

¿QUIÉN TEME A LA DESLOCALIZACIÓN?

“La deslocalización internacional es un juego de suma positiva en el que, finalmente, todos los participantes ganan”. Con diferentes énfasis y matices, éste es el argumento esencial de quienes rechazan todo tipo de regulación que intente limitar la libertad de las empresas para abandonar el país en el que se ubican y relocalizarse en cualquier otro que convenga a sus objetivos e intereses. Desde esa perspectiva, sólo los mercados deberían decir la última palabra en materia de localización empresarial, ya que cualquier intervención reguladora impediría a las empresas aprovechar las oportunidades que brinda la globalización y terminaría por repercutir negativamente en la competitividad de las naciones y en el bienestar de sus ciudadanos.

Vista así, la deslocalización no debería atemorizar a nadie. El peligro real no residiría tanto en la creciente capacidad de movilidad internacional del capital productivo y comercial como en las respuestas inadecuadas, proteccionistas o defensivas, de empresas y gobiernos, que impiden transformar en beneficios, competitividad y modernización las nuevas posibilidades de localización, la nueva demanda y los nuevos mecanismos de revalorización del capital y del conocimiento que ofrece la creciente mundialización de las transacciones económicas y los mercados.

Como es lógico, frente a tan favorable lectura de las deslocalizaciones internacionales, existen otras aproximaciones que no aceptan, sin más, las hipotéticas bondades que teóricamente se derivan de tales procesos. El actual panorama de mundialización económica ofrece suficientes ejemplos y razones para sustentar una visión más crítica o menos complaciente con las dinámicas deslocalizadoras que con intensidad creciente protagonizan, especialmente aunque no sólo, los grandes grupos transnacionales.

Los impactos económicos, laborales y sociales de los movimientos de relocalización internacional del tejido productivo y empresarial que, con intensidad creciente, experimentan las economías europeas no pueden ser definidos de antemano ni globalmente como beneficiosos. Los resultados de cada proceso deslocalizador han estado condicionados por las modalidades adoptadas, los ritmos con los que se ha desarrollado, la intensidad tecnológica de las actividades suprimidas y la cuantía y el nivel de cualificación de los empleos afectados temporal o permanentemente; dichos resultados también se han visto afectados, como no podía ser de otra manera, por los intereses y la capacidad de presión de los grupos sociales implicados: directivos, accionistas, intermediarios, proveedores y trabajadores.

Del mismo modo que resulta evidente que algunas decisiones de cierre y desplazamiento al exterior de capacidad productiva han sido imprescindibles para garantizar la supervivencia de determinadas empresas y han formado parte de procesos modernizadores que han reforzado sus capacidades competitivas y rentabilidad, también debe admitirse, porque es una realidad innegable, que otras experiencias deslocalizadoras han dejado un reguero de objetivos incumplidos, pésima gestión de los recursos públicos implicados,

empleos y actividad productiva innecesariamente suprimidos y una más que dudosa responsabilidad social corporativa.

Sin situarse en las antípodas del argumentario que defiende los beneficios de la deslocalización internacional ni rechazar, sin más precisiones, cada uno de las razones que subrayan las oportunidades que ofrece, existen marcos alternativos de análisis que sitúan la reflexión en unas coordenadas más abiertas a la complejidad de sus causas y al análisis particular de sus contradictorios impactos económicos y sociales, tanto en el país de origen como en la economía de destino en la que acaba ubicándose la actividad productiva.

Convendría partir de un hecho poco cuestionable: la deslocalización internacional, sin haber alcanzado todavía una intensidad significativa en los países europeos, atemoriza e inquieta a un número considerable y creciente de trabajadores, mientras la dirección de una parte de las empresas que maneja la posibilidad de desplazar su producción a otros países, o sustituir a sus antiguos proveedores por otros situados en el exterior, la contemplan como una oportunidad a explorar y como una herramienta que refuerza su posición en la negociación colectiva.

Apreciaciones tan dispares sobre la deslocalización están incubando un conflicto de percepciones e intereses que no podrá mantenerse por largo tiempo en la situación aletargada en la que hoy se encuentra. Los agentes sociales y las autoridades económicas harían bien en preocuparse por proteger y reforzar unos acuerdos sociales que no pueden sostenerse en tan desequilibrado reparto de poder y de capacidad negociadora ni en tan contradictorias actitudes ante las oportunidades y riesgos que conllevan los fenómenos deslocalizadores; menos aún, en los nuevos tiempos de zozobra económica internacional que han abierto la crisis del sistema financiero estadounidense y su contagio a todo el mundo desarrollado.

El temor y la inquietud se han extendido a sectores sociales que parecían hasta ahora a resguardo de la competencia proveniente de los países de bajos salarios. La resonancia mediática de algunos procesos concretos de deslocalización internacional ha tenido la virtud de encender las alarmas; la ciudadanía ha comenzado a percibir que también las actividades y los empleos vinculados a un tejido empresarial de mayor densidad tecnológica que requiere altos niveles de cualificación de la fuerza de trabajo pueden estar en peligro. La amenaza ya no sólo afecta a los asalariados de menor formación, se ha extendido a profesionales, trabajadores con mayor destreza técnica y grupos sociales mejor representados social y sindicalmente que tienen mayor capacidad de denuncia y presión política.

Por otro lado, más allá de impresiones y temores, fundados o no, está fuera de toda duda que la deslocalización internacional implica, al menos a corto plazo, la desaparición de empleos y tejido productivo y empresarial que emigran a otros países. Suprimen actividades y ocupaciones las firmas que protagonizan la deslocalización, pero también se ven afectadas sus empresas proveedoras que, arrastradas por la decisión de sus clientes, se ven abocadas a cerrar,

recortar su oferta productiva o sumarse, como un nuevo eslabón, a la cadena deslocalizadora. Por lo general, los recursos laborales “liberados” por los procesos de reestructuración que emprenden las empresas que pugnan por mantenerse activas tras su deslocalización o la de sus clientes no encuentran un espacio para ser reocupados, incluso en el caso de que tal proceso haya sido un éxito en términos de rentabilidad y competitividad. Tampoco está claro que los empleos que desaparecen como consecuencia de la reorganización productiva inducida por los procesos deslocalizadores sean reabsorbidos en otras actividades o sectores. Las experiencias y la evidencia empírica obtenida en los países más afectados por estos procesos son, en este sentido, muy dispares: mientras en algunas economías resulta relativamente fácil encontrar nuevos puestos de trabajo, en otras, un alto porcentaje de los afectados por las deslocalizaciones no es reemplazado.

A menudo, la pérdida de empleos que provoca la deslocalización va acompañada de pérdidas de cualificación laboral y, en el mejor de los casos, cuando los trabajadores afectados encuentran una nueva ocupación, de una disminución duradera e importante de sus rentas salariales; sobre todo, cuando el puesto de trabajo se sitúa en otra industria o actividad.

La deslocalización internacional constituye un cóctel de amenazas y oportunidades que exige un mayor grado de acuerdo entre los agentes económicos y una mayor presencia de los actores sociales e institucionales para definir qué márgenes de intervención en los procesos deslocalizadores son posibles y beneficiosos para la economía española y para la mayoría de la ciudadanía.

En sentido contrario, sería demasiado imprudente aceptar que la deslocalización, sean cuales sean las formas que adopte y las actividades y empleos afectados, es inevitable o que no puede hacerse nada por sortear sus efectos más negativos. Sería lo mismo que afirmar que la ciudadanía y las instituciones regidas por políticos democráticamente elegidos carecen de margen de actuación y de poder para gestionar esos procesos o que su acción debe quedar supedita al dictado de los grandes poderes financieros y limitada a reparar los daños económicos y sociales ocasionados por las insuficiencias, escasa flexibilidad y mal funcionamiento de los mercados realmente existentes.