciones internacionales.



Fuente: Elaboración propia.

⁶ A modo de ejemplo, el Instituto McKinsey señala que la subsidiaria de Ford en Bahía (Brasil) opera con similares parámetros tecnológicos y exigencias de calidad que el resto de las plantas de la empresa (Farrel, Laboissiere et al., 2005).

Diagrama V. Beneficios de las empresas que deslocalizan



Fuente: Elaboración propia.

Una segunda fuente de ganancias se encuentra en la redistribución de los recursos productivos hacia actividades de más valor, en las que se reforzaría la especialización de la firma ofreciendo bienes y servicios a precios más altos o suministrados con niveles de productividad más elevados, en mercados segmentados y diferenciados. Esta reorganización se vería facilitada por los recursos liberados o generados por el abaratamiento de los costes.

Finalmente, las ganancias de la empresa pueden verse acrecentadas por la ampliación del mercado –tanto interno como externo- fruto de un doble efecto precios y reestructuración. La mejora en la competitividad derivada del abaratamiento de los costes y de la modernización de sus capacidades productivas podría tener una incidencia positiva en las ventas domésticas así como en las exportaciones – insumos materiales, intangibles, bienes de equipo-, tanto en el país que recibe la inversión o el acuerdo de subcontratación como en otras economías a las que se podría acceder con más facilidad desde la nueva implantación, creando plataformas globales de aprovisionamiento. En este escenario, la firma dispondría de recursos suplementarios para fortalecer sus capacidades tecnológicas y organizativas, aumentando de este modo sus ingresos.

En términos agregados, la combinación de estos tres efectos –renta, oferta y demanda-, junto al directamente asociado a la deslocalización, al generar nuevo valor, podría contribuir a la mejora de la capacidad recaudatoria de los estados nacionales.

Un aspecto importante a la hora de evaluar el impacto real de las DI es saber si la firma que deslocaliza decide clausurar sus actividades –por ejemplo, una transnacional que se propone cerrar su subsidiaria en el país y trasladarla a otro enclave o reorganizar sus capacidades productivas en el interior del grupo-, o, por el contrario, mantiene o reestructura una parte de la cadena de creación de valor.

Obviamente, en el primer caso, aunque la firma se fortalezca financiera y productivamente fruto de la reestructuración, los beneficios cristalizarán fuera de las fronteras del país y, en esa medida, los efectos potencialmente positivos para la economía que padece la deslocalización derivados de esa situación tan sólo serían laterales o incluso predominarían los negativos.

Debe repararse, en este sentido, que las ETN –en toda su amplia gama de eslabones productivos, tecnológicos, financieros y comerciales- se configura como una estructura jerárquica –estructura que es, asimismo, visible en las redes en las que participa-, en el seno de las cuales operan mecanismos competitivos que son tomados en consideración a la hora de decidir el emplazamiento de los activos. Se entiende, con esta perspectiva, que estas firmas, a la hora de plantear la reorganización de sus plantas, tiendan a privilegiar los países donde reside la matriz o donde se encuentran los enclaves de mayor valor estratégico.

Igualmente, debe tenerse en cuenta que cuando las empresas conservan alguna actividad dentro de la economía afectada por la deslocalización, es decisivo examinar las características de dicha actividad; esto es, su perfil tecnológico, la capacidad de generación de valor añadido, la propensión exportadora e importadora, su contenido en empleo, tanto en cantidad como en calidad y la política de rentas practicada.

El hecho de que, finalmente, la firma obtenga los resultados esperados con las deslocalizaciones no cierra el debate; al contrario, abre las puertas a un interrogante fundamental para explorar las consecuencias de las mismas: ¿Cómo se distribuyen los beneficios y las ganancias de productividad dentro y fuera de la misma? Un balance sobre las consecuencias de los procesos de DI debe considerar, junto a la eventual riqueza generada y el incremento de los beneficios obtenidos con la deslocalización, la distribución de los mismos entre los agentes que intervienen en esos procesos o se ven afectados por ellos (Palley y Fouquin, 2006).

Son frecuentes los estudios que, sin mediar explicación alguna, prescinden directamente de esta perspectiva, acaso porque, de manera implícita, se acepta que los intereses de los accionistas, directivos, gestores y trabajadores se funden (y se confunden) en la empresa. De modo que los beneficios que puede obtener ésta –por ejemplo, trasladando activos a un país de bajos salarios- se convierten de manera automática en beneficios de todos los que la componen.

Abordar este asunto, sin darlo por establecido a priori, significa abrir una “caja negra” donde, además de la dificultad para obtener datos precisos, cabe impugnar como apriorístico el planteamiento de que convergen los intereses de los diferentes colectivos en una suerte de juego de suma positiva. Lejos de una visión tan ideológica, cabe imaginar diferentes escenarios, cuya materialización dependerá, entre otras cosas, de la estrategia de la firma, de los efectos difusores o contractivos de la deslocalización y, muy especialmente, de la capacidad de negociación y de presión de los actores sociales en presencia.

En gran medida, el efecto final de la dinámica deslocalizadora será muy distinto dependiendo del reparto de los eventuales beneficios entre los accionistas, en forma de dividendos o aumento de las reservas y del valor de la empresa, los gestores y directivos de la misma, en forma de primas, retribuciones y mayor capacidad de decisión, los intermediarios, en forma de comisiones y los trabajadores que conservan su empleo, en forma de salarios y nuevas condiciones de trabajo.

Como sucede en el conjunto de la actividad económica, las relaciones asimétricas presiden el proceso de reparto de las ganancias. Las DI forman parte de una dinámica de internacionalización de los mercados y de los procesos productivos donde los diferentes grupos sociales ocupan una posición desigual, configurando, de este modo, un escenario profundamente desnivelado.

La asimétrica posición del capital y del trabajo en la globalización sitúa al primero en inmejorables condiciones para acceder a las ventajas (potenciales) de la reorganización empresarial, transformando estas ventajas en beneficios y dividendos. Contribuye a reforzar esta asimetría que el objetivo de la competitividad –interpretada, cada vez más, en clave corporativa y financiera y gobernada por el mercado- no sólo está en el centro de las estrategias empresariales sino que ocupa un lugar prominente a la hora de orientar la intervención de los agentes sociales, incluidas las administraciones públicas. Este objetivo, interpretado de esta manera, se ha incorporado a la negociación entre las partes sociales, ha sido aceptado por organizaciones sindicales cuya trayectoria ha sido una referencia para los trabajadores y ha abierto la posibilidad de modificar aspectos sustanciales del contrato labo-

ral sobre el cual se había edificado buena parte del consenso social de las décadas posbélicas.

Los capitales pueden eludir las regulaciones impuestas por los Estados nacionales y acceder en mejores condiciones a los factores de producción globales. Frente a la creciente movilidad del capital, que se articula cada vez más en un espacio transnacional (Grabbe, 2002), se reduce el margen de intervención y de presión de los trabajadores y se modifican en aspectos fundamentales, en perjuicio de los trabajadores, los espacios de interlocución social y negociación colectiva.

En concreto, la empresa cuenta, por lo general, con un amplio margen de manobra. Al contrario, con algunas excepciones, los trabajadores afectados y sus representantes han ocupado un papel relativamente periférico, con muy limitada capacidad de intervenir, influir y, mucho menos, frenar las deslocalizaciones, enfrentándose la mayor parte de las veces a una política de hechos consumados (Banyuls, Cano et al., 2007).

Un claro exponente de esta asimetría es que un número creciente de empresas ha esgrimido su posible deslocalización como elemento de presión en la negociación colectiva. La posibilidad de trasladar la firma o parte de sus actividades fuera de las fronteras nacionales no siempre se ha materializado en un cierre efectivo pero, en numerosas ocasiones, ha contribuido a renegociar a la baja las condiciones y la retribución del empleo. Los trabajadores amenazados por la deslocalización o los que se mantienen en los establecimientos y actividades no deslocalizados pueden llegar a aceptar, a cambio del mantenimiento de sus empleos, reducciones de los salarios, incrementos del número de horas anuales trabajadas o un empeoramiento en las condiciones de trabajo.

Esta misma asimetría está en la base de que los mecanismos de *spillover* recogidos en el diagrama V funcionen de manera limitada y con importantes sesgos, describiendo un panorama muy alejado de los automatismos sugeridos por algunos estudios.

Son dos los límites más importantes para que el abaratamiento de los costes y los recursos liberados y generados como consecuencia de esa mejora se traduzcan en un fortalecimiento productivo de la firma: a) cuando los equipos directivos y los grupos accionariales con posiciones críticas en la empresa, incapaces de superar una perspectiva de corto plazo y atrapados en una lógica financiera capturan una parte significativa de las mejoras cosechadas en la productividad laboral; b) cuando, ante la ausencia de una estrategia de puesta en valor de las capacidades productivas, los beneficios obtenidos de la reestructuración se destinan a actividades que conectan con las exigencias de valorización impuestas desde los mercados financieros. Ambas restricciones operan en una dirección similar a la hora de evaluar el impacto de las DI sobre el conjunto de la actividad económica.

C) Creación o destrucción de empleo. Aumento o reducción salarial

En la globalización, en general, y en las estrategias deslocalizadoras, en particular, el empleo y los salarios se han convertido, merced a la debilidad de los trabaja-

dores y de sus organizaciones sindicales y de las instituciones reguladoras, en la principal variable de ajuste (Pedersini, 2006).

A menudo se señala que los empleos creados fuera de las fronteras nacionales, en el lugar de destino de la empresa que se deslocaliza, en realidad no se habrían generado en el país de procedencia de la firma, pues los trabajadores que se sitúan en esos tramos de cualificación no habrían aceptado los salarios pagados a los foráneos. Esos puestos de trabajo no serían tanto el fruto de la destrucción de empleos domésticos como nuevas ocupaciones, de las que se beneficiarían los países menos desarrollados.

Este planteamiento contiene de manera implícita una insinuación: el mercado de trabajo de los países ricos debe tomar cada vez más como referencia la combinación salarios-productividad que las empresas deslocalizadas encuentran en las economías menos desarrolladas o en las subsidiarias que operan desde estos enclaves. Como quiera que el salario se fija en unas determinadas condiciones legales e institucionales, el debate, situado en esos parámetros, nos lleva a lo que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) denomina como “trabajo decente”, esto es, empleo que se sustenta en el reconocimiento de derechos y en el desempeño del trabajo en condiciones dignas.

Uno de los “nudos gordianos” a la hora de ofrecer un balance global sobre las DI es su impacto sobre el empleo. Debido a la ausencia de estadísticas específicas y fiables sólo se dispone de datos aproximados sobre los puestos de trabajo comprometidos por las deslocalizaciones. La imprecisión es aún mayor cuando se repara en el empleo indirecto afectado.

De cualquier modo, está fuera de toda duda que las DI implican, por definición, cuando menos a corto plazo, destrucción de puestos de trabajo en los países y regiones donde se localizaban previamente las empresas que deciden desplazarse a otro territorio: cierre de plantas de los establecimientos que promueven la deslocalización, empresas proveedoras que, arrastradas por la decisión del fabricante, se ven asimismo abocadas a deslocalizar sus actividades, y establecimientos que permanecen en el país o localidad y experimentan una contracción de sus mercados al emigrar sus principales y, en algunas ocasiones, únicos clientes.

Si se contempla el proceso en clave macroeconómica, la contracción de la demanda –derivada tanto del aumento del desempleo como de la incertidumbre sobre su mantenimiento en el futuro- y la pérdida de tejido productivo –con la consiguiente desvertebración de aquellos territorios en los que se localizaban las empresas que han migrado a otros espacios- tendrán, asimismo, un efecto variable pero adverso sobre la dinámica ocupacional.

Llegados a este punto, conviene formular sendas precisiones al respecto del empleo destruido como consecuencia de las DI. La primera es que tanto la información disponible sobre el empleo afectado por las mismas como las previsiones sobre desplazamientos futuros de puestos de trabajo a otros países deben ponerse en relación con la magnitud de los flujos laborales y con el conjunto de empleos de nueva creación que se contabilizan cada año en una economía.

Desde esta perspectiva, el impacto de las deslocalizaciones sería relativamente reducido, siendo superado con mucho por la magnitud del empleo creado/destruido por otros procesos de reestructuración que no implican necesariamente traslado de capacidad productiva (Scheve y Slaughter, 2002; Banyuls y Lorente, 2008). El proceso de cambio tecnológico, por ejemplo, tendría una repercusión sobre el volumen de empleo demandado por el conjunto de la actividad económica (y también sobre el salario percibido por los trabajadores) muy superior a la generada por las DI (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions., 2007; Amiti y Wei, 2004).

De cualquier modo, todo ello debe matizarse pues dependiendo de la delimitación y evaluación del proceso deslocalizador se obtendrán cifras de empleo muy distintas; además, si el análisis se concreta en actividades y regiones específicas encontraríamos un impacto sobre el volumen de puestos de trabajo afectados sensiblemente superior.

La segunda puntualización es que, al mismo tiempo que se destruyen puestos de trabajo, las DI podrían contribuir a la creación o al mantenimiento y consolidación del empleo ya existente. Básicamente, por dos vías: a) la mejora de la posición competitiva de la firma implicada en la deslocalización, y b) por el efecto de arrastre positivo que pudiera tener la reestructuración de esa firma sobre otros establecimientos.

En el apartado anterior ya se han apuntado algunas reservas sobre la relación (automática) entre deslocalización y el aumento de la competitividad asociado al fortalecimiento productivo de la firma. Señalemos ahora que, precisamente, la internacionalización del tejido empresarial exige que el crecimiento de la firma se nutra, cada vez más, de mejoras en la productividad del trabajo, dejando poco margen para la creación de puesto de trabajo.

Partiendo de los argumentos anteriores, cabe preguntarse si los empleos que desaparecen como consecuencia de la reorganización empresarial son reabsorbidos y si la reestructuración propiciada por las deslocalizaciones crea las condiciones para que aparezcan nuevos puestos de trabajo. Interrogantes que abren sendos ámbitos de reflexión y de investigación, pero que en modo alguno pueden zanjarse con la afirmación de que el mercado reemplaza –de manera automática y en condiciones de mayor eficiencia- los recursos laborales afectados por las deslocalizaciones.

El primero de esos interrogantes nos lleva a analizar si los recursos laborales “liberados” encuentran un espacio para ser reocupados. En este sentido, no se trata sólo de averiguar si las DI crean finalmente puestos de trabajo, sino si las personas directamente afectadas, perjudicadas, por la deslocalización, las que pierden su empleo, encuentran otras posibilidades de inserción en el mercado laboral.

El análisis debe centrarse no sólo en el interior de la empresa sino también en la posibilidad de ofrecer empleos a los que los han perdido en otros establecimientos de la misma industria o en otros sectores de la economía. Se trata, en suma, de averiguar si se asiste a –y si están creadas las condiciones para- una redistribución intra o interindustrial de la fuerza de trabajo, o si, por el contrario, los trabajadores

permanecen desempleados o abandonan el mercado laboral; y en el caso de que se dé dicha redistribución, en que condiciones son recolocados.

Como es fácil de comprender, las consecuencias para los colectivos implicados y para el conjunto de la actividad económica son muy distintas, dependiendo del escenario que finalmente predomine. Los que pierden su ocupación pueden así encontrar nuevos empleos –y nuevas condiciones en los que desempeñarlos–, pero también pueden permanecer un largo período alejados de los circuitos productivos o incluso fuera de la población activa, con el consiguiente deterioro en las destrezas y cualificaciones y pérdida de contactos. Las experiencias son, en este sentido, muy dispares entre Europa, y en cada uno de los países europeos, y Estados Unidos. Mientras que en este país se encuentra un nuevo puesto de trabajo con relativa facilidad, en los países comunitarios un alto porcentaje de los afectados por las deslocalizaciones no son reemplazados o lo son una vez transcurrido un dilatado período de tiempo (Burke, Epstein y Choi, 2004).

Por lo general, los recursos laborales “liberados” no encuentran un espacio para ser reocupados en la empresa que ha acometido la reestructuración, aún cuando el balance global de ésta haya sido un éxito en términos financieros y competitivos. En ausencia de otros factores, como planes de formación específicos y acuerdos sociales negociados, las exigencias de productividad y cualificación representan, como antes se mencionó, importantes restricciones para la reocupación de los trabajadores afectados (Bjerring, 2006).

El segundo interrogante plantea si la reestructuración de las empresas implicadas en la DI ha facilitado el redespigüe de sus capacidades productivas y, lo más importante para el tema que nos ocupa, si ello ha tenido una repercusión en el nivel de empleo: a) ¿se han mantenido puestos de trabajo que, de otra manera, hubieran sido destruidos?, y b) ¿se han creado nuevas ocupaciones y de más calidad al situarse la firma en segmentos de la cadena de valor más sofisticados (cuando esto se ha producido), que, por esa razón, podrán soportar en condiciones más favorables entornos abiertos y competitivos?. Teniendo en cuenta de nuevo la existencia de muy diversas experiencias al respecto y limitados por la escasez de la información disponible, se parte de la hipótesis de que nada asegura –ni, por supuesto, está predeterminado– que el balance global puestos de trabajo destruidos/creados ofrezca un saldo neto favorable, ni que el nuevo empleo sea de más calidad que el perdido (Neil y Lawrence, 2004).

En lo que concierne a los salarios, la primera pregunta a plantear es qué sucede con los ingresos de los trabajadores afectados por los procesos deslocalizadores que consiguen un nuevo puesto de trabajo en la empresa o en otra firma, en el mismo sector o en otro diferente. También sería necesario conocer la evolución de la remuneración de aquellos trabajadores que han conservado su empleo o que han encontrado una nueva ocupación fruto de la reorganización/expansión de las actividades de la firma.

Al igual que acontece con el empleo, la pérdida de capacidad productiva asociada a las DI va acompañada, generalmente, de una merma en los salarios. Buena parte de la evidencia empírica disponible sugiere que la pérdida de empleos provo-

cada por la deslocalización se desarrolla en paralelo a pérdidas de cualificación laboral y, en el mejor de los casos, cuando los trabajadores afectados encuentran un nuevo puesto de trabajo, con una disminución (duradera e importante) de rentas salariales. En el caso de aquéllos que encuentran una nueva ocupación, a menudo lo hacen en actividades en las que reciben un salario inferior al que percibían anteriormente; sobre todo cuando el empleo se sitúa en otra industria o sector de la actividad económica (Levy, 2007).

Pero, al mismo tiempo, la reestructuración de las empresas y el reforzamiento de su especialización en parcelas de la cadena de valor de mayor calado estratégico podrían implicar, al menos en teoría, salarios más elevados; salarios que también aumentarían si la población trabajadora, como consecuencia de las DI, puede acceder a un surtido de bienes y servicios a un precio más reducido, sin que ello suponga un deterioro de la calidad, lo cual supondría un aumento de los salarios reales.

Nada asegura, por supuesto, que los puestos de trabajo creados o salvados tengan remuneraciones más elevadas que los destruidos, ni que los trabajadores afectados por el proceso de relocalización y subcontratación que encuentren una nueva ocupación percibirán salarios mejores que los que recibían anteriormente; sobre todo en un escenario donde los avances en la productividad del trabajo no van de la mano de progresos similares en los salarios y donde se extienden los patrones de empleo precario.

De hecho, parece claro que las DI están teniendo un efecto redistributivo, en el sentido de aumentar la desigualdad (en la misma dirección, aunque probablemente, no con la misma intensidad, que el comercio internacional o el cambio tecnológico), contribuyendo de este modo a la reducción de la parte de las rentas salariales en el ingreso total (Blum, 2006). Como quiera que la desigualdad podría estar penalizando, sobre todo, a los trabajadores que exhiben menor nivel de cualificación, las DI contribuirían asimismo al aumento del *gap* que separa a los trabajadores como consecuencia de sus dispares niveles de productividad y formación (Nelson, 2005; Guscina., 2006).

5. Bibliografía

- Aiginger, K. (2005). Towards a New European Model of a reformed Welfare State: An alternative to the United States Model, Economic Survey of Europe, N° 1, Economic Commission for Europe, Ginebra.
- Alonso, J.A. (2007). Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa, Información Comercial Española, 838, septiembre - octubre.
- Amiti, M. y Wei, S. (2004). Fear of service outsourcing: Is it justified? Centre for Economic Policy Research, N° 10808, octubre.
- Aubert, P. y Sillard, P. (2005). Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française, Direction de 3^{es} Études et Synthèses Économiques, G 03,

- http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/docs_doc_travail/g2005-03.pdf .
- Auer, P., Besse, G. y Méda, D. (2006). *Offshoring and the internationalization of employment. A challenge for a fair globalization?* International Labour Organization. Ministère de l'emploi, de la cohésion sociales et du logement, Ginebra.
- Baldwin, R. (2006). Globalisation: The great unbundling(s), Prime Minister Office. Economic Council of Finland, 20, septiembre, Url: en: http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyo-kokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/artikkelit/Baldwin_06-09-20.pdf .
- Banyuls, J., Cano, E., Lorente, R., Recio, A. y Sánchez, A. (2007) Análisis de las estrategias de internacionalización en el sector de componentes del automóvil: los casos de empresas con capital de diferentes países de procedencia, Universidad de Valencia. Federación Minerometalúrgica de Comisiones Obreras, Febrero.
- Banyuls, J. y Lorente, R. (2008). La industria del automóvil en España: reorganización de la cadena de valor y gestión laboral, XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, Url: en: http://www.ucm.es/info/ec/ecocri/cas/Lorente_Banyuls.pdf .
- Benaroya, F. (2005). "Le point sur... les délocalisations", en *Désindustrialisation, délocalisations*, L. Fontagné y J. Lorenzi (Eds), La Documentation Française, París.
- Berger, S. (2006). *Made in monde*, Éditions du Seuil, Francia.
- Bhagwati, J., Panagariya, A. y Srinivasan, T.N. (2004). The muddles over outsourcing, *The Journal Economic Perspectives*, Otoño.
- Bjerring, K. (2006). Productivity impacts of offshoring and outsourcing: A review, OECD Directorate for Science, Technology and Industry.
- Blinder, A.S. (2006). Offshoring: The next industrial revolution?, *Foreign Affairs*, Marzo - Abril.
- Bloch, L. (2005). Impact et mesure des délocalisations, Rapport de la Cpci. Url: http://www.industrie.gouv.fr/observat/bilans/bord/cpci2005/cpci2005_doss2.pdf.
- Blum, R. (2006). Restructuration et rationalisation, une constante de l'industrie automobile depuis trente ans, Les dossiers sectoriels de la mondialisation. Education ouvrière.
- Broadman, H. (2005). From disintegration to reintegration Eastern Europe and the former Soviet Union in international trade, World Bank, Washington D.C., Url: http://www.cfr.org/publication/9789/world_bank_report.html .
- Brunel, C. (2006). *Les délocalisations*, Rapport d'information. Commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire, Paris.
- Burke, J., Epstein, G. y Choi, M. (2004). Rising foreign outsourcing and employment losses in U.S. manufacturing, 1987-2002, *Political Economy*, Working Paper Series, número 89, Research Institute. University of Massachusetts Amherst.

- Cadarso, M.A., Gómez, N., López, L.A. y Tobarra, M.A. (2006). Outsourcing to CEE countries and industrial employment: The case of Spain 1993-2003, VIII Reunión de Economía Mundial, Universidad de Alicante, Abril. Url:
<http://altea.daea.ua.es/ochorem/comunicaciones/MESA5COM/CardarsoGomezLopez.pdf>.
- Coe, D.T. (2008). Jobs on another shore, Finance & Development, marzo.
- Cuervo, A. (2006). Outsourcing y deslocalización: Elementos de búsqueda de la ventaja competitiva, en *Claves de la economía Mundial*. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid.
- Drezner, D.W. (2004). The outsourcing bogeyman, Foreign Affairs, Mayo, Junio,
<http://www.foreignaffairs.org/20040501faessay83301/daniel-w-drezner/the-outsourcing-bogeyman.html>.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2007). Restructuring and employment in the EU: The impact of globalisation.
<http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef07682.htm>
- Falk, M.y Wolfmayr, Y. (2005). Employment effects of trade in intermediate inputs with the EU Member States and Asia, *Aussewirtschaft*, N° 60, diciembre.
http://www.wifo.ac.at/Martin.Falk/Falk_Wolfm%202005.pdf.
- Farrel, D., Laboissiere, M., Rosenfeld, J. y de Segundo, C. (2005). The emerging global labor market: The demand for offshore talent in automotive services, McKinsey Global Institute, Junio.
- Feenstra, R.C. (2007). Globalization and its impact on labor, Vienna Institute for International Economic Studies, 8 de febrero.
http://www.wiiw.ac.at/pdf/gel_feenstra.pdf.
- Feenstra, R.C. y Hanson, G.H. (1996). Globalization, outsourcing and wage inequality, National Bureau of Economic Research, Working Paper 5424, enero.
- Fontagné, L. y Lorenzi, J. (2005). *Désindustrialisation, délocalisations*, La Documentation Française, París.
- Geishecker, I. (2006). Does outsourcing to Central and Eastern Europe really threaten manual workers' job in Germany?, *The World Economy*, 29, N° 5, mayo.
- Gereffi, G. (2001). Beyond the producer-driven/buyer-driven dichotomy, *IDS Bulletin*, Vol. 32, N° 3.
<http://www.catie.ac.cr/econegociosagricolas/BancoMedios/Documentos%20PDF/beyond%20the%20producer-driven.pdf>.
- Görg, H. y Hanley, A. (2004). International outsourcing, foreign ownership, exporting and productivity: An empirical investigation with plant level data, Institute for the Study of Labor, octubre.

- Grabbe, H. (2002). The Copenhagen deal for enlargement, Centre for European Reform, Diciembre. <http://www.cer.org.uk> .
- Grossman, G.M. y Rossi-Hansberg, E. (2006). The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore, Mimeo. <http://www.kc.frb.org/PUBLICAT/SYMPOS/2006/PDF/Grossman-Rossi-Hansberg.paper.0728.pdf> .
- Guscina, A. (2006). Effects of globalization on labor's share in national income, International Monetary Fund Working Papers, N° 294, Diciembre. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06294.pdf> .
- Haahr, J.H., Hansen, M.E. y Andersen, T. (2006). Restructuring in Europe, Danish Technological Institute. http://www.teknologisk.dk/_root/media/23771_Final%20Report%20to%20Web.pdf
- Haque, I. (2004). Globalization, neoliberalism and labour, Discussion Papers, N° 173, Julio, United Nations Conference on Trade and Development, N° 173. http://www.unctad.org/en/docs/osgdp20047_en.pdf
- Hunya, G. y Sass, M. (2005). Coming and going: gain and losses from relocations affecting Hungary, WIIW Research Reports, N° 323.
- Husson, M. (2007). La défi des délocalisations en Europe, Jornada sobre Política industrial y deslocalización en el País Vasco, Bilbao, Septiembre,
- International Monetary Fund (2007). The globalization of labour, IMF, Washington D.C., Abril, Url: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/pdf/c5.pdf> .
- Iranzo, S. (2005). "Inversión extranjera neta ¿merece una valoración negativa su evolución reciente?", Boletín Económico de ICE, N° 2857, del 3 al 9 de octubre. <http://www.revistasice.com/Estudios/Documen/bice/2857/BICE28570201.PDF#search=%22iranzo%20Inversi%C3%B3n%20extranjera%20neta%20%C2%BFmerece%20una%20valoraci%C3%B3n%20negativa%20su%20evoluci%C3%B3n%20reciente%3F%22>.
- Jones, R., Kierzkowski, H. y Lurong, C. (2004). What does the evidence tell us about fragmentation and outsourcing? Graduate Institute of International Studies, N° 09 <http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2005-3/conference-2005-3-papers/Jones,%20Kierzkowski%20&%20Chen.pdf> .
- Kilvits, K. y Purju, A. (2005). Structure of public governance institutions and their impact on delocalisation of labour-intensive industries, TUTWPE, N° 130. http://deephthought.ttu.ee/majandus/tekstid/TUTWPE_05_130.pdf.
- Kirkegaard, J.F. (2005). Outsourcing and offshoring: Pushing the European model over the hill, rather than off the cliff! Institute for International Economics, Marzo. <http://www.iie.com/publications/wp/wp05-1.pdf#search=%22Outsourcing%20and%20offshoring%3A%20Pushing%20the%20European%20model%20over%20the%20hill%2C%20rather%20than%20off%20the%20cliff!%22> .

- Konings, J. y Murphy, A.P. (2003) Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals, Centre for Transition Economics, ICOS Discussion Papers, Katholieke Universiteit LeuvenL. URL: <http://www.ecb.int/events/pdf/conferences/lmw/Konings.pdf> .
- Langille, B.A. (2006) Better governance of the internationalization of employment, en *Offshoring and the internationalization of employment. A challenge for a fair globalization?*, eds. P. Auer, G. Besse y D. Méda (Eds), International Labour Organization. Ministère de l'emploi, de la cohésion sociales et du logement, Ginebra.
- Lazonick, W. y O' Sullivan, M. (2000) Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance, *Economy and Society*, Vol. 29, N° 1, febrero. <http://faculty.insead.edu/Lazonick/papers/maximizing%20shareholder%20value.pdf>.
- Levy, D.L. (2007). Political contestation in global production networks, Special Topic Forum on International Management. Critique and New Directions. <http://www.lancs.ac.uk/fass/events/changingcultures/docs/sem3/Levy%20AMR%202007%20Contested%20GPNs.pdf>
- Luengo, F. (2004). El mercado de trabajo en los países de la ampliación de la Unión Europea, ¿factor de cohesión social?, *Sistema*, N° 182, septiembre.
- Luengo, F. y Álvarez, N. (2009). Impact of International Offshoring on the labour market. A reflection on the conceptual and methodological aspects., *Papeles de Europa*, N°. 18. <http://revistas.ucm.es/portal/modulos.php?name=Revistas2&id=PADE>.
- Mankiw, N.G. y Swagel, P. (2005). The politics and economics of offshore outsourcing, AEI Working Paper, N° 122, Diciembre, American Enterprise Institute for Public Policy Research. http://www.aei.org/docLib/20051208_WP122.pdf .
- Mann, C.L. (2003). Globalization of IT services and white collar jobs: The next wave of productivity growth, *International Economics Policy Briefs*, N° PB 03-11. diciembre, Url: en: <http://www.iie.com/publications/pb/pb03-11.pdf> .
- Mc Kinsey Global Institute (2004). Can Germany win from offshoring? McKinsey & Company, julio, Url: en: <http://www.mckinsey.com/mgi/publications/germanoffshoring.asp> .
- Mc Kinsey Global Institute (2003). Offshoring: Is it a win-win game? McKinsey & Company, agosto. http://hei.unige.ch/~baldwin/ComparativeAdvantageMyths/IsOffshoringWinWin_McKinsey.pdf
- Morcos, J. (2003). International Subcontracting versus delocalisation. A survey of the literature and case studies from the SPX network, United Nations Industrial Development Organization, Viena. http://www.unido.org/file-storage/download/?file_id=18187 .

- Moreau, M. (2006). The internationalization of employment and the debate about offshoring in France: Legal perspectives, en *Offshoring and the internationalization of employment. A challenge for a fair globalization?*, P. Auer, G. Besse y D. Méda (Eds), International Labour Organization. Ministère de l'emploi, de la cohésion sociales et du logement, Ginebra .
- Mouhoud, E. (2006). *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La Découverte. Collection Repères, Paris.
- Muñoz, M. (2006). ¿Se están deslocalizando los servicios extranjeros en España? Series Documentos de Trabajo, N° 1, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá. <http://www.iaes.es/publicaciones/Dt1-06-esp.pdf>
- Myro, R. (2008). Deslocalización y empleo en la Comunidad de Madrid, Comunidad de Madrid; Fundación Instituto Universitario de Investigación José Ortega y Gasset, Madrid, .
- Myro, R. y Fernández-Otheo, C.M. (2005). Los mitos de la deslocalización, Foreign Policy Edición Española, Octubre-Noviembre. http://www.fp-es.org/oct_nov_2004/story_5_20.asp.
- Neil, M. y Lawrence, R.Z. (2004). What happened to the great US job machine? The role of trade and electronic offshoring, *Brooking Papers on Economic Activity*, 2, septiembre. <http://ksghome.harvard.edu/~RLawrence/BPEA%20Baily-Lawr%20Oct%208%20clean.pdf> .
- Nelson, D. (2005). Outsourcing and the political economy of globalization: A discussion note, Center for Globalization and Governance of Princeton University, 28-30 de abril. <http://www.wws.princeton.edu/cgg/conferences/globalization/papers/nelson.pdf>.
- OECD (2005). Trade-adjustment cost in OECD labour markets: A mountain or a molehill? *OECD Economic Outlook*, Capítulo 1, Junio. <http://www.oecd.org/dataoecd/8/28/35482437.pdf> .
- Palley, T.I. y Fouquin, M. (2006). Trade, employment and outsourcing: Some observations on US-China economic relations, en *Offshoring and the internationalization of employment. A challenge for a fair globalization?*, P. Auer, G. Besse y D. Méda (Eds), International Labour Organization. Ministère de l'emploi, de la cohésion sociales et du logement, Ginebra, .
- Palley, T.I. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters, Working Paper N° 525, The Levy Economics Institute of Bard College. http://www.levy.org/pubs/wp_525.pdf
- Parker, A. (2004). Two-speed Europe: Why 1 million jobs will move offshore, *Forrester*, 18 de agosto, .

- Pedersini, R. (2006). Relocation of production and industrial relations, European Industrial Relations Observatory on-line, Febrero.
<http://eurofound.europa.eu/eiro/2005/11/study/tn0511101s.html> .
- Pilat, D., Cimper, A., Olsen, K. y Webb, C. (2006). The changing nature of manufacturing in OECD economies, OECDSTI Working Papers Series, URL:
<http://www.oecd.org/dataoecd/44/17/37607831.pdf> .
- Ricart, J.E. y Agnese, P. (2006). El Offshoring en España. Causas y consecuencias de la deslocalización de servicios, IESE Business School. Centro Anselmo Rubiralta de Globalización y Estrategia. Universidad de Navarra, Noviembre.
- Rüdiger, K. (2007). Offshoring, a threat for the UK's knowledge jobs? The Work Foundation, junio.
http://www.theworkfoundation.com/assets/docs/publications/193_ke_offshoring.pdf
- Savona, M. y Schiattarella, R. (2004). International relocation of production and the growth of services: The case of the Made in Italy industries, Transnational Corporations, 13, N° 2, agosto.
- Scheve, K. y Slaughter, M.J. (2002). Economic insecurity and the globalization of production, Tuck School of Business at Dartmouth, N° 03-09, noviembre.
<http://www.nber.org/papers/w9339.pdf> .
- Schultze, C.L. (2004). Offshoring, import competition and the jobless recovery, The Brookings Institution, Agosto.
http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2004/0622business_schultze/20040622.pdf
- Storrie, D. (2006). Restructuring and employment in the EU: Concepts, measurement and evidence, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Luxemburgo.
<http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2006/38/en/1/ef0638en.pdf> .
- Sturgeon, T., van Biesebroeck y Gereffi, G. (2008): Value chains, networks, and clusters: Refraining the global automotive industry, IPC Working Paper, N° 2, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology.
- Tomiura, E. (2004). Foreign outsourcing and firm-level characteristics: Evidence from Japanese manufacturers, Discussion Paper Series, N° 64, Diciembre, Institute of Economic Research.
<http://hi-stat.ier.hit-u.ac.jp/research/discussion/2004/pdf/D04-64.pdf>
- Torrens, L.L. y Gual, J. (2005). El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea, IEDE Business School-Universidad de Navarra, Febrero.
- United Nations Conference on Trade and Development (2007). Global imbalances and destabilizing speculation, en *Trade and development report, 2007* UNCTAD, United Nations, New York.

Van Welsum, D. y Reif, X. (2005). Potencial offshoring: Evidence from selected OECD countries, OECD DSTI-ICCP, Julio, en:
http://www.brookings.edu/es/commentary/journals/tradeforum/2005btf_welsum.pdf#search=%22van%20Welsum%20Evidence%20from%20selected%20OECD%20countries%22 .