

LA DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA. LA ATRACCIÓN DE LA EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE*

RAFAEL MYRO Y CARLOS MANUEL FERNÁNDEZ-OTHEO
Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN:

En este trabajo se presenta evidencia sobre el proceso de deslocalización de empresas que está viviendo actualmente España, situándolo en la perspectiva del que sufrió ya a comienzos de 1990, así como de la experiencia internacional disponible, escasamente documentada todavía. Las empresas de capital extranjero protagonizan este proceso, complementándolo con otro de desinversión en compañías en las que compartían la propiedad con residentes. La atracción que están ejerciendo los países del Centro y Este de Europa en su nueva faceta de desarrollo, dentro ya de la UE, se revela con claridad. Sin embargo, la importancia económica de ambos procesos de deslocalización y desinversión no parece hasta ahora muy grande, concentrándose en sectores de alta tecnología específicos, como los de maquinaria de oficina y ordenadores, electrónica e instrumentos de precisión, y también en otros más tradicionales, como el de alimentación. No obstante, sus efectos negativos en estos sectores sí podrían alcanzar cierto relieve. Con todo, no existen claros indicios de que este fenómeno vaya a crecer en los próximos años.

PALABRAS CLAVE: deslocalización, inversión extranjera, desinversión de capital extranjero, industria española, PECOs.

ABSTRACT:

This paper offers empirical evidence about the delocation of firms in Spain, in the perspectives of the process already lived by this country at the beginning of the 90s and of the international experience, scarcely documented yet. It is a phenomenon dominated by foreign capital companies that also are divesting from firms where they shared equities and control with national owners. The attraction of the countries placed in the Central and East Europe, now involved in the integration process in the EU, is clearly revealed. Nevertheless, the economic dimension of both delocation and divestment processes does not seem very great yet, being concentrated in some sectors of high technology of the manufacturing industry, as computers, electronic and instruments of precision and in some traditional sectors as food. Obviously, the effects in some of these sector might be important. On the other hand, there are no clear signals of increase of this phenomenon in the next years.

KEY WORDS: delocalisation, relocation, foreign direct investment, divestment of foreign capital, Spanish Industry, Central and Oriental European Economies

* Queremos agradecer a Marta Castro su valiosa ayuda en la elaboración de la base de datos sobre empresas deslocalizadas.

1. INTRODUCCIÓN

Desde hace aproximadamente un año, el término deslocalización se ha venido usando de forma creciente en los medios de comunicación y en el debate político y sindical, relacionándolo con la clausura de la actividad productiva de conocidas empresas multinacionales con el propósito de trasladarla a otros países de menor nivel de desarrollo, para beneficiarse de los menores costes de la mano de obra en ellos. No sólo se han visto afectados por este proceso los países más ricos, como EEUU o los principales países europeos, España entre ellos, sino también otros de economía más modesta, como Méjico.

Sin embargo, el carácter novedoso de la deslocalización es más aparente que real. Es un fenómeno relativamente frecuente en el proceso de internacionalización de muchas grandes empresas. Estas no siempre se expanden internacionalmente reproduciendo en otros países las actividades que realizan en el de origen, sino que también lo hacen trasladando completamente a ellos algunas producciones. Y además, con alguna frecuencia alteran la localización de sus filiales exteriores. No obstante, las prácticas de deslocalización se han hecho mucho más frecuentes en los últimos quince años, en el marco de una mayor apertura al comercio exterior y de una creciente inserción internacional de las economías nacionales, es decir, de una mayor globalización económica, que se ha apoyado en el formidable avance de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

De hecho, España sufrió una ola de deslocalizaciones de cierta intensidad al comienzo de la década de 1990, de la que, en una medida algo menor, participaron algunos otros países europeos (Fernández-Otheo y Myro, 1995; Junta de Andalucía, 1996). Algunos informes franceses plantearon entonces la posibilidad de que este proceso estuviese motivado por las diferencias de fiscalidad y condiciones laborales entre los países integrantes de la Europa comunitaria, cuya importancia crecía con la formación del Mercado Único Europeo (Arthuis, 1993). Sin embargo, las investigaciones realizadas apuntaron a que la influencia de la mayor unidad europea en el fenómeno mencionado no derivaba de que hubiese hecho más visibles e importantes esas diferencias, sino de que llevó a las empresas multinacionales a revisar la ubicación de sus plantas productivas en el espacio europeo, ante la nueva configuración del mercado, siguiendo en parte lo esperado cuando se firmó el Acta Única Europea, que P. Krugman y A. Venables trataron de precisar sólo algunos años más tarde (Krugman y Venables, 1990).

La década de 2000 parece haber comenzado con una nueva ola de deslocalizaciones de empresas, aparentemente de mayor extensión geográfica, puesto que alcanza a EEUU. De nuevo España aparece como un país particularmente afectado, no sólo por este fenómeno, sino también por otro de desinversión de capital extranjero, en parte superpuesto y en parte complementario del anterior (Merino de Lucas, 2003; Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004). Y también, de nuevo, el auge en la deslocalización de empresas parece coincidir con una alteración del espacio común europeo, del mercado común, la que tiene lugar como consecuencia de la incorporación de los países de Europa Central y Oriental. Pero aún es pronto para saber si se trata sólo de una ola, o de un fenómeno más permanente, y quizá también para calibrar el verdadero influjo que ejerce el Este. No obstante, el intento de adelantar una respuesta a estos interrogantes es la motivación principal de este artículo.

En las páginas que siguen, comenzamos por definir con más precisión qué se entiende por deslocalización, sintetizando sus causas y efectos, revisando para ello la literatura y la experiencia internacional disponible, aún muy escasamente documentada. A continuación, examinamos la deslocalización de empresas que se ha producido en España, tanto a principios de la década de 1990 como actualmente. Analizamos después, con brevedad, el fenómeno complementario de la desinversión de capital extranjero, del que damos cuenta

de forma más extensa en otro lugar (Fernández-Otheo y Myro, 2003; Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004). En ambos procesos, tratamos de determinar la influencia de la integración en la UE de los países del Centro y el Este de Europa.

2. LA DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS: ASPECTOS CONCEPTUALES Y EVIDENCIA INTERNACIONAL

1.1 Inversión internacional y deslocalización

Los diccionarios de la lengua castellana no incluyen el término deslocalización, como los de la inglesa no incluyen el de *delocation*, que sería su traducción a ese idioma. Aunque en función del prefijo des- debería indicar simplemente el traslado de una actividad ubicada espacialmente a otra localización, se usa sobre todo para referirse al desplazamiento internacional de actividades productivas, a su traslado desde un país a otro. En nuestra opinión, es un término menos ambiguo que el de relocalización, que algunos autores prefieren pero que tampoco recogen los diccionarios de castellano, aunque sí los de lengua inglesa (*relocation*). En la literatura sobre este tema, aún muy escasa, la deslocalización aparece unida a la apertura de las naciones al comercio internacional, a la integración económica y a la globalización (Mouhoud, 1989; Krugman y Venables, 1992; Baldwin y Robert-Nicoud, 2000). Baldwin y Robert-Nicoud la definen como “una pérdida de empleos manufactureros a favor de un socio comercial”, identificándola con la posible desindustrialización derivada de la apertura a la competencia internacional. Desde esta misma perspectiva, se asimila también a la “exportación de empleos”, pues supone la sustitución de empleo nacional por extranjero. Esta definición corresponde a la emigración de empresas de un país a otro, cuando tiene lugar como consecuencia de la ampliación de la competencia internacional. Una acepción más amplia, que será la que utilicemos en estas páginas, identifica simplemente la deslocalización de empresas con la emigración de sus actividades de un país a otro, cualquiera que sea la motivación, dada la dificultad de conocer ésta con precisión.

Durante los años sesenta y setenta del pasado siglo, la expansión internacional de las grandes empresas se basó principalmente en la réplica de las mismas actividades en diversos países. Buscó beneficiarse de la expansión de los mercados emergentes y de los menores salarios vigentes en ellos, sorteando las barreras que los protegían de la competencia comercial exterior. La deslocalización no parece haber sido un fenómeno característico de este período, aun cuando las desinversiones de capital extranjero fueron cuantiosas y crecientes (Boddewyn, 1979)¹. Tampoco parecen haberlo sido los años 1980, en los que la inversión directa extranjera dirigida a los países en desarrollo se ralentizó sensiblemente, debido al lento crecimiento económico de éstos, al fracaso de algunas de las principales estrategias dirigidas a impulsar su desarrollo y a la frecuente inestabilidad de su marco institucional y político.

Sin embargo, en el escenario propio de los años noventa, de mayor expansión económica en los países desarrollados, de impulso de la integración económica internacional - globalización- y de avance en las libertades políticas y en la consolidación institucional de muchos países en desarrollo, el proceso de deslocalización de las actividades empresariales adquiere un gran vigor. La reducción de las barreras arancelarias facilita el abastecimiento de los mercados nacionales a través del comercio exterior, evitando el tener que ubicarse en ellos. La mayor presión competitiva que crea un mercado más global mueve a la reducción de los costes de las empresas, entre ellos los laborales, aumentando el atractivo

¹ La salida de empresas de un país en este período se justificaba más por el estado y las necesidades de la compañía que por las características del país huésped (Boddewyn, 1979).

de los países en desarrollo. Y la emergencia de nuevos grandes mercados con claras perspectivas de expansión (China, India y los países de Europa Central y Oriental) ofrece nuevas oportunidades de negocio.

La deslocalización adquiere entonces una dirección predominante Norte-Sur, es decir, supone traslados de producción y empleo desde los países ricos a los pobres. No obstante, en este mismo período, concretamente durante el final de la década de 1980 y la primera parte de la de 1990, también se registran procesos de deslocalización con dirección Norte-Norte, es decir, desde unos países ricos a otros. En particular, como ya se ha señalado, la integración de las economías europeas y la creación de un mercado único en el seno de la UE favoreció este tipo de deslocalización, pues las firmas multinacionales replantearon sus anteriores estrategias de localización en Europa, fundamentadas en la segmentación de los mercados. De la misma manera que parecen estar haciéndolo ahora ante la ampliación de la UE a 25 Estados miembros.

A pesar de la alarma que crea el proceso de deslocalización, carecemos de mediciones precisas de su importancia cuantitativa, más allá de la sospecha de que ha crecido de forma intensa, en paralelo con la inversión extranjera directa. Puesto que la deslocalización parece ser sobre todo un proceso de dirección Norte-Sur, merece resaltarse en particular que los países menos desarrollados, que a finales de la década de 1980 sólo recibían 37 mil millones de dólares de Inversión Directa recibieron en el año 2002 más de 160 mil millones, es decir, cuatro veces más. China y el resto de las economías asiáticas explican fundamentalmente este cambio. Aun siendo alta, esa cifra sigue representando un porcentaje menor de la inversión directa extranjera total (un 25 por ciento); el resto se dirige sobre todo a financiar un proceso de fusiones y absorciones de empresas en los países desarrollados.

Con todo, desconocemos qué proporción de la inversión dirigida a los países en desarrollo es resultado de deslocalizaciones, así como la medida en que este fenómeno acompaña a la reestructuración internacional de la producción de las grandes firmas, realizada a través de los procesos de fusiones y absorciones de empresas. Disponemos, sin embargo, de algunas estimaciones para países aislados. Así, para EEUU se prevé la pérdida de 3 a 4 millones de empleos para el año 2015 (Forrester Research, 2004), lo que no es mucho si se tiene en cuenta que la economía norteamericana crea y destruye 30 millones de empleos como media anual. España es de los países para los que se cuenta con una información más detallada y ordenada, como mostraremos más adelante.

La deslocalización ha afectado hasta ahora, principalmente, a los sectores de la industria manufacturera, pero tiende a extenderse hacia los de servicios, apoyándose en las tecnologías de la información y las comunicaciones que permiten el traslado a países de menores salarios (*call center* de las empresas telefónicas, y procesos administrativos en los que no es necesario el contacto con el cliente). Este tipo de deslocalización preocupa y sorprende más, pues siempre se pensó que los servicios quedaban relativamente resguardados de la competencia internacional.

Por otra parte, en contra de lo que a menudo se cree, la deslocalización no se refiere sólo a las empresas propiedad de extranjeros. También las empresas propiedad de residentes se deslocalizan, aunque parecen hacerlo en una menor medida y de forma diferente, como más adelante se comentará.

1.2 Determinantes: ventajas de localización y características de las empresas

Ya se ha señalado que la deslocalización debe ser entendida en un marco de creciente competencia internacional, que mueve a las empresas a adquirir nuevas ventajas competitivas (de costes u otra índole) y a estar presentes en mercados de rápida expansión. Pero de ahí no debe inferirse, como a menudo se hace en algunos textos y debates, que

tales ventajas se encuentran sólo en los países menos desarrollados, y, por tanto, que el proceso de deslocalización amenaza de forma radical el tejido productivo y el empleo de los países más avanzados.

Es cierto que los bajos salarios poseen un gran atractivo. Pero los costes laborales no son los únicos que definen la función de costes de las empresas, ni los más importantes en la fabricación de productos de superior calidad, donde la innovación y la mano de obra cualificada desempeñan también un papel central. Por otra parte, el entorno espacial en que una producción se desarrolla es crucial para su eficiencia y competitividad. La seguridad jurídica propia de un marco regulado, el acicate competitivo y las externalidades tecnológicas que ofrece un tejido empresarial vivo, las economías de escala que permite alcanzar la cercanía a un mercado amplio, y las ventajas de costes que facilitan unas infraestructuras de transporte adecuadas son aspectos decisivos.

La mayor parte de estos aspectos favorables del entorno son economías de aglomeración, es decir, derivadas de la concentración de la producción en un espacio geográfico determinado, fruto del propio desarrollo económico, y por tanto, características de los países ricos. La ventaja comparativa de estos países se fundamenta parcialmente en ellas, así como en una alta cualificación de la mano de obra y un elevado esfuerzo tecnológico. Sobre esta base, la deslocalización no ha impedido hasta ahora el crecimiento sostenido de las economías avanzadas, ni probablemente lo hará en el futuro. Pero les llevará a especializarse gradualmente más en las producciones intensivas en mano de obra cualificada y en tecnología.

Para economías de desarrollo medio-alto, como la española, las amenazas de deslocalización no vienen sólo de los países más atrasados, sino también de los más avanzados, con mano de obra más cualificada y mayores economías de aglomeración. Asimismo, constituye una amenaza de primer orden la especial combinación de bajos salarios, elevada cualificación de la mano de obra y cercanía al centro europeo que ofrecen una buena parte de los países de la Europa Central y del Este.

Pero no solo influyen las ventajas de localización que ofrece cada territorio. También lo hacen las características de las empresas. En ese sentido, la limitada evidencia empírica internacional disponible parece confirmar, indirectamente, que las empresas de capital extranjero son más propensas a deslocalizarse. En efecto, comparadas con las que son propiedad de residentes y poseen una eficiencia similar, se revelan como más proclives a cerrar sus instalaciones (Bernard y Sjöholm, 2003). Sin embargo, la idea común de que las empresas de capital extranjero realizan mayores ajustes de empleo ante *shocks* salariales o de demanda que las empresas propiedad de residentes, dado que pueden trasladar producción de unas filiales a otras, no encuentra aval en la evidencia disponible. Parece ser cierto que realizan sus ajustes de empleo con mayor rapidez, pero también que lo hacen en una cuantía inferior, debido a que la mano de obra que poseen es más cualificada, y menos sensible a los *shocks*, y a que sortean con mayor facilidad la rigidez de los mercados laborales (Barba et alia, 2002).

Por otra parte, la antigüedad en el país de la empresa propiedad de no residentes es un factor que previene contra la clausura de sus actividades, al igual que la experiencia internacional del grupo a que pertenece y la estrecha relación entre sus actividades en el país huésped y las de la casa matriz (Benito, 1997); También palía el cierre una alta proporción de personal cualificado (Mata y Portugal, 2000). Finalmente, la probabilidad de que una empresa de capital extranjero mantenga sus actividades, aun después de la salida de los propietarios no residentes, depende de que éstos fueran los fundadores de la empresa (inversiones extranjeras tipo *greenfield*) o simplemente adquiriesen un paquete mayoritario de acciones (Mata y Portugal, 2000).

1.3 Efectos y políticas que pueden paliarlos

Los efectos de la deslocalización sobre el bienestar de la población y el crecimiento económico son diferentes según se considere el país afectado o el resto del mundo, y también según se considere el corto o el largo plazo. En general, no difieren de los que produce la apertura comercial, como bien han destacado autores como Jagdish Bhagwati.

Así pues, a escala mundial, puede afirmarse que los efectos son positivos a corto y largo plazo: en un proceso de globalización, las firmas se localizan donde reducen costes o mejoran la calidad de sus productos, de forma que los consumidores se benefician de su mayor eficiencia con productos mejores y más baratos. La competencia creciente entre firmas favorece la innovación tecnológica y con ella el crecimiento de la producción. También los efectos sobre la equidad internacional son positivos, pues la deslocalización tiende a producirse en la dirección Norte-Sur, favoreciendo el desarrollo de las economías relativamente atrasadas y mejorando la distribución internacional de la renta. Ésta es una corriente de pensamiento muy general entre los economistas, como recientemente ha señalado Paul Samuelson, quien, no obstante, muestra, en una dirección ya apuntada por Gomory y Baumol (2000) que no siempre el comercio produce beneficios para los países más ricos. Si los países más pobres innovan en aquellas producciones en las que los más ricos están especializados, reduciendo sus precios internacionales, la relación real de intercambio de los países ricos puede empeorar, y con ello su nivel de bienestar económico (Samuelson, 2004).

Por otra parte, a veces la deslocalización afecta a las economías pobres, adoptando la dirección Sur-Norte. Esto suele ocurrir cuando se trata de países donde la estabilidad social y política no está garantizada, o la lejanía de los principales mercados impone costes de transportes excesivos, que no resultan compensados por los bajos salarios de la mano de obra. La población de estos países son los principales paganos de la globalización. Pero, un país que disponga de un gran mercado puede evitar la deslocalización mediante el establecimiento de barreras arancelarias al comercio (Baldwin y Robert-Nicoud, 2000).

Para los países normalmente más afectados por la deslocalización, los más ricos, los efectos a corto plazo pueden ser negativos, porque se producen pérdidas de capital y de empleo, sobre todo del empleo menos cualificado, que es el que compite con el de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, a largo plazo, los efectos tienden a ser beneficiosos, porque, como ya se ha dicho, los consumidores se benefician de menores precios de los productos que importan, y los productores, de la expansión de la demanda mundial. Pero los efectos negativos pueden prolongarse en el tiempo si no se incentivan suficientemente los procesos de especialización en productos de mayor calidad, y se ponen en marcha planes de formación de la mano de obra ambiciosos y coherentes con ellos. Las advertencias de Samuelson anteriormente señaladas hace más urgente y necesario incentivar estos procesos.

Con todo, la importancia de los efectos negativos a corto plazo depende también de la forma en que se produce la deslocalización. En efecto, no es lo mismo que ésta se deba a las empresas propiedad de residentes que de no residentes, puesto que las primeras parecen establecer lazos productivos de complementariedad con sus filiales en el resto del mundo, no siendo tan claro, como a menudo se cree, que sustituyan empleos internos por externos, salvo quizá en el caso de trabajadores muy poco cualificados. El volumen total de empleo tiende a evolucionar de forma paralela en la casa matriz y en las filiales (Brainard y Riker, 1997). En cambio, las filiales de empresas transnacionales localizadas en países de similar nivel de desarrollo económico realizan producciones más similares, lo que tiende a facilitar

los procesos de deslocalización, pues la filial de un país puede sustituir productivamente a otra.

Por consiguiente, la deslocalización parece ser más dañina cuando la protagonizan empresas de capital extranjero. No obstante, sus efectos son más perniciosos cuando abandonan aquellas actividades en las que las empresas propiedad de residentes son menos eficientes, y en las que, por consiguiente, resulta más difícil sustituir los empleos perdidos. Sin embargo, éste no suele ser el caso más frecuente, puesto que, precisamente, la rentabilización de su mayor eficiencia en el mercado interno es lo que motiva su presencia en el territorio. No obstante, la liberalización del mercado nacional, su apertura a la competencia internacional, puede tener como resultado la aparición de otras localizaciones más favorables.

La deslocalización puede ser atajada con políticas gubernamentales de corte microeconómico. Puede ser evitada y, lo que es más importante, puede modularse su ritmo, dando tiempo al necesario cambio en la estructura tecnológica y productiva del país, inevitablemente lento. Para ello cabe, de una parte, mejorar las condiciones de costes laborales de las empresas, mediante una mayor flexibilidad general, a través de acuerdo con los sindicatos, como se está haciendo por ejemplo en las del sector de automoción, tanto en Alemania como en España. De otra parte, cabe impulsar la extensión de las ventajas propias de las economías desarrolladas, altos niveles de educación y entornos tecnológicos potentes.

2. LA DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA: UNA PRIMERA PERSPECTIVA.

El cierre de la planta que la empresa Gillette tenía en Alcalá de Guadaíra (Sevilla), anunciado en 1994, llamó la atención sobre una ola de deslocalización de empresas que estaba teniendo lugar en toda Europa y que se había iniciado algunos años antes con casos como el de Colgate-Palmolive, cerrando su fábrica de Guadalajara, o el de Digital, trasladando su planta desde Irlanda a Escocia. Esta ola cubrió algo más de la primera mitad del decenio de 1990, y fue un motivo de preocupación para las autoridades comunitarias, quienes la relacionaron con la formación del Mercado Único Europeo, y temieron que estuviera influida por las diferencias de legislación social y fiscal entre los Estados miembros.

Respondiendo a esta preocupación, el Comité de las Regiones de la UE, a través de la Junta de Andalucía, encargó un estudio a un equipo dirigido por los autores de estas páginas que sirvió de base a una resolución del propio Comité sobre el tema (Junta de Andalucía, 1996); un resumen de éste, en forma de artículo, fue publicado en la revista *Economía Industrial* (Fernández-Oteo y Myro, 1995). Recogimos una muestra de 132 establecimientos, no sólo ubicados en España, sino también en otros países europeos, que habían desplazado hacia otros países al menos parte de sus actividades. Se obtuvo información sobre su destino y las motivaciones para el cambio de localización.

Ya el elevado número de establecimientos mencionado es expresivo de la intensidad de esta primera ola de deslocalizaciones, sobre todo si se tiene en cuenta que no están todas las empresas involucradas, dado que la muestra está sesgada hacia las ubicadas en España, por la dificultad de conseguir información relevante, que hubo de basarse en procesos de búsqueda en la prensa y otros medios de comunicación, sin ayuda de Internet, entonces con un desarrollo incipiente. Con todo, sólo 36 empresas de las 88 ubicadas en España cerraron completamente sus instalaciones, lo que debe servir para dimensionar adecuadamente el proceso que analizamos.

El estudio realizado no revelaba que las diferencias en las legislaciones sociales y fiscales de los estados miembros fueran importantes motivaciones en la deslocalización de

empresas. Pero si que lo era la creación del Mercado Único Europeo, que, como nueva configuración del mercado comunitario, más competitiva, y como paso adelante en la globalización económica internacional, pareció llevar a una revisión de la ubicación y las actividades de las empresas multinacionales en el plano mundial, y, especialmente, en Europa. Aquellas pertenecientes a los sectores más intensivos en mano de obra emigraron hacia localizaciones de más bajos salarios, como Portugal, Marruecos, China y, en menor medida, Latinoamérica, y las más intensivas en tecnología, las más avanzadas tecnológicamente, buscaron concentrar sus actividades en el centro económico de Europa (Alemania, Francia, Reino Unido), más rico en economías de aglomeración de toda índole, especializar más las instalaciones de cada país o redefinir sus líneas de producción, ante la perspectiva de una mayor competencia (Fernández-Otheo y Myro, 1995).

Aparentemente, esta ola de deslocalizaciones remitió gradualmente en la segunda parte del decenio de 1990, para dar paso a una nueva ola en el comienzo del nuevo siglo, en donde el caso estrella, que crea una nueva alarma social en España, es el de Samsung, en Cataluña.², que en 2003 anunció el cierre de sus instalaciones para trasladar las actividades realizadas en ellas a Asia. De nuevo, esta ola comienza algo antes de que estalle la alarma social, con el comienzo del nuevo siglo, y no es difícil relacionarla *a priori* con el proceso de ampliación de la UE a 25 miembros.

Con el fin de acercarnos a sus posibles motivaciones, en este primer estudio, hemos buscado recopilar todos los casos posibles, identificando sus destinos. Estos suelen ofrecer una primera pista de las motivaciones, a veces más clara que las declaraciones de los responsables de las empresas. Al mismo tiempo, y con objeto, de ofrecer un panorama completo de este tema para el caso de España, hemos comparado los resultados con los obtenidos del estudio de la primera ola de deslocalizaciones, que acabamos de resumir.

En el cuadro 1, se recoge un resumen de la primera de las olas de deslocalización que ha tenido lugar en España, a cuyas características y motivaciones se ha hecho ya alusión. En la primera columna se indica el número total de establecimientos estudiados. En las otras siete siguientes, se detallan diferentes áreas de destino de la actividad desplazada, una información que no siempre es bien conocida ni definitiva. A continuación, se señala la estrategia de deslocalización seguida, distinguiendo entre el cierre total o parcial del establecimiento. También se indica el porcentaje de empresas que han seguido la estrategia de cierre. Finalmente, en las últimas columnas, se detalla si la propiedad del capital de la empresa es mayoritariamente de no residentes o de residentes. La última de ellas recoge el porcentaje de empresas que corresponde a no residentes. La información se ofrece sólo para las manufacturas, que es el sector más afectado³ y se desagrega siguiendo la clasificación NACE-CLIO a dos dígitos, aunque se añade algún subsector importante que corresponde a un mayor nivel de desagregación, como el de juguetes. La asignación de los establecimientos a los diversos sectores manufactureros no es definitiva, pues a veces su actividad concreta no es fácil de conocer con precisión.

En esta aproximación, de orden cualitativo, puede decirse que la primera ola de deslocalizaciones afectó en alguna mayor medida a empresas de capital extranjero, y especialmente, a empresas encuadradas en los sectores intensivos en tecnología, sobre todo si se tiene en cuenta que éstos poseen un peso más reducido en la estructura industrial. En cambio, las pertenecientes a los sectores intermedios se vieron menos involucradas. La deslocalización adoptó, sobre todo, la forma de traslado a otros países de líneas de productos, más que de establecimientos completos, sobre todo en los sectores

² Como en el caso de Gillette, este cierre no parece responder a especiales problemas de rentabilidad, de ahí su mayor repercusión social.

³ Sólo hemos registrado tres casos de empresas de servicios y corresponden todos ellos a los denominados *call center* de las empresas de telefonía.

tecnológicamente avanzados, en los que las actividades se desplazaron predominantemente a otros países de la UE. Así pues, aparentemente, las empresas multinacionales encuadradas en estos sectores concentraron espacialmente sus diversas actividades, especializando más a las filiales ubicadas en los diferentes países comunitarios. Empresas claramente representativas de esta estrategia fueron Rank Xerox Española, General Electric Medical Systems, IBM España o Glaxo-Wellcome (Junta de Andalucía, 1996). También esta opción estratégica revistió una gran relevancia en los sectores tradicionales, pero en éstos fue muy importante el cierre de establecimientos completos, para trasladar las actividades realizadas en ellos a países de menor desarrollo. En algunos subsectores, como metálicas básicas, textil y confección y papel y artes gráficas esta última estrategia fue predominante. Incluso aunque en dos de ellos fueran muy mayoritarias las empresas propiedad de residentes.

Para profundizar más en las estrategias seguidas por las empresas, es conveniente distinguir las empresas en función de la propiedad del capital. Con esta finalidad, se ha elaborado el cuadro 2 que se refiere sólo a las de capital extranjero. Puede observarse que entre éstas últimas predominó más claramente el destino a otros países de la UE, incluso en las encuadradas en los sectores tradicionales. Por otra parte, fueron menos frecuentes los cierres de establecimientos, lo que parece corroborar la hipótesis, adelantada anteriormente, de que estas empresas multinacionales buscaron sobre todo especializar los establecimientos ubicados en los diferentes países comunitarios.

Para cerrar los comentarios referidos a esta primera ola de deslocalizaciones, conviene señalar que sólo dos empresas, Siemens y Nestlé deslocalizaron actividades en las que estuvieran implicados más de un establecimiento. Por otra parte, España se benefició también de las deslocalizaciones desde otros países europeos, entre ellas, de las dos empresas mencionadas, lo que es indicativo del proceso de reestructuración internacional de la producción de las filiales de éstas. De las 132 empresas estudiadas, 10 desplazaron actividades a España desde Alemania, Francia e Italia.

La segunda ola de deslocalizaciones que se vive actualmente en España se diferencia muy sensiblemente de la que acabamos de describir. El cuadro 3 resume sus rasgos principales. Son 42 los establecimientos manufactureros que hemos podido contabilizar. La inmensa mayoría de ellos pertenecen a empresas propiedad de extranjeros, de manera que esta nueva ola de deslocalizaciones afecta más esta clase de empresas, lo que puede ser un primer factor explicativo de la importante alarma social que ha suscitado. Seis empresas están deslocalizando actividades que afectan a más de un establecimiento: Hewlett Packard, Philips, Delphi, Lear Corporation, Valeo y Zardoya-Otis.

Ahora los sectores más afectados son los de alta y media intensidad tecnológica. Aunque los destinos finales de las producciones que se quieren desplazar no son siempre claros, destaca la enorme importancia que parecen adquirir, al menos en la intención, los países del Este Europeo⁴. Más de la mitad de los casos apuntan hacia ese destino, elevándose este porcentaje en los sectores más avanzados tecnológicamente, lo que parece coherente con la abundancia relativa de estos países en capital humano. Por otra parte, ahora predominan los cierres de establecimientos, no el traslado de parte de sus actividades. Ésta es probablemente una segunda causa de que esta ola de deslocalizaciones suscite una alarma social tan importante.

De nuevo interesa ver si las empresas propiedad de no residentes están definiendo estrategias diferentes. El cuadro 4 resume los rasgos que las caracterizan. No se diferencian mucho de los que identifican al conjunto de empresas, dado el enorme peso que en éste tienen las de capital extranjero. Pero puede observarse que se acentúa levemente la

⁴ En algunos casos, como el de la empresa Delphi, que produce sistemas eléctricos para equipos de transporte, y que posee cinco de los establecimientos afectados por procesos de deslocalización, el Este Europeo entra en conflicto con Marruecos como posible destino de las producciones desplazadas

orientación hacia el Este Europeo y también el predominio de la estrategia de cierre de establecimientos.

De esta manera, puede decirse que esta segunda ola de deslocalización está protagonizada por empresas de capital extranjero de alta-media tecnología que buscan en los países del Este Europeo sustitutos para su localización en España. La influencia de la ampliación europea en este proceso de deslocalización es también visible en el hecho de que participen en él pocas empresas propiedad de residentes, dado que quizá poseen menos ventajas competitivas, o encuentran mayores barreras para introducirse en esos mercados.

Aunque desconocemos la importancia económica del fenómeno descrito, que a primera vista no parece muy elevada, a la vista de las empresas involucradas, es comprensible la alarma social que suscita. Es conocida la debilidad española en los sectores de alta y media intensidad tecnológica, por lo que la reducción del tejido social en ellos resulta sin duda preocupante.

La pregunta más relevante ante lo que está ocurriendo es si esto tiene visos de continuar y afirmarse en los próximos años, o parece más bien un episodio, como se ha apuntado antes, ligado a la reciente ampliación de Europa. Antes de opinar sobre este punto, hemos de examinar el proceso complementario que está teniendo lugar de desinversión del capital extranjero. No obstante, puede apuntarse a favor de la hipótesis de que se trata de un episodio el hecho de que no hay muchas empresas involucradas en la primera ola de deslocalizaciones que esté participando en la segunda; sólo seis; Alcatel, Philips, Rank Xerox, Sony, Delphi y Valeo.

3. LA DESINVERSIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN ESPAÑA

Algunos de los episodios de deslocalización se han materializado o lo harán en el futuro en salidas de capital extranjero, es decir, en la liquidación de las inversiones previas realizadas por las empresas propiedad de no residentes. Pero el capital extranjero no sólo está deslocalizando actividades, sino que también está deshaciéndose de participaciones accionariales en empresas que no controla en exclusiva, al mismo tiempo que parece afirmar su posición en aquellas que controla mayoritariamente (Fernández-Oteho, Martín y Myro, 2004)

El análisis de la desinversión directa extranjera facilita pues una visión más completa de la estrategia de las empresas propiedad de no residentes, al mismo tiempo que permite acercarse a una mejor calibración de la importancia de la deslocalización. No obstante, hay que advertir que este fenómeno no es claramente separable en las cifras de desinversión disponibles. Por otra parte, muchas deslocalizaciones deben tener valores liquidativos bajos, expresivos de un bajo coste de oportunidad de sus instalaciones, en ausencia del *know how* necesario.

Sin olvidar estas advertencias, el gráfico 1 muestra la inversión directa extranjera bruta efectiva, en las manufacturas españolas, que se desprende del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía. También muestra una aproximación del monto de la desinversión, así como la inversión neta recibida, resultante de descontar la segunda de la primera.

La industria manufacturera española registró durante el decenio de 1990 un proceso de desinversión de capital extranjero apreciable, lo que no sucedió en el sector de servicios. Este proceso pareció acentuarse en 1994, remitiendo levemente después, para cobrar de nuevo intensidad a partir de 1998. Coincide pues bastante bien con las dos olas de deslocalización anteriormente descritas. Como tuvo lugar al mismo tiempo una reducción de las inversiones brutas recibidas, la inversión neta descendió considerablemente, llegando a ser prácticamente cero durante 1998 y 1999. Este proceso parece haber remitido

en los años 2002 y 2003, lo que podría apuntar a una ralentización de las deslocalizaciones de empresas, o a su menor importancia cuantitativa, siendo aún pronto para decirlo. Podría muy bien ocurrir que las cifras de desinversión volvieran a aumentar en el año 2004 y tal vez en el 2005, respondiendo con retraso a las deslocalizaciones registradas en 2003 y 2004.

Con todo, interesa mucho descender a cierto detalle sectorial, pues ya se ha visto que la deslocalización ha tendido a concentrarse en los sectores de alta tecnología. El cuadro 5 ofrece la información relevante. La desinversión de capital extranjero tiende a acelerarse de 1997 a 2000, especialmente en los sectores de alta tecnología y en los de baja. En los primeros, debido a dos subsectores: maquinaria de oficina y ordenadores y equipos de precisión; la inversión neta en esos subsectores se hace muy negativa en los años mencionados, pero las cosas cambian a partir de 2001⁵. También el subsector de material electrónico participa de este proceso, aunque con un relieve menor. En las actividades de baja intensidad tecnológica, son los alimentos y los productos transformados de minerales no metálicos lo que registran mayores desinversiones. El primero de ellos continúa haciéndolo durante los últimos tres años considerados.

La empresas involucradas en la segunda ola de deslocalizaciones no se sitúan claramente en los sectores de mayor desinversión, aunque la dificultad de conocer con precisión su producción no hace absolutamente fiable la ubicación sectorial que les hemos otorgado. Si dejamos al margen la posibilidad de que falten casos en la estadística de deslocalizaciones que hemos construido, esto podría indicar que debemos esperar nuevas desinversiones en los próximos años en los sectores de intensidad tecnológica alta. Pero, en todo caso, parece indicar que el capital extranjero ha completado sus estrategias de deslocalización con desinversiones en algunas empresas en las que participaba, sobre todo en los sectores de alta intensidad tecnológica.

A este respecto, el gráfico 2 muestra cómo se ha reducido drásticamente el porcentaje del capital social en manos de no residentes en los sectores de alta intensidad tecnológicas, dentro de la muestra de empresas incluidas en la Central de Balances del Banco de España⁶. Esto no sucede en las actividades de intensidad tecnológica media y baja. Lo que es aún más grave es que esa reducción del peso relativo del capital extranjero⁷ en los sectores tecnológicamente más avanzados esconde una caída del valor absoluto del capital social que poseen en empresas ubicadas en España, como consecuencia del aumento de las desinversiones y la menor entrada de nuevas inversiones directas (Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004).

En una reciente investigación, aunque referida al período 1994-1998, Merino de Lucas (2003), basándose en la Encuesta de Estrategias Empresariales, que elabora la Fundación Empresa Pública, detecta también una disminución de la presencia del capital extranjero en los sectores del ordenadores, electrónica e instrumentos de precisión, ya desde 1991. Detrás de esta pauta, se esconden varios casos en los que la participación de los no residentes en el capital social de las empresas se redujo sensiblemente, otros en los que la participación dejó

⁵ Hemos señalado en otro lugar (Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004) que el Registro de Inversiones Exteriores ha venido modificando sus datos, probablemente recopilando información adicional, lo que ha supuesto una reducción de las cifras de desinversión que estimamos inicialmente (ver Fernández-Otheo y Myro, 2003).

⁶ No queremos dejar de agradecer al Banco de España, y en particular a los responsables de la Central de Balances, las facilidades y ayudas que nos han dado para poder contar con esta información.

⁷ Se están considerando como empresas de capital extranjero todas aquellas en las que la participación de los no residentes en su capital social iguala o supera el 10 por ciento, para hacer el análisis simétrico con el de Registro de Inversiones Extranjeras. Este criterio delimitador, que puede parecer muy amplio y tendente a sobrevalorar la presencia del capital extranjero, en la práctica difiere muy poco de otro más restrictivo en el que por ejemplo se consideraran sólo participaciones de no residentes en el capital social iguales o superiores al 25 por ciento.

de ser mayoritaria, y un número apreciable de cierres de empresas. No obstante, la tónica dominante fue el cierre de líneas de producto y de establecimientos en las empresas más grandes, que concentraron sus actividades en menos productos y en un menor número de establecimientos.

Las repercusiones de este proceso de desinversión no parecen muy importantes en la mayor parte de los sectores de baja o media intensidad tecnológica, en donde el tejido productivo español es sólido, pero sí en alguno de ellos, como alimentación. Y desde luego, en los de alta tecnología señalados. En este sentido, es significativo que, siguiendo los datos de la Contabilidad Nacional de España, la industria alimentaria registrara un valor añadido bruto a precios constantes inferior en 2000 al alcanzado en 1993. Y que la industria de maquinaria de oficina e instrumentos de precisión mostrara un claro estancamiento durante la segunda mitad del decenio de 1990. Con todo, en el caso de alimentación no puede descartarse que la desinversión esté ligada a la fortaleza creciente de algunos grupos industriales propiedad de residentes (Argal, Ebro-Puleva, Fontaneda, entre otros); esta fortaleza es claramente visible en el incremento de las inversiones españolas dirigidas al resto del mundo (Fernández-Otheo y Myro, 2003).

¿ Hasta qué punto estos dos procesos unidos de deslocalización y desinversión del capital extranjero están influidos por la ampliación de la UE ? Ya hemos visto que la influencia de este fenómeno en la deslocalización parece clara. Ahora podemos añadir que también resulta visible en la desinversión. En efecto, el gráfico 3 compara la desinversión que ha tenido lugar en España hasta el año 2000 con el aumento del stock de capital extranjero en cinco de los países de la Europa Central y Oriental integrados en la UE: Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia y Estonia. Se pueden observar notables semejanzas, en algunos de los sectores más afectados por la desinversión en España, como alimentos y equipo eléctrico e instrumentos de precisión. Pero hay muchas actividades en las que los PECO están acumulando capital extranjero que hasta ahora no han registrado importantes desinversiones ni deslocalizaciones en España, como equipo de transporte.

En definitiva, si bien la influencia del Este Europeo resulta clara, aparentemente es también limitada. Ha suscitado un proceso de desinversión y deslocalizaciones que no ha alcanzado una gran importancia, al menos de momento, salvo en algunas actividades concretas y que parece tender a ralentizarse. Probablemente continuará en los próximos años, pero a un ritmo más moderado. Una política económica dirigida a incentivar la innovación propia y a flexibilizar el mercado de trabajo puede favorecer una mayor ralentización del proceso.

Por otra parte, los procesos descritos no pueden atribuirse sólo a la influencia del desarrollo del Centro y el Este de Europa, sino que obedecen a otras múltiples influencias. España es un país que ha alcanzado un alto nivel de madurez industrial, por lo que ha dejado de ser una localización ventajosa en un mundo crecientemente integrado, en el que surgen nuevas economías con grandes perspectivas de crecimiento y con claras ventajas de localización. Es lógico que suscite una atracción gradualmente menor para el capital extranjero, así como que se se hagan algunas posiciones previamente adquiridas por éste. La madurez implica que el crecimiento ha de basarse en los propios recursos, en más capital humano y tecnológico, capaz de fundamentar una sólida especialización en productos de mayor calidad e intensidad tecnológica.

4. CONCLUSIONES

En las páginas anteriores se ha estudiado el ya largo proceso de deslocalización de empresas que ha vivido la economía española. Para poder enfocarlo adecuadamente, se ha

tratado primero de recopilar y resumir la experiencia internacional disponible sobre el tema, aún muy escasa.

A continuación, se ha estudiado el proceso de deslocalización de empresas en España, que experimentó un primer impulso en la primera mitad del decenio de 1990 y en la primera mitad del 2000. Hemos calificado cada uno de estos impulsos como una ola, aún cuando no conocemos exactamente la duración de la segunda, ni sabemos si estamos en su cresta o en la fase de descenso. Si en la primera de estas olas participaron tanto empresas extranjeras como pertenecientes a residentes, en la segunda ha sido claro el protagonismo de las primeras. Y mientras que en el decenio de 1990 se cerraron pocos establecimientos completamente, ésta ha sido la tónica dominante en los años 2000.

La primera de estas dos etapas de deslocalizaciones coincidió con la creación del Mercado Único Europeo y pareció obedecer en una medida importante a un intento de las empresas multinacionales de reubicarse en el nuevo mercado, concentrando producciones y especializando más a las filiales situadas en cada país. También influyeron otros factores, como la emergencia de economías con abundancia de mano de obra, que atrajo a empresas de los sectores más tradicionales, muchas de ellas propiedad de residentes. En última instancia, se trataba de una única razón: la necesidad de concentrarse en las actividades más rentables de la empresa, conseguir economías de escala y abaratar los costes laborales ante una competencia internacional mayor.

La segunda de estas etapas ha coincidido con la ampliación de la UE al Este Europeo. La influencia de este hecho parece clara, ya que el destino de buena parte de las actividades clausuradas son los PECOs.

La deslocalización reciente de empresas de capital extranjero ha ido acompañada de un proceso de desinversión en España, de venta y liquidación de inversiones anteriores, que parece responder a las mismas pautas, y en el que la influencia de la expansión del Este Europeo es también visible.

La importancia de este proceso de deslocalizaciones y desinversiones del capital extranjero no parece ser muy grande hasta ahora, y se ha limitado en gran medida al sector manufacturero, en donde se ha visto contrarrestado en buena medida por la entrada de nuevas inversiones directas (y seguramente, vía interna, mediante capitalización de beneficios no distribuidos de las empresas filiales). Con todo, algunos sectores de alta tecnología, como maquinaria de oficina y ordenadores e instrumentos de precisión se han visto claramente afectados, con pérdidas significativas de presencia de un capital extranjero que aportaba una tecnología fundamental y de difícil sustitución.

No puede descartarse que el proceso siga en los próximos años, pero los datos disponibles parecen advertir de una ralentización de su ritmo de avance. Una política económica dirigida a incentivar la innovación propia y a flexibilizar el mercado de trabajo puede sin duda favorecer una mayor ralentización del proceso. Es el momento de adoptarla. Estamos aún a tiempo.

Hay que ser conscientes de que España es un país que ha alcanzado un alto nivel de madurez industrial, y ha dejado de ser una localización ventajosa en un mundo crecientemente integrado, en el que surgen nuevas economías con grandes perspectivas de crecimiento y con claras ventajas de localización. Es lógico que suscite una atracción gradualmente menor para el capital extranjero, así como que éste se deshaga de algunas posiciones previamente adquiridas. La madurez implica que el crecimiento ha de basarse en los propios recursos, en más capital humano y tecnológico, capaz de fundamentar una sólida especialización en productos de mayor calidad e intensidad tecnológica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arthuis, J., 1993, Rapport d'information sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service, *Senat Français*, Paris.
- Baldwin, R.E. y Robert-Nicoud, 2000, Free trade agreements without delocation, *Canadian Journal of Economics*, vol 33., nº 3.
- Barba, G., Checchi, D., Turrini, A., 2002, adjusting labour demand: multinational versus national firms. A cross-european analysis, *Congreso anual de la European Economic Association*, Venecia, agosto, 22-24.
- Benito, G.R.G., 1997, Divestment of foreign production operations, *Applied Economics*, 29.
- Boddewyn, J.J., Foreign divestment: magnitude and factors, *Journal of International business Studies*, vol 10, nº 1.
- Brainard, S.L. y Riker, D.A., 1997, Are US multinationals exporting US jobs ? , *National Bureau of Economic Research*, Working Papers, nº 5958.
- Bernard, A.B. y Sjöholm, F., 2003, Foreign Owner and Plant Survival, *National Bureau of Economic Research*, Working Papers, nº 10039.
- Fernández-Otheo, C.M. y Myro, R., 1995, Las migraciones de la actividad Industrial en la Unión Europea, *Economía Industrial*, nº 305.
- Fernández-Otheo, C.M. y Myro, R., 2003, La desinversión de capital extranjero en la industria española, *FEDEA, Documentos de Trabajo, Estudios de Economía Española*, nº 168.
- Fernández-Otheo, C.M. Martín, D. y Myro, R., 2004, Desinversion y deslocalización del capital extranjero en España, *Economiaz*, próxima publicación.
- Forrester Research, 2004, Near-Term growth of offshoring accelerating, www.forrester.com
- Gomory, R.E. y Baumol, W.J. (2000): *Global Trade and Conflicting National Interest*, The MIT Press.
- Junta de Andalucía, 1996, Las migraciones de la actividad industrial y los flujos de inversión directa en la Unión Europea, Colección Pablo Olavide.
- Krugman, P. Y Venables, A., 1990, Integration and the Competitiveness of Peripheral industry, en Macedo y Bliss (eds.), *Unity with diversity within the European Economy: The Community's southern frontier*, Cambridge University Press.
- Mata, J. Y Portugal, P., 2000, Closure and divestiture by foreign entrants: the impact of entry and post-entry strategies, *Strategic Management Journal*, 21.
- Merino de Lucas, F., 2003, Desinversión de las multinacionales extranjeras: ¿ casos aislados o un fenómeno generalizado ?, mimeo.

Mouhoud, E.M., 1989, Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales, *Revue D'Economie Politique*, 99 (1).

Samuelson, P.A., 2004, Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, nº 3, Verano 2004.

CUADROS Y GRÁFICOS

CUADRO 1
DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA (1990-1998)

INTENSIDAD TECNOLÓGICA	Número Total	DESTINOS					ESTRATEGIA					PROPIEDAD			
		UE	Otros OCDE	Este Europa	Africa	Asia	America Latina	Sin Datos	Cierre Total	Cierre Parcial	Sin Datos	% Cierre Total	No Resid.	Resid.	% No Resid.
ALTA	21	12	0	1	0	2	1	5	4	12	5	19,0	19	2	90,5
Material Electrónico	10	5	0	0	0	1	1	3	1	7	2	10,0	9	1	90,0
Maq. Y Material Eléct.	11	7	0	1	0	1	0	2	3	5	3	27,3	10	1	90,9
MEDIA	15	7	1	0	3	1	0	3	6	8	1	40,0	12	3	80,0
Equipo Mecánico	2	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0,0	1	1	50,0
Material de Transporte	7	3	0	0	1	1	0	2	3	4		42,9	6	1	85,7
Química	6	3	1	0	1	0	0	1	3	3		50,0	5	1	83,3
BAJA	52	15	0	0	17	8	4	8	26	7	19	50,0	17	35	32,7
Metálicas Básicas	4	3	0	0	1	0	0	0	3	1		75,0	1	3	25,0
Textil y Confección	21	3	0	0	12	3	1	2	15	2	4	71,4	3	18	14,3
Cuero y calzado	3	0	0	0	1	2	0	0	1	0	2	33,3	0	3	0,0
Juguetes	8	0	0	0	0	3	0	5	1	0	7	12,5	3	5	37,5
Papel y Artes Gráficas	3	2	0	0	0	0	0	1	2	0	1	66,7	3	0	100,0
Alimentación	13	7	0	0	3	0	3	0	4	4	5	30,8	7	6	53,8
TOTAL MANUFACTURAS	88	34	1	1	20	11	5	16	36	27	25	40,9	48	40	54,5

FUENTE: Elaboración Propia

CUADRO 2
DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS PROPIEDAD DE EXTRANJEROS
EN ESPAÑA (1990-1998)

INTENSIDAD TECNOLÓGICA	Número Total	DESTINO					ESTRATEGIA					
		UE	Otros OCDE	Este Europa	Africa	Asia	America Latina	Sin Datos	Cierre Total	Cierre Parcial	Sin Datos	% Cierre Total
ALTA	19	12	0	1	0	0	1	5	3	12	4	15,8
Material Electrónico	9	5	0	0	0	0	1	3	1	7	1	11,1
Maq. Y Material Eléct.	10	7	0	1	0	0	0	2	2	5	3	20,0
MEDIA	12	7	1	0	1	0	0	3	4	8	0	33,3
Equipo Mecánico	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0,0
Material de Transporte	6	3	0	0	1	0	0	2	2	4	0	33,3
Química	5	3	1	0	0	0	0	1	2	3	0	40,0
BAJA	17	10	0	0	3	0	0	4	6	2	9	35,3
Metálicas Básicas	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	100,0
Textil-Confección	3	0	0	0	3	0	0	0	1	0	2	33,3
Juguetes	3	0	0	0	0	0	0	3	0	0	3	0,0
Papel y Artes Gráficas	3	2	0	0	0	0	0	1	2	0	1	66,7
Alimentación	7	7	0	0	0	0	0	0	2	2	3	28,6
TOTAL MANUFACTURAS	48	29	1	1	4	0	1	12	13	22	13	27,1

FUENTE: Elaboración Propia

CUADRO 3
DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA (1999-2004)

INTENSIDAD TECNOLÓGICA	Número Total	UE	Otros OCDE	DESTINOS			ESTRATEGIA					PROPIEDAD		
				Este Europa	Africa	Asia	America Latina	Cierre Total	Cierre Parcial	Sin Datos	% Cierre Total	No Resid.	Resid.	% No Resid.
ALTA	17	3	0	10	1	3	0	12	2	3	70,6	13	4	82,4
Material Electrónico	9	1	0	7	0	1	0	5	2	2	55,6	9	0	91,7
Maq. Y Material Eléct.	8	2	0	3	1	2	0	7	0	1	87,5	4	4	60,0
MEDIA	16	2	0	10	4	0	0	12	2	2	75,0	16	0	100,0
Material de Transporte	14	0	0	10	4	0	0	10	2	2	71,4	14	0	100,0
Química	2	2	0	0	0	0	0	2	0	0	100,0	2	0	100,0
BAJA	9	4	0	2	1	1	1	9	0	0	100,0	3	6	33,3
Textil-Confección	3	1	0	1	1	0	0	3	0	0	100,0	1	2	33,3
Juguetes	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	100,0	1	0	100,0
Alimentación	4	2	0	1	0	0	1	4	0	0	100,0	1	3	25,0
Otros	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	100,0	0	1	0,0
TOTAL MANUFACTURAS	42	9	0	22	6	4	1	33	4	5	78,6	32	10	76,2

FUENTE: Elaboración Propia

CUADRO 4
DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS PROPIEDAD DE EXTRANJEROS EN ESPAÑA (1999-2004)

INTENSIDAD TECNOLÓGICA	Número Total	UE	Otros OCDE	DESTINO			ESTRATEGIA				
				Este Europa	Africa	Asia	America Latina	Cierre Total	Cierre Parcial	Sin Datos	% Cierre Total
ALTA	12	2	0	6	0	4	0	9	1	2	75,0
Material Electrónico	8	1	0	5	0	2	0	5	1	2	62,5
Maq. Y Material Eléct.	4	1	0	1	0	2	0	4	0	0	100,0
MEDIA	13	2	0	8	3	0	0	10	2	1	76,9
Material de Transporte	11	0	0	8	3	0	0	8	2	1	72,7
Química	2	2	0	0	0	0	0	2	0	0	100,0
BAJA	3	1	0	1	0	1	0	3	0	0	100,0
Textil-Confección	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	100,0
Juguetes	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	100,0
Alimentación	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	100,0
TOTAL MANUFACTURAS	28	5	0	15	3	5	0	22	3	3	78,6

FUENTE: Elaboración Propia

CUADRO 5
Flujos de inversión directa extranjera bruta efectiva y desinversión
en las manufacturas españolas, 1993-2003.
 millones de euros de 1995 y porcentajes

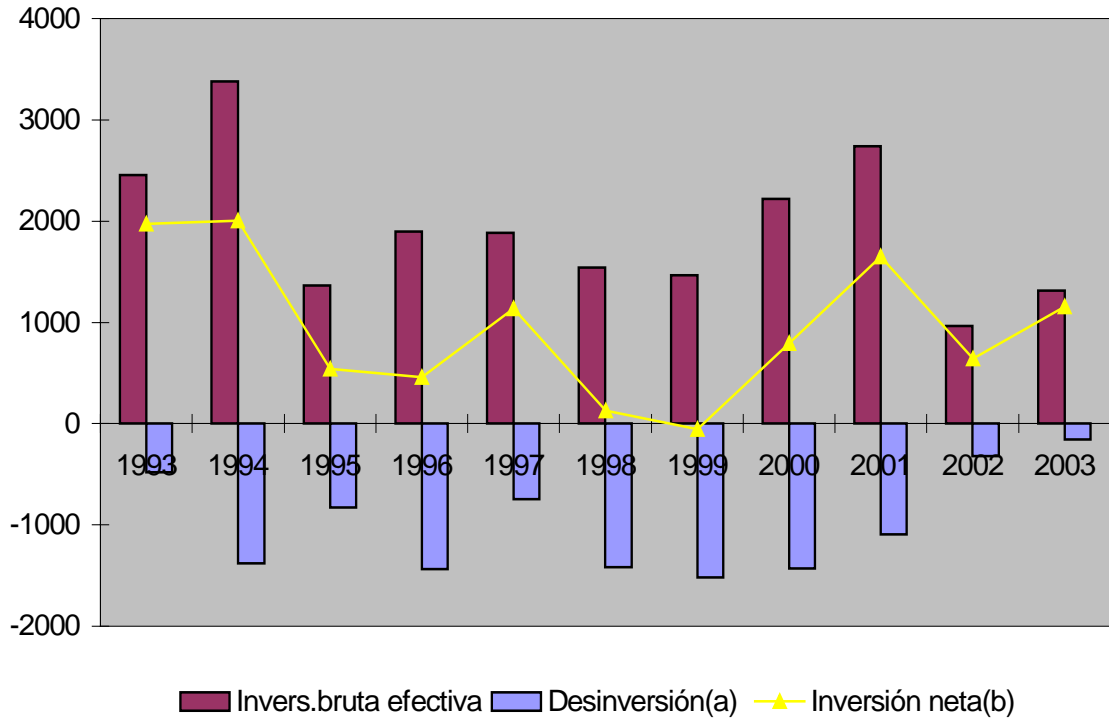
INTENSIDAD TECNOLÓGICA	Inversión bruta efectiva				Desinversión (anual)				% desinv./Invers. bruta efectiva			
	93-96	97-00	01-03	93-03	93-96	97-00	01-03	93-03	93-96	97-00	01-03	93-03
ALTA	295	149	88	185	197	387	16	217	66,8	259,1	18,3	116,7
<i>Maq. Ofic.,eq. Inform.</i>	28	4	4	13	45	156	1	73	161,4	3775,7	32,4	582,6
<i>Maq. y mat. eléctrico</i>	107	78	44	79	78	51	13	50	72,5	65,5	30,1	63,6
<i>Material electrónico</i>	146	57	33	83	70	57	1	47	48,0	101,7	2,1	56,3
<i>Equipo de precisión</i>	14	11	7	11	4	123	1	46	30,7	1128,1	13,9	425,6
MEDIA	1.118	534	601	765	476	87	238	269	42,6	16,2	39,6	35,2
<i>Química</i>	455	294	372	374	198	70	213	156	43,6	23,9	57,3	41,7
<i>Caucho y plásticos</i>	107	68	39	74	70	70	0	51	65,4	103,6	-1,1	68,5
<i>Maquinaria</i>	66	51	21	48	46	31	13	31	69,4	60,8	61,0	65,1
<i>Equipo de transporte</i>	490	122	169	268	162	-85	12	31	33,0	-69,4	7,3	11,7
BAJA	861	1.095	983	979	356	804	269	496	41,4	73,5	27,4	50,6
<i>Aliment. y bebidas</i>	354	221	125	243	159	361	181	239	45,0	163,5	145,5	98,3
<i>Textil, cuero y calzado</i>	80	56	19	55	26	27	8	21	31,7	47,5	45,2	38,9
<i>Metalurgia</i>	58	251	22	119	30	-20	3	4	50,8	-7,9	14,2	3,7
<i>Productos metálicos</i>	53	30	47	43	10	39	47	31	17,8	127,6	100,2	70,3
<i>Otros pr. min. no met.</i>	60	247	527	255	14	293	-108	82	23,9	118,6	-20,5	32,2
<i>Papel y artes gráficas</i>	202	266	219	230	102	56	137	95	50,6	21,0	62,5	41,2
<i>Madera y otras manif.</i>	54	23	24	35	16	49	0	24	30,6	211,5	0,8	68,9
TOTAL MANUFACTURAS	2.273	1.779	1.672	1.929	1.029	1.278	523	981	45,3	71,8	31,3	50,9

Nota: Para 1993-00, la desinversión se ha estimado por diferencias entre la inversión neta registrada y la inversión bruta efectiva.

Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Extranjeras.

Gráfico 1.- Flujos de inversión y desinversión directa en las manufacturas españolas, 1993-2003.

Millones de euros de 1995.

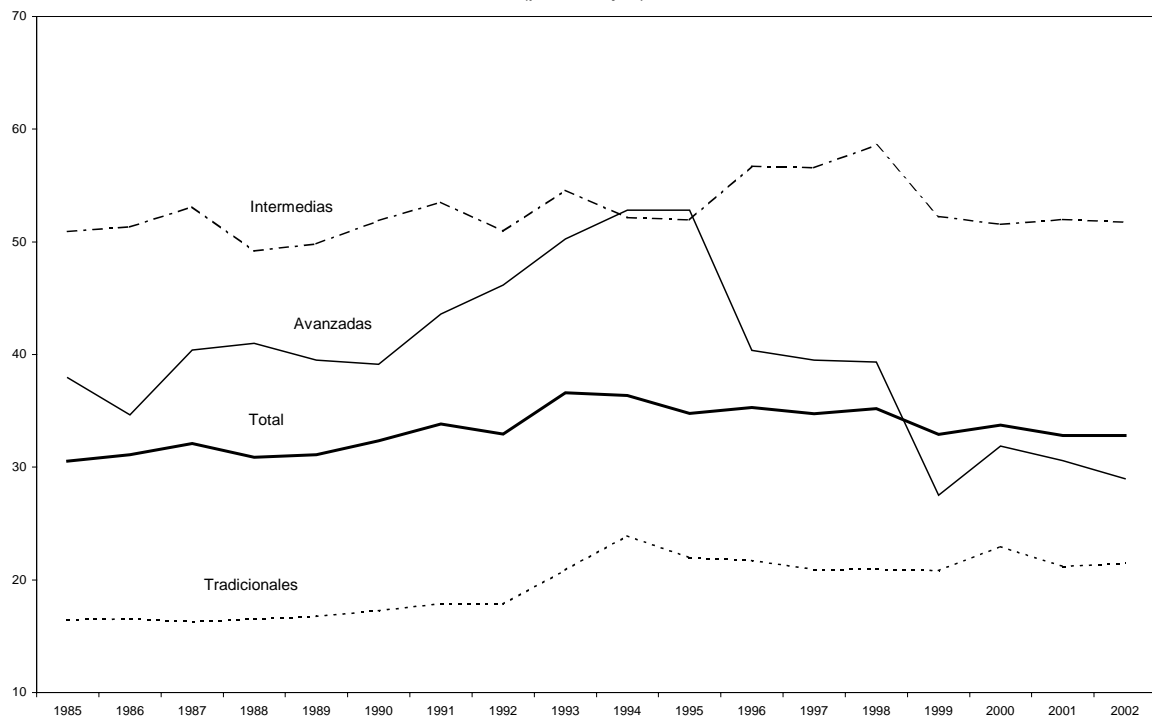


Nota (a): Estimada por diferencias entre la inversión bruta efectiva y la inversión neta registrada para los años 1993-2000. Desde 2001, por diferencias entre inversión bruta efectiva e inversión neta efectiva.

(b) Hasta 2000, inversión neta registrada; desde 2001, inversión neta efectiva.

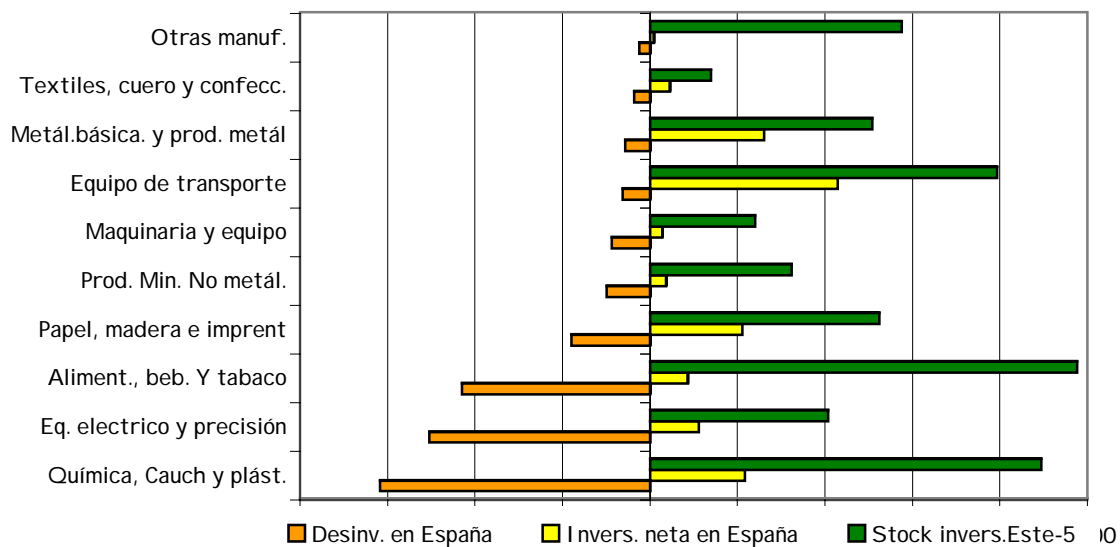
Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

Gráfico 2.- Importancia del capital social perteneciente a no residentes en el total del capital social de las manufacturas españolas, 1985-2002 (porcentajes)



Nota: Serie corregida de cambios en la muestra de la Central. Estimación provisional.
Fuente: Elaboración propia con datos de la Central de Balances del Banco de España.

Gráfico 3.- Desinversión en España y stock de capital extranjero en el Este de Europa, 1993-2000: desagregación sectorial



Países: Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia y Estonia.
 Fuente: UNCTAD, Registro de Inversiones Extranjeras y elaboración