

La relocalización de la industria

Autor:

Francisco Cobo



Septiembre 2023

Documento de Trabajo N.º 31



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965
FUNDACIÓN

La relocalización de la industria

Autor:

Francisco Cobo

Septiembre 2023

Documento de Trabajo N.º 31

ISBN: 978-84-09-54176-8
Edita: Instituto Español de Analistas
Imprime: Reimpventa

ÍNDICE

PRÓLOGO.....	5
1. RESUMEN EJECUTIVO	7
2. INTRODUCCIÓN. LA GLOBALIZACIÓN A LO LARGO DE LA HISTORIA..	9
3. LA DESLOCALIZACIÓN. MARCO TEÓRICO	15
4. LA DESLOCALIZACIÓN EN EUROPA.....	21
4.1. Contexto histórico	21
4.2. La deslocalización de Europa.....	29
4.3. La deslocalización en Europa. Medidas.....	36
5. LA DESLOCALIZACIÓN DE ESPAÑA	43
5.1. Contexto histórico	43
5.2. La deslocalización de la industria española.....	46
5.3. Medidas aplicables en España	52
6. CONCLUSIÓN. ¿HA FRACASADO LA GLOBALIZACIÓN?.....	59
7. BIBLIOGRAFÍA.....	63
8. ANEXO	66
FOROS DE DEBATE - DOCUMENTOS DE TRABAJO	69
ENTIDADES PATRONO	73

Prólogo estudio

“La relocalización de la Industria”

Los grandes acontecimientos que hemos vivido en los últimos años han tenido efectos en la globalización de la economía. El concepto de globalización ha sufrido muchos cambios en el tiempo, pero podríamos definirlo como la interconexión de los países del mundo en diferentes campos, como el económico, el político y el social.

Las interrupciones de la cadena de suministro relacionadas con la pandemia, la guerra de Ucrania, el aumento de los costes de transporte, el riesgo arancelario y otros factores geopolíticos, plantean numerosas dudas sobre el futuro de la globalización, o de al menos de la forma en que la conocemos ahora. La nueva realidad puede hacer necesaria una relocalización de la actividad productiva, hasta ahora ubicada en países emergentes.

De acuerdo con la encuesta de Gartner realizada a mediados de 2022 entre 400 líderes de la cadena de suministro, el 74% de ellos realizó cambios en el tamaño y ubicaciones de su red de abastecimientos. A medida que las restricciones mencionadas anteriormente, unidas a la inflación, los objetivos de sostenibilidad y a la presión que ejercen las políticas nacionales

sobre las cadenas de suministro globales, se hace necesario para las grandes compañías multinacionales adaptarse a este nuevo entorno.

Por su parte, las grandes potencias mundiales como Estados Unidos y la Unión Europea, se están planteando un rediseño de sus políticas industriales para reducir dependencias del exterior que pueden ser claves para su economía. Iniciativas como la Ley de Inflación de EE. UU. (IRA) han provocado un debate y reacciones muy importantes en el seno de la UE y de sus Estados miembros cuyos intereses están generalmente alineados. Según un estudio reciente publicado por el BCE¹, la UE presenta dependencias externas fundamentales en áreas como el comercio, la energía, las materias primas, la digitalización, las finanzas y los mercados laborales. Estas dependencias son comunes a la UE y a sus Estados miembros.

¿Puede España jugar un papel importante en la relocalización de la industria? ¿Cómo afectaría a nuestro país? ¿Qué podemos aportar a las empresas para que se establezcan en España? ¿Ha fracasado la globalización? Éstas son algunas de las preguntas que se responden en este informe. Si duda, España puede jugar un papel muy importante en la relocalización por muchos motivos, pero tiene que llevar a cabo reformas estructurales importantes. En concreto se deben acometer políticas para incrementar el gasto en I+D, reformar la educación para orientar a la población activa hacia la nueva industria, mejorar la burocracia facilitando el acceso a la financiación y constitución de empresas y estimular alianzas público-privadas.

El estudio lo ha elaborado Francisco Cobo, a quien quiero felicitar por el excelente trabajo realizado y por su compromiso y dedicación con el Instituto Español de Analistas para llevar a cabo esta iniciativa.

Lola Solana

*Presidenta de la Fundación
del Instituto Español de Analistas*

¹ Ver: *La Autonomía Estratégica Abierta de la UE desde la perspectiva de la banca central*. BCE, Nº 311 (2023).

1. Resumen ejecutivo

¿Puede España jugar un papel importante en la relocalización de la industria? ¿Cómo afectaría a nuestro país? ¿Qué podemos aportar a las empresas para que se establezcan en España? ¿Ha fracasado la globalización? Éstas son algunas de las preguntas que responderemos en este texto. España puede jugar un papel muy importante en la relocalización por muchos factores. Algunos de ellos son:

Nuestro país tiene menores costes de producción que nuestros países vecinos de centro Europa, pero más elevados que los países que recientemente se han incorporado a la Unión Europea. Por ello, nuestro país deberá realizar una revisión de los costes salariales con el objetivo de ser más atractivo.

España tiene una gran red de infraestructuras. Carreteras de alta velocidad que conectan todas las ciudades del país, una enorme red ferroviaria, puertos, aeropuertos y buenas conexiones con los países vecinos.

Un buen sistema educativo que genera un gran número de licenciados de calidad, pero nuestro país tendrá que asumir reformas educativas con el



fin de fomentar la educación superior dual y así satisfacer las necesidades básicas de la industria.

Marco legal robusto. España es un país que se encuentra integrado en la Unión Europea, la cual nos supervisa. Además, contamos con un marco legal bien definido que otorga seguridad jurídica dentro de nuestras fronteras.

Con las medidas adecuadas, España puede satisfacer la demanda energética de la industria a un menor coste gracias a su posición geográfica.

Aunque nuestro país tiene todo lo necesario para ser un jugador de importancia dentro de Europa, se requieren numerosas reformas que deben ser iniciadas e impulsadas por el sector público.

Los efectos que tendría sobre nuestra economía, en el largo plazo sería un incremento del PIB. Fomentando la industria, aumentaría las rentas familiares, generando mayor consumo y ahorro. Aumentando el consumo, a su vez se generaría una retroalimentación en la industria provocando sinergias. Los excedentes productivos podrían exportarse y el Estado, podría aumentar su recaudación mediante IRPF, IVA y cotizaciones, pero a su vez, podría ahorrar en prestaciones de desempleo.

La globalización ha aportado un gran nivel de desarrollo, pero el mundo, como la economía, son dinámicos y cambian a lo largo del tiempo. Por ello, la globalización y la industria deben de ser capaces de reajustarse a los nuevos escenarios geopolíticos.

2. Introducción.

La globalización a lo largo de la historia.

¿Qué es la globalización? ¿Cuándo se originó? En este texto, trataremos de responder a estas preguntas. La globalización tiene muchas definiciones y ha sufrido cambios a lo largo del tiempo, pero podríamos definirla como: la interconexión de los países del mundo en diferentes campos, como el económico, político y social. Por tanto, teniendo en cuenta esta definición técnica, podremos comprobar que durante la historia de la humanidad ya hemos experimentado este proceso.

Algunos autores, sugieren que la globalización se divide en tres etapas:

Globalización uno: con los imperios de ultramar, donde se globalizan los países. Dando origen a grandes imperios dominados por la metrópoli.

Globalización dos: que ocurren entre el siglo XIX y XX, las compañías se internacionalizan. En esta etapa las empresas se internacionalizan gracias a los nuevos inventos y superioridad tecnología ocurrida durante la revolución industrial.

Globalización tres: que consistiría en la universalización de los individuos durante el siglo XXI hasta la actualidad.

Otros autores, defienden una globalización anterior, basada en el comercio entre Sumeria y la civilización del Valle de Indo (André Gunder Frank y su teoría de la dependencia). En cambio, otros autores navegan por la historia de la humanidad desarrollando que hubo un proceso de globalización primitiva en la antigua Grecia, debido a que la cultura griega se extendía por numerosos lugares, desde la India hasta España.

Podemos afirmar que, durante la historia, la globalización también ha evolucionado, haciéndose más compleja. En su origen se daba un intercambio de mercancías entre pueblos, mientras que, según avanzó la sociedad, se extendió a la libre circulación de personas, capital y mercancías, añadiéndole la estandarización de valores: cultura, religión, idioma, etc. Teniendo en cuenta la definición de globalización, podríamos localizar su origen en el Imperio Romano. La integración que desarrolló y experimentó el Imperio Romano cumple con dicha definición ya que hubo una interconexión dentro de todo el territorio en el ámbito económico, social y político.

El imperio Romano, durante la Paz Romana, siglo I d. C. hasta siglo III d. C. estabilizó sus fronteras. Durante este periodo, el Imperio controlaba todos los territorios alrededor del Mar Mediterráneo, llegando hasta la actual Escocia por el norte y la actual Turquía al este. Todos estos territorios estaban conectados entre sí, tenían el mismo sistema económico, se regían por las mismas leyes, se hablaba el mismo idioma y, por último, se tenía el mismo modelo social. Por tanto, comprobamos que existió una globalización dentro del Imperio Romano. Durante este periodo, Roma vivió su hegemonía gracias al comercio, desarrollo de la agricultura, ganadería y el sistema fiscal de las provincias. La paz generó un aumento demográfico que gracias a ese auge de la agricultura se pudo sostener. A finales del siglo III, se sucedieron diferentes epidemias y sequías que mermaron la población y producción del Estado. Estos acontecimientos redujeron las arcas de la nación debido a la disminución de impuestos. Como consecuencia, Roma no pudo hacer frente al mantenimiento de las fronteras y empezó a perder territorio que, a su vez, se traducían en menos ingresos. Estos acontecimientos precipitaron el colapso económico del Imperio y a su caída un siglo después.

Más adelante, diez siglos después, podríamos volver a ver los principios de la globalización. En la era de los Imperios de ultramar, encabezados por el Reino de España y Portugal y más adelante por Inglaterra y Holanda. Éstos, eran aún mayores en extensión de lo que fue el Imperio Romano y por ellos se extendía el mismo idioma, cultura y modelo económico. Todos competían por ser la primera potencia mundial. Este hecho provocaba numerosos conflictos bélicos, sabotajes, piratería, etcétera.

En este periodo, Europa estaba estancada, la economía mundial era dirigida por el continente vecino, Asia. Gracias a numerosos avances en la agricultura y ganadería, el continente asiático poseía el sesenta por ciento de la población mundial, había hecho grandes progresos en urbanismo y tecnología, pero entonces ¿por qué los imperios europeos acabaron dominándolo? El avance más destacado en los territorios europeos fue en el ámbito de la guerra. Europa ha experimentado la guerra durante siglos y había aprendido a hacerla de manera eficiente. Se implementan los sistemas de artillería, soldados con armas de fuego, cañones en barcos, entre otros. Estos avances provocaron que los países europeos se lanzasen a la expansión de sus territorios, alcanzando así el continente africano y posteriormente el americano. Este descubrimiento, junto con los avances de la navegación, propulsaría a Europa como la potencia dominante en el mundo. No debemos olvidar que el comercio internacional de las materias primas extraídas del nuevo continente llenaría las arcas de los Estados, pero para que este hecho ocurriese, Europa dio un gran paso institucional. La difusión de la propiedad privada y de los mercados establecen las primeras bases del capitalismo. Es en este periodo donde nacen las grandes compañías comerciales por acciones: Compañía Británica de las Indias Orientales, fundada en 1600 o la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales fundada en 1602.

Podremos observar que, en estos imperios de ultramar, cada vez más grandes, la gobernanza se terciaba complicada. Por esa razón se implementan burocracias permanentes, virreinos u otros sistemas; además, se instaura la misma lengua y religión. En algunos territorios se intenta mantener el mismo sistema social, pero en las colonias, acaban surgiendo otras clases sociales, como los criollos, mestizos, etc. Esta diferenciación social es lo que propulsará los movimientos de independencia de las colonias de América. Estos movimientos tardarán varios siglos en surgir y alcanzar el

éxito, pero en el transcurso, podemos observar nuevamente los principios de la globalización.

Durante el siglo XX, los Estados imperialistas habían perdido o estaban perdiendo sus últimos territorios de ultramar. Estaban surgiendo nuevos países y el mundo se reorganizó. Surgieron nuevas potencias, formas de gobierno y sistemas económicos. El surgimiento de estas nuevas potencias y sistemas socioeconómicos, acabó desencadenando la Primera y Segunda Guerra Mundial. No entraremos en detalles sobre tales acontecimientos, pero deberemos aclarar que estos conflictos marcan un antes y un después en la cooperación entre naciones. Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, el mundo acabó separado en dos grandes bloques. Para poder revivir el viejo continente, EE. UU. y la propia Europa, se encargaron de la creación de instituciones y organismos internacionales para incentivar la colaboración entre naciones como, por ejemplo, en 1944 se crean el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. También surgen otras instituciones con el fin de asegurar la paz como: la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte) o Naciones Unidas (1945). Por último, ocurre otro acontecimiento muy destacable en este periodo: los propios países europeos arrasados tras la guerra empiezan a ponerse de acuerdo y a colaborar, creando el BENELUX (1944). Sería un acuerdo de unión aduanera entre los países de Bélgica (BE), Países Bajos (NE) y Luxemburgo (LUX). Esta unión aduanera elimina las barreras arancelarias al comercio de bienes y servicios. Años después, este acuerdo, tras su enorme éxito, da un paso más. Se firma el acuerdo de París, dando origen a la CECA (Comunidad Europea del Carbón y el Acero). Esta nueva unión se compondrá de seis países europeos: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos. El objetivo de la CECA era la creación de un mercado común basado en las cuatro libertades de circulación de mercancías, personas, capitales y servicios. Además, el mercado común del carbón y del acero permitiría experimentar una fórmula de integración de mercados que podría extenderse a otros ámbitos económicos. Efectivamente, ya algunos países europeos soñaban con una Unión Europea, que se acabó materializando en el año 1993.

La clave del desarrollo se encuentra en la cooperación e integración. Ésta ha sido la clave del éxito de las últimas décadas. Esta colaboración nació principalmente del miedo que provocó la capacidad destructiva de las

armas nucleares. Este acontecimiento impulsó un cambio en la estrategia geopolítica, propulsando los cambios necesarios para que la cooperación entre naciones evolucionase a un nivel nunca visto. Estos acontecimientos motivaron, en primera instancia, el movimiento de científicos entre países, pero además la cooperación entre universidades, generando un gran avance en numerosas investigaciones. El resultado de este pequeño paso es una revolución tecnológica que cimentó una nueva revolución industrial.

Durante la década de los ochenta, la sociedad de los países desarrollados vivía un auge económico, trastocado durante unos años debido a las crisis del petróleo. La clase media crecía, existía poco desempleo, la natalidad se incrementaba y la media de hijos por familia aumentaba. El Estado tenía menor peso burocrático, por lo que los impuestos eran menores y los países tenían una pirámide poblacional bien estructurada; la industria avanzaba a pasos agigantados gracias al cambio tecnológico, aumentando así la productividad y, por ende, los beneficios. El comercio internacional seguía creciendo, los gobiernos continuaban eliminando barreras comerciales y empezó a aumentar la competitividad entre países.

Como estamos viendo, la cooperación del siglo XX generó grandes desarrollos, entre ellos, la revolución digital, pero también se empezaron a liberalizar sectores antes controlados por los gobiernos. En el caso de España, empresas como Telefónica o Endesa se privatizan y empiezan a competir en el libre mercado. Vemos este hecho como algo positivo, pero si tenemos en cuenta que, gracias a la revolución digital, la cooperación internacional, el auge del comercio entre países, la eliminación de barreras al movimiento de capital, bienes y servicios y el gran aumento de la competitividad, obliga a las empresas a buscar alternativas para maximizar beneficios. Es en la década de los noventa cuando las empresas empiezan a deslocalizarse aprovechando este auge globalista.

La industria, principalmente, se verá afectada negativamente por dos hechos durante esta década. Primero: el auge económico que aumentará sus costes de producción debido a los aumentos salariales, mejores beneficios para los empleados y al general incremento de precios que sufrirán los países desarrollados. En segundo lugar: la crisis del petróleo provocará un shock económico, catapultando los precios de la energía. Este au-

mento de costes tendrá como consecuencia que las industrias necesiten encontrar otras formas de rentabilizar sus empresas. Como decíamos anteriormente, la globalización empieza a ser algo tangible, las empresas verán en la deslocalización una solución que permite aumentar la capacidad productiva y mejora la calidad, además, incrementa la productividad y rentabilidad, mejora el resultado financiero, disminuye costes y riesgos de las innovaciones y, en general, mejora la competitividad internacional de la empresa. Analizaremos estos factores positivos, pero también los negativos. En el siguiente apartado, analizaremos que es la deslocalización y sus tipos.

Por tanto, las industrias empezarán un proceso de deslocalización, cerrando en algunos casos sus plantas en países desarrollados y llevándose la producción generalmente a países emergentes, en su mayoría a China, India, Corea del Sur, Vietnam, etc. En estos países encontraremos costes salariales inmensamente menores, jornadas laborales más largas, escasa regulación y abundante mano de obra. En última instancia, como decíamos, el auge del comercio internacional, la colaboración entre naciones y la mejora de los transportes, ayudarán al movimiento de la mercancía producida en estos países. Pero debemos preguntarnos: ¿Qué ocurre en los países de origen? ¿Cómo se reorganiza la producción? ¿Qué ocurre con el capital? ¿Y con la productividad? ¿Cómo afecta a la clase media y a la sociedad en general?

3. La deslocalización. Marco teórico

Antes de comenzar analizando que ocurrió en Europa, debemos tener claro lo que es la deslocalización y sus tipos. La estrategia de deslocalización se ha considerado como decisiva en los últimos años para mantener y mejorar la competitividad de las empresas. Pero ¿qué es? ¿en qué consiste? Básicamente se trata de deslocalizar del propio núcleo de la empresa alguna actividad, función o proceso. Algunos autores añaden que es una estrategia con implicaciones geográficas y contractuales (Olsen, BK., 2006; Kotobate et al., 2007). Efectivamente, si tenemos en cuenta la implicación geográfica, diremos que la empresa deslocaliza una actividad, función o proceso dentro o fuera del país donde se encuentran instaladas. En cambio, cuando hablamos de una deslocalización de dimensión contractual, nos referiremos a la existencia o no de participaciones de capital entre la empresa que deslocaliza la actividad, proceso o función y realizará dicha actividad tras la deslocalización. Por tanto, las empresas pueden implementar diferentes estrategias de deslocalización de su actividad (La deslocalización industrial en Europa, el fenómeno de Offshoring a análisis, Esmeralda Navarro Linares).

1. ION (Internal Onshoring). Esta estrategia tiene una dimensión nacional en la que existe una participación contractual. Se da cuando una em-

- presa externaliza una actividad a través de una filial en la que posee una participación de capital.
2. IOF (Internal Offshoring). En este caso, la dimensión geográfica es internacional, pero la empresa externaliza esta actividad mediante una filial o empresa de la cual posee una participación.
 3. EON (external Onshoring). Ocurre cuando una compañía externaliza una actividad o proceso a través de un proveedor externo dentro del país.
 4. EOF (external Offshoring). Se da cuando la empresa, fuera de las fronteras nacionales, externaliza la actividad a través de un proveedor externo.

En los diversos métodos que una empresa puede utilizar para deslocalizar su actividad, apreciamos dos conexiones. Una es de ámbito nacional, mientras que la otra, es de carácter internacional. La diferencia entre las estrategias consiste en externalizar la actividad a través de una filial, una empresa del grupo o socio en el ámbito nacional o internacional. En cambio, la otra, consiste en externalizar la actividad a través de un contrato con una empresa independiente, ya sea en el territorio nacional o internacional. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), un tercio del comercio internacional realizado por empresas multinacionales es generado por la matriz y sus filiales de una misma empresa (UNCTAD 2002). La estrategia que seleccione la empresa influirá de manera distinta en la competitividad a largo plazo. Pero ¿a qué otros factores afectarán cada estrategia? ¿Cuáles son los puntos positivos y negativos de la deslocalización? Desde un punto de vista teórico y simplificado, podemos resumir que la empresa debe decidir si quiere comprar o hacer, y para entender cuál es la mejor decisión, debemos entender las ventajas e inconvenientes. Algunos autores analizan las ventajas e inconvenientes de la deslocalización sin tener en cuenta la dimensión geográfica. En cambio, otros autores (Harland, Knight, Lamming y Walker en «Outsourcing: assessing the risks and benefits for organisations, sectors and nations») explican las ventajas e inconvenientes, clasificándolos según los destinatarios e implicaciones.

CUADRO 3.1.

Ventajas e inconvenientes según los destinatarios.

DESTINATARIOS	BENEFICIOS	RIESGOS
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> – Centrarse en actividades esenciales. – Reducir costes. – Aumentar la flexibilidad. – Aumentar la habilidad para responder a las necesidades cambiantes del mercado. – Disposición de beneficios a través de economías de escala y alcance. – Habilidad para acceder a mejoras en habilidades y capacidades. – Liberación de las limitaciones dentro de la empresa en cuanto a culturas y actitudes. – Disposición de ideas frescas y objetivos creativos. 	<ul style="list-style-type: none"> – La posibilidad de subcontratar actividades esenciales, ante la falta de identificación de las mismas como tales. – Dificultades para internalizar de nuevo en un futuro las actividades subcontratadas. – Dificultades para rescindir el contrato de subcontratación. – Falta de habilidades y competencias para dirigir las relaciones de subcontratación.
Sectores	<ul style="list-style-type: none"> – Ofrecer oportunidades de entrada en el sector a nuevas empresas “nicho”, haciendo posible que las empresas originales del sector se centren en sus competencias esenciales. – Mejoras en los productos y servicios del sector. – Mejora el retorno de la inversión, permitiendo aumentar los niveles de inversión en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> – Posible privatización a escondidas. – Reducción del control del gobierno sobre el sector. – Creación de empresas subcontratistas poderosas quienes ganen poder en el sector. – Posible impacto negativo sobre el empleo del sector. – Posible conflicto con los objetivos de los accionistas.
Países	<ul style="list-style-type: none"> – Aumenta en todo el mundo el uso de las mejores capacidades. – Permite centrarse en la mejora de los servicios a ciudadanos y contribuyentes. – Mejora el producto nacional bruto y el empleo en aquellos países que se convierten en centros de excelencia del outsourcing. 	<ul style="list-style-type: none"> – Posibilidad de afectar negativamente al empleo del país. – Presionar a la baja los salarios domésticos o nacionales. – Mezcla de culturas, creencias y tradiciones internacionales. – Riesgo de control extranjero de recursos críticos. – Explotación internacional de los RR.HH. de los países menos desarrollados.

Fuente: Harland, Knight, Lamming y Walker (2005).

CUADRO 3.2.

Ventajas e inconvenientes según implicaciones

IMPLICACIONES	VENTAJAS	INCONVENIENTES
Directivas	<ul style="list-style-type: none"> – Permite a la empresa centrarse en las competencias esenciales. – Permite centrarse en objetivos estratégicos clave para la empresa. – Permite compartir riesgos. 	<ul style="list-style-type: none"> – Posibilidad de perder el control sobre funciones críticas de la empresa. – Posibilidad de perder el control sobre proveedores. – Dificultades para medir la “performance” de la empresa. – Violación de los derechos de la propiedad intelectual potencial. – Beneficios anticipados excedidos por los beneficios actuales.
Financieras	<ul style="list-style-type: none"> – Gastos generales fijos menores y más estables. – Permite reducir la inversión en tecnología. – Permite convertir costes fijos en variables. 	<ul style="list-style-type: none"> – Fallos al realizar ahorros en costes. – Coste de volver a internalizar.
Operativas	<ul style="list-style-type: none"> – Posibilidad de acceder a mayores recursos. – Permite mejorar la calidad. – Permite disminuir el tiempo de diseño del producto o proceso. – Explotar la capacidad existente de los proveedores. – Posibilidad de acceso a tecnología punta. 	<ul style="list-style-type: none"> – Dependencia de los proveedores. – La empresa es la responsable de la calidad del trabajo realizado por los proveedores.
De RR.HH.	<ul style="list-style-type: none"> – Permite acceder a conocimiento especializado y sofisticado. – Ofrece flexibilidad para ajustar los niveles de personal. 	<ul style="list-style-type: none"> – Disminución de la moral de los empleados permanentes.

Fuente: Adaptado de Schniederjans y Zuckweiler (2004).

En los cuadros 3.1 y 3.2 podemos observar las ventajas e inconvenientes organizados por destinatarios (empresa, sectores, países) y por implicaciones dentro de la empresa (Directivas, financieras, operativas y recursos humanos). Numerosos autores, como los ya mencionados, explican estos factores positivos y negativos, pero, dentro de la literatura económica, hay pocos autores que hablen del impacto que tiene estas estrategias en las empresas subcontratadas. Es decir, ¿cómo afecta la deslocalización a la empresa a la que se le encarga la actividad?

Generalmente, las empresas subcontratadas son empresas especializadas, por lo que produce economías de escala, se consigue una mayor eficiencia en la utilización de los recursos disponibles, tanto de capital como de mano de obra. Estos factores provocan una reducción de costes que permite mayor competencia, además, se genera un impulso tecnológico con el fin de aumentar la productividad y calidad del producto.

Desde el punto de vista económico, y con lo aquí expuesto, parece que la estrategia de la deslocalización es la mejor decisión para una empresa. Aunque las empresas tomen esta decisión basándose en diferentes teorías, tales como la Teoría de Recursos y Capacidades o la Teoría de Costes de Transición, analizar esta estrategia únicamente desde el punto de vista económico es un error (Espino y Padrón, 2005). Debemos tener en cuenta otros factores no económicos, como por ejemplo el factor cultural, política del país, cambio climático, impacto social, etc. Económicas o no, las empresas que deciden deslocalizar su actividad deben tomar su decisión basándose en muchos factores, pero la mayoría de los autores coincide en que esta decisión se basa principalmente en:

1. La reducción de costes,
2. Estrategias de crecimiento,
3. Existencia de empresas que lo hacen mejor,
4. Posibilidad de centrarse en las competencias esenciales para la empresa.

Cuando una empresa decide deslocalizar su actividad, ya sea por una re-

ducción de costes, porque una empresa subcontratada lo hace mejor o por cualquier otro factor, la empresa debe tomar otra decisión muy importante. ¿Qué actividad dentro de la empresa vamos a deslocalizar? No todas las funciones que se realizan dentro de una compañía son viables para ser deslocalizadas o no son una buena opción y, por ello, se requiere un análisis exhaustivo. Nichols (1998) en su artículo, explica que la actividad de una empresa se puede dividir en tres categorías. Actividades esenciales, complementarias y residuales. Las actividades esenciales son críticas para la empresa, por lo que no deberían externalizarse, mientras que las residuales y las complementarias sí podrían ser externalizadas.

Es por ello que, podemos concluir que la empresa que decida deslocalizar parte de su actividad deberá tener en cuenta diversos factores y claro el objetivo de la deslocalización y el proceso que desea externalizar. Generalmente, la estrategia de la deslocalización producirá, en mayor o menor medida incrementos en la producción. Este aumento será mayor en empresas industriales que de servicios y, además, la productividad será aún mayor cuando el país de destino se encuentra en vías de desarrollo. En las últimas décadas, se han publicado numerosos estudios basados en empresas francesas, japonesas, inglesas, irlandesas o alemanas, donde se analizaba la deslocalización de dichas compañías (Criscuolo y Leaver para Reino Unido; Görg, Hanley y Strobl para Irlanda; Jabbour en Francia; Tomiura realiza el análisis para empresas manufactureras de Japón).

4. La deslocalización en Europa.

4.1. CONTEXTO HISTÓRICO

En el apartado anterior, hemos establecido las bases teóricas de lo que es la estrategia de la deslocalización, los principales objetivos y su principal impacto en la productividad. A continuación, hablaremos de como esta estrategia ha afectado a las empresas europeas durante las últimas décadas, cambiando así, la estructura productiva y organizativa del continente, pero además, como esta externalización de la producción ha afectado a las sociedades y economías europeas.

Empezaremos hablando del periodo de reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial, para contextualizar por qué la globalización fue todo un éxito. La segunda mitad del siglo XX fue de crecimiento. Los grandes procesos económicos de este periodo, estuvieron marcados por la separación del mundo en grandes bloques. El planeta se encontraba dividido, podríamos decir, por tres principales bloques, el primer bloque, el comunismo dirigido por la URSS, el capitalismo, en este caso era EE. UU. quien capitaneaba este bloque y, por último, un tercer grupo, llamado equívocamente tercer mundo. Debemos aclarar que, este tercer mundo se componía principalmente por antiguas colonias que habían logrado su independencia, mayoritariamente, durante las guerras mundiales.

Se experimentó un formidable crecimiento económico y un enorme avance de la globalización y del progreso tecnológico. Los indicadores básicos, como población, PIB, PIB per cápita y exportaciones, nos muestran este enorme crecimiento en el periodo 1950 - 1998. En la tabla 4.1, podremos ver el incremento de dichos indicadores, siendo éstos los mayores experimentados en la historia, muy superiores a los de la revolución industrial. Ciertamente, el crecimiento de la población pareció ser un problema, ya que la cifra paso de 2.500 millones de habitantes a 6.000 millones a final de siglo. Esta explosión demográfica levantaba inquietudes debido a los techos malthusianos. Pero no fue así, no hubo grandes hambrunas ni se disparó la mortalidad. Hubo un enorme crecimiento de alimentos disponibles y, además, como vemos en la tabla, en la segunda parte del siglo, el incremento de la población disminuye. Este crecimiento de alimentos disponibles tiene su origen en la llamada: "revolución verde", promovida por Norman Borlaug, e impulsada por los organismos internacionales. Esta revolución introduce semillas mejoradas de cereal, incrementos de los inputs de agua, fertilizantes y plaguicidas teniendo como resultado el incremento entre dos y cinco veces la producción de cereal.

En cuanto al PIB y PIB per cápita, podemos comprobar que el crecimiento también fue global. El PIB per cápita, en términos constantes creció de 2.100 dólares en 1950 a 5.700 dólares en 1998. Y aunque se trate de un crecimiento generalizado, podemos comprobar que, tanto Asia como Latinoamérica, obtienen unos resultados muy notables. Estos resultados se deben al gran avance de la globalización, y para ello, podemos ver las exportaciones, y cómo en términos generales, ésta tiene una tasa de crecimiento acumulada de entre 5 y 8 por cierto.

El abaratamiento de los costes de transporte y los cambios institucionales favorables al comercio, junto a la convicción de las ventajas que éste aporta, produce este auge comercial. Se pone en marcha la especialización productiva de las economías y por ello se empieza a analizar las estrategias de deslocalización con el objetivo de reducción de costes, mejorar productos, generar economías de escala, etc. El mundo no había conocido una época de crecimiento tan prolongado, tan intenso y global como el de este periodo.

CUADRO 4.1.

Crecimiento de la población, PIB, PIB per cápita y exportaciones, 1950-1998 (tasas anuales acumuladas).

	POBLACIÓN		PIB		PIB PER CÁPITA		EXPORTACIONES	
	1950-1973	1973-1998	1950-1973	1973-1998	1950-1973	1973-1998	1950-1973	1973-1998
Europa Occidental	0,70	0,32	4,81	2,11	4,08	1,78	8,38	4,79
Países de inmigración europea	1,55	1,02	4,03	2,98	2,44	1,94	6,26	5,92
Japón	1,15	0,61	9,29	2,97	8,05	2,34		
Asia (sin Japón)	2,19	1,86	5,18	5,46	2,92	3,54	*9,97	*5,95
Latinoamérica	2,73							
Europa del este y antigua URSS	1,31	0,54	4,84	-0,56	3,49	-1,10	9,81	2,52
África	2,33	2,73	4,45	2,74	2,07	0,01	5,34	1,87
Mundo	1,92	1,66	4,91	3,01	2,93	1,33	7,88	5,07

Fuente: Maddison (2002, 126-127). Nota: *toda Asia, incluido Japón.

Para sostener este crecimiento económico, se necesita una poderosa fuente de energía. En este periodo se generaliza aún más el uso del petróleo, siendo la mejor y única solución para el transporte terrestre. Se incrementa el uso de otras fuentes de energía tradicionales, como el gas y la hidroeléctrica, e incluso, se desarrollan nuevas fuentes de energía, como la energía nuclear. El consumo energético para sostener este crecimiento, junto con la demanda ciudadana, empuja los precios al alza. Estos incrementos de precios provocarán que los costes de producción de todos los sectores sean mayores, generando en la década de los setenta una crisis energéti-

ca que se potenciará debido a la crisis del sistema monetario internacional. La economía mundial deberá adaptarse a nuevas condiciones.

¿Cómo fue posible este crecimiento? Como ya hemos comentado durante este análisis, la clave fue la cooperación y una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, se impuso una visión de que la reconstrucción tenía que basarse en la recuperación de todos los países; vencidos y vencedores. La intervención del Estado era clave para la ordenación de las economías y de velar por la cooperación y el libre comercio entre naciones. Éstas eran las garantías de progreso económico y estabilidad política, por ello, en la conferencia de Bretton Woods (1944) 45 países acuerdan el objetivo de fomentar el desarrollo del comercio internacional. Para ello deben de sustituir el sistema de cambio basado en el patrón oro. Se instaura un nuevo sistema en el que se acepta el dólar norteamericano como única moneda convertible en oro y, por tanto, como patrón de cambio internacional. Se instaura la paridad con el resto de monedas. También se establecen instituciones financieras internacionales como el FMI o el Banco Mundial, con el objetivo de fomentar el comercio y desarrollo internacional. Por esta razón se consolida un acuerdo internacional destinado a eliminar barreras arancelarias al comercio. Fue denominado Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT). El GATT celebraría rondas negociadoras anuales donde se irían liberalizando los intercambios, hasta que en 1995 se crea la Organización Mundial del Comercio.

El European Recovery Program (ERP) o también conocido como el Plan Marshall, tenía como objetivo reequilibrar las balanzas de pago europeas con los Estados Unidos. Para ello era necesario mejorar la productividad, y así también, revitalizar el comercio intraeuropeo. Por ello, surge la Organización Europea de Cooperación Económica, OECE (convertida posteriormente en la OCDE). La institución logró la estabilidad monetaria, el estímulo de las exportaciones, la reducción de las importaciones, la modernización de las estructuras productivas y la eliminación de los equilibrios intraeuropeos. Se impulsa la unión aduanera. Se crea la Unión Europea de Pagos, que trataba de establecer un sistema de pagos que permitiese la reactivación del comercio entre países europeos.

Si ponemos en conjunto todas estas medidas, tenemos como resultado una tasa de crecimiento del PIB mundial de casi el 5% anual durante la

segunda mitad del siglo XX. Los factores de crecimiento que explican esta tasa se pueden dividir en factores por el lado de la oferta o por el lado de la demanda. Independientemente del análisis de estos factores, el proceso de internacionalización o de globalización de las economías, permitió una expansión de los mercados en un marco de cierta estabilidad monetaria y política.

Si analizamos los factores de crecimiento desde el lado de la oferta, obtenemos que:

1. Durante el periodo citado, existían elevadas tasas de inversión derivadas de los beneficios empresariales, el aumento del ahorro familiar y el papel de EE. UU. como inversor internacional. Hay que señalar que, durante la Segunda Guerra Mundial, las mujeres tienen un papel determinante, ya que se incorporan al mundo laboral. En el periodo de reconstrucción esta tendencia continúa generando un ahorro en el núcleo familiar, lo que permite sostener una elevada natalidad e incremento del consumo.
2. El progreso tecnológico. Aunque en este periodo no hablamos de internet, tienen lugar otros avances en la innovación en sectores clave, comenzando por la revolución verde, anteriormente citado, que permite el sustento del crecimiento poblacional. Este desarrollo impacta en el sector químico, creando nuevos derivados del petróleo, como el plástico. También surgieron avances en el sector farmacéutico, se desarrolló el sector eléctrico y la electrónica, las telecomunicaciones y la popularización del automóvil y el auge del transporte aéreo. Debemos señalar que se extiende el uso de los electrodomésticos y nace la televisión, lo que provocará un cambio económico y social. El aumento de la productividad permite una liberalización de mano de obra que participará en otros sectores, principalmente en el sector servicios. Durante estas décadas también nace el sector de la innovación que se incrementará en las décadas posteriores y que motivará el intercambio de conocimientos entre universidades, globalizando el conocimiento.
3. La terciarización de la economía. Como indicábamos, el aumento de la productividad en el sector agrario y en la industria, generará un aumento de los servicios económicos, tanto públicos como privados.

4. La liberalización de la economía mundial permitió a los países aprovechar sus ventajas comparativas y conseguir economías de escala. Este desarrollo afectará directamente sobre las condiciones demográficas, el desarrollo técnico y científico, el movimiento de capitales y el punto más importante, la transnacionalización de las empresas. El proceso de deslocalización o internalización derivó en un fuerte incremento del comercio mundial.
5. Marco institucional favorable. En el contexto nacional se fomentaba la industria o la innovación, y se generaba un aumento de las condiciones de vida y prestaciones sociales. Mientras que en el ámbito internacional se creaban instituciones que fomentaban el comercio, mecanismos de pago y de cooperación internacional.

En cambio, por el lado de la demanda, los factores que explican el crecimiento son:

1. Las políticas de pleno empleo.
2. El crecimiento general de la renta debido a los aumentos de la productividad.
3. El crecimiento de la renta real de las familias. Este aumento se debe a diversos factores: uno, como ya habíamos citado, el aumento de la productividad, pero también al incremento de miembros del hogar que trabajan ya que, en este periodo cada vez más mujeres se incorporan al sistema laboral.
4. El incremento del gasto de las familias. Durante esta mitad de siglo, la inflación era moderada, por lo que se desincentivaba el ahorro, pero además, el pleno empleo y la consolidación de sistemas de protección social, generaban seguridad a las familias.
5. Enorme incremento de la demanda por parte del sector público. Entre 1950 y 1970, el gasto público, como porcentaje del PIB, oscilaba entre el 20 y el 30 por ciento.

6. El auge de las instituciones internacionales y la cooperación entre naciones generaba un crecimiento del comercio exterior.

Como vemos en lo expuesto anteriormente, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda, podemos observar un incremento de la presencia del Estado en la economía. La intervención del Estado creció en todo el mundo, pero sobre todo creció en los países desarrollados. Aumentó la actividad reguladora, nacionalizó ciertos sectores, como el energético y transportes, e incluso en algún país como Francia, se nacionalizó la banca. Por último, también aumentó su presencia como proveedor de servicios sociales. Es en estas décadas cuando se constituye lo que llamamos estado de bienestar, siendo el Estado el proveedor de la educación, la sanidad, pensiones y seguros de desempleo.

La economía es gobernada por ciclos económicos y, como sabemos, el crecimiento no puede ser indefinido y estable. En la segunda mitad del siglo XX, se estanca el crecimiento y se suceden diversas crisis motivadas, en su mayoría, por dos factores:

El primer motivo ocurrió en 1971, cuando el presidente Nixon anunció la suspensión de la convertibilidad del dólar. Esta medida tendrá un impacto en todas las economías del mundo y afectará al comercio internacional, por ende, las balanzas de pagos de los países se verán muy afectadas y, además, la productividad permanecía estancada, mientras que la inflación se disparaba.

En segundo lugar, el crecimiento anterior se vio sustentado por una fuente de energía barata que animó el crecimiento industrial. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, el petróleo se convirtió en la principal fuente de energía. Las principales reservas de crudo se encontraban en el Golfo Pérsico, y las grandes multinacionales europeas y norteamericanas, lograron grandes acuerdos muy ventajosos para la extracción y comercialización de este recurso. Gracias a estos acuerdos y al control que estas compañías tenían sobre la producción, el precio se mantuvo estable y por debajo de la inflación durante varias décadas.

En los años sesenta, los países productores formaron un cártel, la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP), cuya finalidad sería esta-

blecer un mayor control sobre los precios. De octubre de 1973 a enero de 1974, en apenas unos meses, el precio del petróleo se multiplicó por cuatro. Todas las economías desarrolladas tenían una enorme necesidad de este combustible, en especial, el transporte. Esta subida se trasladó rápidamente a todos los bienes y servicios. El aumento de precios generó una espiral inflacionista en muy poco tiempo y este elevado coste de vida empezó a presionar en los salarios que, a su vez, presionaba los costes empresariales.

En poco tiempo, muchas empresas cambiaron su situación de tener beneficios a tener dificultades para hacer frente a los costes, como consecuencia, llevaron a cabo ajustes, principalmente de capital humano, generando un aumento del desempleo. La sociedad, descontenta, comenzó a manifestarse y a realizar huelgas, la inestabilidad política y social aumentó. La crisis empobreció a las principales economías industrializadas, Europa y Japón, pero también supuso un gran problema en las economías del Tercer Mundo que no producían petróleo.

Los países tuvieron que hacer cambios estructurales para poder salir de la crisis. La inflación no se vio reducida hasta el comienzo de la década de los 80. Esta disminución se debió, en parte, a la reducción del precio del crudo y a la aceptación de los sindicatos de aceptar salarios más acordes con la situación de la economía. También debemos destacar que, los Estados, realizaron una gran desregularización y redujeron su intervención en la actividad económica, es decir, el sector público solo debe hacer aquello que demostrase hacerlo mejor que el sector privado. Se privatizan las empresas públicas, acaban con los monopolios. Por ejemplo, se privatizan las compañías del sector del transporte, telecomunicaciones, aerolíneas, banca y empresas del sector energético, además el Estado abandona su intervención en el sector naval, minero y siderúrgico.

Europa se aleja de las ideas Keynesianas, y en base a sus nuevas ideas, firma el acta única donde se tiene como objetivo la eliminación a todas las barreras administrativas, burocráticas y fiscales que impedían el funcionamiento del mercado único. En el ámbito internacional, se seguía el mismo patrón. Se impulsa la liberalización de los mercados y la reducción de aranceles y barreras para el comercio mundial en la ronda del GATT de 1986. Tras la ronda de Uruguay en 1990 se crea la Organización Mundial del Comercio.

4.2. LA DESLOCALIZACIÓN DE EUROPA

En los apartados anteriores, hemos establecido una base teórica, donde hemos explicado que es la deslocalización, sus objetivos, ventajas e inconvenientes y, posteriormente, se ha explicado el contexto histórico de los países desarrollados que, como habrá podido deducir, generan un escenario perfecto. Bien, el fenómeno de la deslocalización afectó en un principio a la industria manufacturera, donde la mano de obra tiene mayor importancia, pero posteriormente e incluso en la actualidad, la deslocalización se ha extendido a sectores de servicios e incluso a la investigación. ¿Es la deslocalización el resultado de la globalización, o, por el contrario, es la globalización la que ha provocado la deslocalización? La deslocalización, no está regulada, no existe un marco legal que impida o supervise el proceso e incluso, entre países miembros de la Unión Europea se favorece el proceso ofreciendo menos impuestos, incentivando la movilidad de las empresas a otras regiones con tal de tener mayores ventajas fiscales. Por ello, vemos numerosas empresas con sede en Irlanda, pero vemos, cada vez más, como empresas trasladan su producción o servicios a países de Europa del este, como Polonia o Hungría debido al menor salario de sus ciudadanos. Trasladar la actividad a otro lugar, no significa que la empresa reduzca el tamaño de su plantilla, los estudios demuestran que incluso aumentan. La diferenciación se encuentra en la economía interna del territorio, es decir, empobrecemos un lugar a cambio de enriquecer otro. ¿Por qué? La empresa es un generador de riqueza, que fomenta la creación de empleo, contribuye al estado de bienestar mediante impuestos, etc. Los empleados de esta empresa reciben un salario, el cual tributa para incrementar las arcas del Estado, pero además el ciudadano tiene capacidad para consumir, generar ahorro y a su vez, crear más riqueza en otros negocios. Si este círculo de renta se rompe de manera generalizada, provocará el empobrecimiento del país y, por ende, de la sociedad. En las últimas décadas, hemos visto como empresas alemanas y francesas han amenazado a sus empleados con llevarse la producción a otros países si no aceptaban reducir sus salarios. En España tenemos claros ejemplos, como el de SEAT en el sector automovilístico.

Para poder analizar el impacto de la deslocalización, desde un punto de vista monetario, debemos focalizarnos en los datos sobre inversión extranjera directa. En algunos casos, la deslocalización no se considera inversión

extranjera, pero para simplificar el análisis, no consideraremos este factor. En los cuadros siguientes, podemos ver las entradas y salidas en miles de millones de dólares. Uno de los datos más llamativos es, como en los países desarrollados y en EE. UU. la entrada de inversiones extranjeras se reduce un 50%. En cambio, podemos ver como la entrada de inversión extranjera en Asia aumenta.

A nivel global, observamos que del año 2000 al 2001 se experimenta una reducción de la inversión considerable. Esta disminución se debe a la crisis económica producida por la explosión de la burbuja de las .com. Desde el año 2003 vemos como vuelven a aumentar las inversiones, siendo, de nuevo Asia, países de Europa oriental y África los que reciben esa inversión. China y la India en Asia y Polonia en la Europa Central y oriental estarían en una posición muy favorable. En este periodo de la deslocalización, o podríamos decir, de la globalización, no solo se deslocaliza la industria manufacturera, en este periodo ya se estaban deslocalizando servicios e inversión en I+D.

Esta nueva etapa de deslocalización provocó un aumento de la preocupación en los países desarrollados. El aumento de la precariedad salarial, el desempleo y el agotamiento del estado de bienestar empezaba a verse aflorar. Por ello, muchos países comenzaron a establecer consultas con las empresas y a implementar medidas. Por ejemplo, Holanda solicitó a las multinacionales más grandes del país que elaboraran un análisis de recomendaciones que pudiese ayudar a detener la deslocalización de la productividad. Por otro lado, el gobierno francés puso en marcha un plan de ventajas fiscales, exenciones de las cuotas a la seguridad social, cesión de suelo, entre otros, a las empresas que decidieran mantener la producción en Francia. Bien, como decíamos, la deslocalización empezó con la huida de las empresas con mano de obra intensiva, como la industria textil, pero ha seguido con los servicios, la hostelería, la informática y, en la actualidad, no hay sector que actualmente no esté expuesto a esta situación.

La deslocalización no es únicamente trasladar la actividad a otro continente, dentro de la propia Unión Europea también ocurre. Con la ampliación de la Unión con la introducción de los países de Europa del este, las empresas han comenzado sus planes de externalización. Los costes laborales en estos países suponen tres veces menos que en España, siendo allí un

CUADRO 4.2.

Costes medios por hora de la mano de obra en la industria y en los servicios relativos a los empleados de jornada completa en las empresas con 10 ó más empleados, en €

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE - 25	16,03	16,71	17,24	18,05	19,48	19,75	20,67	22,62
Zona Euro	20,44	20,37	20,65	21,18	22,13	21,8	22,81	23,91
Bélgica	-	-	-	-	26,61	-	29,17	-
Rep. Checa	2,8	2,97	3,23	3,41	3,86	4,64	5,39	-
Dinamarca	-	23,4	24,63	25,92	26,53	28,54	29,06	30,3
Alemania	24,26	24	24,3	24,82	25,68	26,41	27,25	27,93
Estonia	1,85	2,13	2,42	2,6	2,85	3,22	3,67	4,01
Grecia	9,26	9,77	9,77	10,6	10,98	11,62	12,46	13,37
España	14,43	14,19	14,13	14,22	14,22	13,07	13,63	14,21
Francia	22,3	22,8	23,3	24	25	26	26,9	27,7
Italia	-	-	-	-	-	19,27	19,99	-
Chipre	7,25	7,83	8,19	8,41	9,1	9,43	9,91	10,68
Letonia	-	1,59	1,71	1,85	2,22	2,29	2,39	2,37
Lituania	1,32	1,68	1,95	2,16	2,63	2,76	2,9	3,1
Luxemburgo	21,38	21,26	21,56	22,52	24,48	25,39	26,21	27,02
Hungría	2,86	3,15	3,02	3,14	3,63	4,04	4,91	5,1
Malta	-	-	-	-	-	-	7,59	7,77
Países Bajos	20,39	19,71	20,79	21,78	22,99	24,42	25,64	26,75
Austria	-	-	-	-	22,87	-	-	-
Polonia	2,95	3,38	3,73	4,05	4,48	5,3	5,27	-
Portugal	7,18	7,4	7,6	7,99	8,35	8,54	8,98	9,21
Eslovenia	7,35	7,9	8,51	8,94	8,98	9,58	9,7	10,54
Eslovaquia	2,16	2,61	2,91	2,76	3,07	3,26	3,59	4,02
Finlandia	20,25	20,3	20,4	21,37	22,1	23,3	24,32	25,31
Suecia	23,12	23,79	23,99	25,43	28,56	27,41	28,73	30,43
Reino Unido	14,22	17,69	19,16	20,84	23,71	24,51	25,24	-
Bulgaria	-	-	-	-	1,23	1,29	1,32	1,39
Rumania	-	-	-	-	1,41	1,55	1,67	-
Islandia	-	-	-	-	-	-	21,95	23,76

Fuente: Anuario Eurostat. Los costes medios por hora de la mano de obra corresponden a los costes anuales de la mano de obra divididos por el número de horas trabajadas durante el año.

coste medio aproximado de 4,2 euros la hora. Además, en los países de Europa del este, el 83% de la población acaba los estudios secundarios, un dato muy por encima del de España (43%) y por encima de la media de la Unión Europea (66%). Ambos datos, significan para las empresas que tendrán abundante mano de obra, más barata y cualificada.

CUADRO 4.3.

Entradas de inversión extranjera directa

Región/país	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Países desarrollados	180,8	472.5	828.4	1108	571.5	489.9	366.6
Europa occidental	100.8	263	500	697.4	368.8	380.2	310.2
Unión Europea	95.8	249.9	479.4	671.4	357.4	374	295.2
Otros países de Europa occidental	5	13.1	20.7	26	11.4	6.2	15.1
EE.UU.	60.3	174.4	283.4	314	159.5	62.9	29.8
Japón	1.2	3.2	12.7	8.3	6.2	9.2	6.3
Economías en desarrollo	118.6	194.1	231.9	525.5	219.7	157.6	172
África	5.9	9.1	11.6	8.7	19.6	11.8	15
América Latina y el Caribe	38.2	82.5	107.4	97.5	88.1	51.4	49.7
Asia y el Pacífico	74.5	102.4	112.9	146.2	112	94.5	107.3
Asia	74.1	102.2	112.6	146.1	111.9	94.4	107.1
Pacífico	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2
Europa central y oriental	11.5	24.3	26.5	27.5	26.4	31.2	21
Todo el mundo	310.9	690.9	1086.8	1388	817.6	678.8	559.6

Fuente: UNTACD, World Investment Report 2004

CUADRO 4.4.

Salidas de inversión extranjera directa

Región/país	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Países desarrollados	275.7	631.5	1014.3	1083.9	658.1	547.6	569.6
Europa occidental	161.7	436.5	763.9	859.4	447	364.5	350.3
Unión Europea	146.9	415.4	724.3	806.2	429.2	351.2	337
Otros países de Europa occidental	25.8	21.2	39.6	53.3	17.9	13.3	13.3
EE.UU.	77.6	131	209.4	142.6	124.9	115.3	151.9
Japón	20.2	24.2	22.7	31.6	38.3	32.3	28.8
Economías en desarrollo	51.4	53.4	75.5	98.9	59.9	44	35.6
África	2.2	2	2.6	1.3	-2.5	0.1	1.3
América Latina y el Caribe	9.5	19.9	31.3	13.7	12	6	10.7
Asia y el Pacífico	39.6	31.6	41.6	83.9	50.3	37.9	23.6
Asia	39.6	31.6	41.7	83.9	20.3	37.9	23.6
Pacífico	0.1	-0.1	-0.1	0.1	0.1	-0.1	0
Europa central y oriental	1.2	2.3	2.5	4	3.5	4.9	7
Todo el mundo	328.2	687.2	1092.3	1186.8	721.5	596.5	612.2

Fuente: UNTACD, World Investment Report 2004

En el ámbito internacional, el 1 de enero de 2005 se produce la supresión de los contingentes arancelarios. Las importaciones de China empiezan a ser un problema en el comercio mundial, llegando a producir desajustes en él. La deslocalización, es una estrategia de libre mercado, ¿pero es China un libre mercado? La respuesta es clara y contundente, no, no lo es. El país asiático no permite la existencia de sindicatos, y existe una violación de los derechos humanos, problemas de contaminación del medio ambiente, además, la política estatal mantiene una constante devaluación en su moneda para fomentar sus exportaciones. Es, por estos motivos, que las empresas deberían de hacer un ejercicio de reflexión y, por interesante que pueda parecer la deslocalización, desde el punto de vista económico, deberían de tener en cuenta otros factores.

Como vemos, este aumento de la inversión extranjera, la deslocalización masiva, etc, ha convertido a China, principalmente, en la fábrica del mundo, suponiendo esto, un aumento en los riesgos para la economía y la estabilidad del resto de países. Pero, no podemos culpar a los ciudadanos chinos o indios, ni tampoco al resto de poblaciones de otros países. Aún existen barreras para el movimiento de personas, pero en cambio, los productos y el capital se desplazan por todo el mundo a gran velocidad. En general, las grandes empresas multinacionales, por su política agresiva, son los generadores del problema. Al igual que vieron un atractivo en la España de los sesenta, han visto atractivo desplazarse al continente asiático, ya sea por razones de subsistencia o por su política comercial. Puede afirmarse de manera simplificada, que las causantes de las deslocalizaciones en sentido estricto son las empresas multinacionales extranjeras, y especialmente aquéllas cuya producción está en gran medida destinada a la exportación.

La deslocalización es, básicamente una reestructuración laboral y empresarial, así como una cuestión política. Por ello, algunos autores prefieren hablar en vez de la deslocalización, de una reorganización global de empresas. En esta deslocalización o reestructuración global, también participan los Estados. Las ayudas o ventajas fiscales pueden influir en dicho proceso. Por ejemplo, los países europeos utilizan esta estrategia con el fin de atraer empresas extranjeras.

CUADRO 4.5.

Tasa de impuesto de sociedades países europeos

País	Tasa impositiva
Austria	24
Bélgica	25
República Checa	19
Dinamarca	22
Estonia	20
Zona euro	23
Unión Europea	21.3
Finlandia	20
Francia	25
Alemania	30
Grecia	22
Hungría	9
Irlanda	12.5
Italia	24
Países Bajos	25.8
Noruega	22
Polonia	19
Portugal	21
Eslovaquia	21
Eslovenia	19
España	25
Suecia	20.6
Suiza	14.93
Reino Unido	19

Fuente - Eurostat.

Es cierto que, en la Unión Europea las ayudas estatales están prohibidas ya que irían contra el mercado único, pero la utilización de ayudas fiscales, son en sí mismas, ayudas estatales. Estas ventajas fiscales no están prohibidas dentro del marco legal de la Unión Europea. Por tanto, los Estados miembros contribuyen a la deslocalización y este problema se podría solucionar si existiese una política fiscal común. En la anterior tabla podemos ver como la deslocalización dentro de Europa es fomentada por todas las cuestiones citadas anteriormente, pero, además, por la política fiscal de los países miembros. Por ejemplo, el caso Hungría y el más destacado, Irlanda. En las últimas décadas numerosos Estados se han quejado ante la comisión europea debido a la política fiscal de Irlanda ya que es demasiado ventajosa en comparación con la media de la Unión Europea. Podríamos decir que actúa como un dumping fiscal.

Como vemos, esta práctica empresarial, no solo se da entre continentes y países desarrollados y países en vía de desarrollo. También ocurre, mediante las medidas fiscales, entre países desarrollados, pero, dentro de un mismo país, se puede dar la misma competencia entre diferentes regiones. La diferencia en la fiscalidad directa a las empresas genera discriminación entre regiones. La competencia fiscal ha dado lugar a una desfiscalización del capital, que ha sido compensada con un aumento de las cotizaciones sociales y de la fiscalidad sobre el trabajo, perjudicando el empleo. Las normativas de la UE no permiten la ayuda a una región en perjuicio de otra (Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas).

¿Se pueden impedir las deslocalizaciones? ¿Podemos obligar a las empresas a devolver las ayudas que recibieron si se marchan a producir a otro lugar? ¿Qué medidas se pueden adoptar para que una empresa decida quedarse en su país de origen?

4.3. LA DESLOCALIZACIÓN EN EUROPA. MEDIDAS

En numerosas ocasiones, se tiende a confundir deslocalización con desindustrialización, aunque ambas van ligadas, no son lo mismo y, además, podríamos preguntarnos: ¿Es la desindustrialización una causa de la deslocalización? O más bien, ¿es la deslocalización una causa de la desin-

dustrialización? Es difícil dar una respuesta a estas preguntas por la complejidad técnica de ambas estrategias, pero, además se une a esta problemática el aspecto político y social. En cambio, sí podemos afirmar que es un problema en el que todos los actores estamos implicados. Empresas, estados y ciudadanos.

Los ciudadanos se dejan influenciar por las políticas de precio agresivas, favoreciendo de esta manera que las empresas se vean obligas a deslocalizarse para poder competir con esos precios sin tener en cuenta que, la deslocalización también contribuye a que las empresas utilicen mano de obra infantil y que no respeten ninguna medida medioambiental. Por otro lado, las empresas deciden aplicar estas estrategias también, por obtener mayores beneficios en el corto plazo. Las compañías podrían utilizar otras vías para competir en precios e incluso maximizar beneficios, como por ejemplo la externalización, mejoras de productividad o la innovación. Por último, los Estados también contribuyen a dicha deslocalización ya que, ellos mismos compran productos a países en vía de desarrollo en detrimento de otros países. Un claro ejemplo es como el Estado español compra medicamentos en gran medida a la India en vez de fomentar ese sector en el país. Indicar también, que la burocracia, la presión fiscal, el exceso de regularización también contribuye a que las empresas dejen de ver los países desarrollados de manera atractiva.

En general, estamos hablando de un problema no solo económico, también humano. Desde el comienzo del siglo XXI hemos visto como la deslocalización está poniendo en jaque la economía mundial constantemente y, además, como las sociedades en los países desarrollados está pasando por dificultades nunca vistas.

Empezamos el milenio con una crisis de internet, en la cual no entraremos en detalles, pero cabe destacar que fue la primera crisis de internet y que nos demostró, como gracias a la tecnología de información, no solo las comunicaciones eran rápidas, también lo eran las crisis. Desde entonces, vemos como las crisis ocurren más regularmente y con un impacto global. Existen otros eventos que producen efectos mundiales y esto, en general, sí se debe a la deslocalización y a la globalización.

En el año 2004, un tsunami arrasó la costa del continente asiático dejan-

do más de doscientos mil fallecidos. Esta catástrofe arrasó las costas de Indonesia, Sri Lanka, India, Tailandia, entre otros países. En estos lugares, las décadas anteriores las empresas manufactureras habían establecido centros industriales de chips, semiconductores o electrónica. Estas áreas fueron devastadas por lo que afectó a la producción mundial de cualquier producto que necesitase un componente electrónico, ya que la industria del sector se había establecido en esas áreas.

Unos años más tarde, en el 2008, la economía mundial sufre otra crisis debido a una crisis en el sector financiero y aunque en este caso no se deba a la deslocalización, sí se debe a la globalización. La globalización ha permitido el mayor grado de libertad nunca visto en las transacciones financieras a nivel mundial y, aunque estamos aprendiendo de los errores, los sectores financieros nacionales están totalmente conectados a otros. Esta globalización del sector financiero hace, desde un punto de vista estratégico, que exista siempre un riesgo de contagio y, por ende, un colapso económico.

Recientemente, en marzo de 2020 se anunció el Covid-19 como pandemia. En los apartados anteriores, hemos visto como China es el mayor receptor de inversión extranjera de las últimas décadas, convirtiéndola, en manera resumida, en la fábrica del mundo. ¿Qué ocurriría si la fábrica del mundo se detiene? Bien, hemos podido comprobar en los últimos años cuales son las consecuencias de no poder comprar productos en China. Durante la crisis de la Covid-19 vimos como los países tenían dificultades de abastecimiento en todos los sectores, aunque el más destacado, por razones obvias, fue el sanitario, pero no el único ya que se volvió a experimentar problemas con chips y productos electrónicos, de materias primas, textiles, fármacos, etc. A día de hoy, tres años más tarde, aún seguimos experimentando dificultades en algunos sectores.

Por último, debemos mencionar la crisis energética que se ha originado, principalmente en Europa, debido a la guerra entre Rusia y Ucrania. En cierta medida, Ucrania es un gran país exportador, sobre todo de cereal, pero el mayor impacto de este acontecimiento es la ruptura en la cadena de suministro energético entre Europa y Rusia. La descarbonización y el desmantelamiento de las centrales nucleares ha provocado que las necesidades energéticas de Europa queden ligadas a Rusia. Este corte de

suministro está provocando un incremento general de los precios que, de nuevo, pone en jaque a los países de Europa. Por ello, se han puesto en marcha diferentes medidas, como ayudas directas para instalar paneles solares, a la mejora del aislamiento térmico de los edificios, etc.

Como vemos, la deslocalización de la industria y de los servicios, aunque genere una reducción de precios, produce otras adversidades. Por ejemplo, una mayor dependencia de países terceros, que como hemos visto anteriormente, ya sea por un acontecimiento natural, un conflicto militar o una pandemia, puede poner en dificultades la economía nacional. Pero el factor estratégico no es el único que debemos tener en cuenta para argumentar que debemos fomentar el regreso de las empresas. Debemos cumplir con la agenda 2030 y con los compromisos climáticos que, en los países en vía de desarrollo no se cumplen debido a la falta de regulación. Para ello debemos concienciar no solo a las empresas sino también a los ciudadanos, debemos ejercer un consumo responsable.

Existen otros argumentos, como recuperar los puestos de trabajo que se perdieron en las décadas anteriores y aunque esta medida, aumentase los precios en el corto plazo debido a los mayores costes laborales, fomentaría por otro lado el consumo interno ya que, al reducir el desempleo, las familias tendrán mayor renta disponible para consumir. Como decíamos, este consumo será interno, por lo que se alimentará el flujo circular de la renta e incrementará los ingresos en todos los sectores económicos, incluyendo al Estado, que recaudará más tanto por impuestos directos como indirectos.

Por todas estas razones, muchos países empiezan a cuestionarse la deslocalización y están poniendo el foco en un nuevo paquete de medidas político-económicas con el fin de atraer de nuevo a esas empresas. Estados Unidos ha sido el primer gran país en lanzar un gran paquete de medidas. En su ley H.R.4346 - Chips and Science Act pone de manifiesto esta intención. Esta ley establece y financia el fondo de creación de incentivos útiles para la producción de semiconductores en Estados Unidos. La propia ley argumenta la creación de diferentes instituciones con el objetivo de contribuir a la defensa, seguridad, ciberseguridad y cadena de suministros e incluso, el departamento de comercio establecerá un programa de asistencia financiera federal a las entidades que incentiven la inversión en

instalaciones y equipos para la fabricación, ensamblaje, prueba o empaquetado de semiconductores. El único requisito que marca la ley es que ningún fondo estará disponible si la mejora de una instalación, la construcción o modificación se encuentra fuera del país. También se indica que la Oficina de rendición de cuentas del Gobierno, evaluará como el gobierno federal podría tomar medidas específicas para hacer frente a la escasez en la cadena de suministro de semiconductores. En su artículo 107 se expone que también se aprobarán créditos fiscales a la inversión en fabricación por un importe igual al 25% de la inversión cualificada.

El título de la ley menciona a la ciencia, y es muy destacable que el objetivo de esta ley también implica la creación de institutos de investigación, acuerdos con universidades y laboratorios con el objetivo de desarrollar energías renovables, incluida la fusión, desarrollo del sector químico para hacerlo más sostenible respecto al sistema tradicional. La creación de nuevos centros de datos e incremento en la investigación en la infraestructura de redes cuánticas, satelitales y de exploración espacial.

Aunque la ley contempla un enorme número de medidas, cabe destacar que se desea, en paralelo, hacer una mejora de la educación, con el objetivo de desarrollar una mano de obra altamente cualificada, diversa e integradora capaz de cumplir con las nuevas tareas. Para ello, la oficina de ciencia y energía deberá ampliar las oportunidades para aumentar el número de profesionales altamente cualificados en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas; y ampliará el grupo de reclutamiento para aumentar la participación de Colegios o Universidades históricamente negros, instituciones que atienden a hispanos, Colegios o Universidades Tribales, instituciones que atienden a minorías, instituciones en jurisdicciones elegibles, instituciones de investigación emergentes, colegios comunitarios y sociedades científicas en esas disciplinas.

La Oficina de Ciencia y Energía desarrollará programas que refuercen la capacidad de investigación.

La oficina de ciencia y energía establecerá un Programa de Prácticas dirigido por universidades para abordar las necesidades de desarrollo de la mano de obra en los campos relevantes para la ciencia y energía.

En el artículo 10261 y 10262, se habla del programa de fabricación de EE. UU. en el cual, se indica que la agencia de comercio se coordinará con los institutos de Manufacturing USA existentes y nuevos. Las agencias federales deben establecer políticas para promover la producción nacional de tecnologías desarrolladas por la Manufacturing USA Network. En esta sección se prohíbe la participación de empresas chinas en el programa de Manufacturing USA sin ninguna exención.

La ley pone de manifiesto lo que comienza a ser una tendencia en los países desarrollados. Aunque esta ley esté focalizada en el sector de los semiconductores, energía e investigación, en los próximos años seguramente se extenderá a más sectores. Podemos resumir las medidas iniciadas por EE. UU. en tres:

1. Créditos fiscales a las empresas que inviertan en el país en el sector indicado.
2. Ayudas directas a las compañías que mejoren la cadena de suministro del sector.
3. Incremento en la formación para generar mano de obra altamente cualificada con el fin de convertir el país en un núcleo tecnológico.

En la literatura económica, numerosos autores apoyan las medidas uno y dos, pero, como ya vimos, puede generar divergencias y competitividad entre países afines. Quizás es un buen momento para plantearnos la unión fiscal dentro de la Unión Europea ya que se generarán distorsiones debido a las 27 fiscalidades diferentes. La tercera medida es interesante desde el punto de vista de convertir a los países desarrollados en proveedores de I+D+I. Esta medida funcionó en tiempos pasados convirtiendo a Europa en la potencia mundial durante varios siglos.

De cualquier modo, las tres medidas propuestas son las ideales para atraer de nuevo a las empresas a nuestros países. Ofreciendo créditos fiscales y ayudas directas a las compañías que desarrollen la actividad en nuestro país, se fomentará en el medio plazo la generación de puestos de trabajo



que, a su vez, generará un consumo interno que, como consecuencia, aumentará los ingresos tanto del sector privado como público.

Además, si acompañamos este desarrollo con políticas medioambientales y de sostenibilidad seremos capaces de crear nuevos sectores focalizados en esta actividad generando una ventaja competitiva en el largo plazo respecto a otras naciones. No debemos olvidar, como indica la ley de Estados Unidos, que la investigación y desarrollo energético basado en nuevas fuentes de energía o en la mejorar de las actuales, es clave para un crecimiento sostenido y para la independencia nacional.

5. La deslocalización de España.

5.1. CONTEXTO HISTÓRICO

A comienzos de la década de 1950, el choque entre los dos grandes bloques dirigidos por la Unión Soviética y Estados Unidos motivó el cambio de postura internacional que existía hacia la España de Franco. El país americano encontró en España un aliado que podría ser útil en su lucha contra el comunismo, por ello, en 1953 se firman una serie de tratados que conceden a EE.UU. la cesión de una serie de bases militares a cambio de ayudas económicas. Estos nuevos ingresos económicos ayudarían al régimen a reconstruir la economía española. Pero, el mayor acontecimiento es que debido a la firma de estos acuerdos, España abandonaría progresivamente el sistema autárquico e intervencionismo y empezaría su apertura al exterior. Se inicia la concentración parcelaria en la agricultura y se elimina el control de precios, lo que aumento la producción significativamente. Por otro lado, debido a la apertura al exterior, comienza la importación de petróleo que fomentó una reestructuración energética y la creación de empresas como Endesa o Enher.

El Instituto Nacional de Industria (INI) se encargó de la producción básica manufacturera e imponía aranceles a las importaciones y control de

cambios, pero, finalmente se produjo un enorme aumento de la inflación que no se pudo controlar y en 1959 la OCDE otorga a España el estatus de país asociado a cambio de llevar a cabo un plan de estabilización y liberalización. El plan fue negociado con el FMI y su principal objetivo era corregir la balanza exterior. Las medidas que se aplicaron fueron, subidas de tipo de interés, se redujo el crédito al sector privado, al gasto público, un aumento de la presión fiscal y se fijó un nuevo tipo de cambio para la peseta, entre otras medidas. Al comienzo de los sesenta se empezaron a ver los frutos de estas nuevas medidas y España se reintegró en la economía internacional. Gracias a las importaciones de bienes de capital y a las diferentes rondas del GATT, España lograba exportar gran cantidad de bienes a Europa por lo que se fue mejorando la productividad, pero todos estos beneficios no eran suficientes para modernizar todo el país por lo que el régimen de Franco cambió su política de inversión extranjera, incentivando la entrada de capital extranjero.

Gracias a este grupo de medidas y a la apertura del país, entre los años 1960 y 1973 se produjo el denominado milagro español. España pasó de ser un país atrasado a convertirse en la décima potencia industrial. Durante estos años, el PIB crecía en media 7,9% y el PIB per cápita superaba el 6% anual. Este hecho convertía a España en el país que más crecía de la OCDE, solo superada por Japón. En este periodo, la población agrícola abandonó el campo y se convirtió en mano de obra para la nueva industria y aunque el sector servicios también creció (23,5% a principio de década a 27,8% en 1970), su crecimiento no es tan significativo como el del sector industrial que pasó del 22,4% al 35,2%.

Podemos explicar lo que ocurrió en esta década de manera simplificada. España tenía una balanza exterior saneada, con abundante mano de obra y costes de producción inferiores a otros países, además la sociedad en ese periodo solo cubría sus necesidades básicas. Con el aumento de la industria se generó un aumento del trabajo, mejores salarios y mayor renta familiar por lo que la sociedad española empezó a demandar productos que antes no hacía, generando un aumento de la demanda interna del país. La industria produciría más para satisfacer esta demanda que a su vez incentivaría la creación de otras industrias para satisfacer las propias necesidades de la producción. Finalmente, se produjo una clase media capaz de consumir productos que no son de primera necesidad, con rentas más

elevadas y que su propio consumo alimentaría la industria. El incremento de la producción y su respectivo excedente, sumado a la apertura del país, aumentaría las exportaciones. No debemos olvidar que, en todo este proceso, el Estado aumenta sus ingresos por impuestos directos e indirectos generando un superávit que reinvertiría en mejorar las infraestructuras y servicios.

El régimen dictatorial, aunque realizó reformas y fomentó la liberalización, no abandonó del todo las medidas intervencionistas. Esta intervención del Estado frenó el crecimiento debido a que la mayor intervención se realizaba en el sector financiero, encareciendo los créditos. Además, el Estado obligaba a dar préstamos a empresas que no eran eficientes o tan productivas como otras, por lo que se generaban ineficiencias. Estos problemas se harían notar a partir de 1973, con el comienzo de la crisis del petróleo.

Como decíamos, el PIB español crecía a un ritmo del 8% anual mientras que en este periodo (a partir de 1970) lo hacía entorno al 2%. La situación fue distinta en cada país desarrollado y en el caso de España fue muy particular debido a que el desmantelamiento del sistema de Bretton Woods y la subida del precio del petróleo, debemos añadirle la transición política. Los últimos dirigentes del franquismo carecían de legitimidad y la joven democracia debía hacer frente a las demandas de servicios que reclamaban los ciudadanos, por lo que ningún dirigente en este periodo fue capaz de instaurar las medidas necesarias para hacer frente a la crisis. El régimen franquista, ante la escalada de precios, decidió sacrificar los ingresos estatales y no trasladar los precios a la ciudadanía por lo que el consumo no se contrajo. La industria española era altamente dependiente del petróleo y ante el aumento de precios, finalmente, la inflación aumentó enormemente y el incremento de los salarios estaba ligado a dicho crecimiento. La inflación llegó al 40% y multitud de empresas no podían hacer frente a los aumentos de costes que, por un lado, provenían del aumento del precio de la energía, y por otro del aumento de los salarios. Como consecuencia, las empresas comenzaron a cerrar disparando el desempleo de un 3% al 20%.

Con el primer gobierno de la democracia, se firman los pactos de la Moncloa que tenían como objetivos el control de la inflación y limitación del crecimiento del salario real. Para ello se acomete una reforma laboral, de-

valuación de la peseta del 20% y una gran reforma fiscal. El incremento de la presión fiscal que pasó del 23,8% al 35,5% no fue suficiente para financiar el estado de bienestar. El gasto público representaba en 1985 el 42% del PIB y se generó un déficit público del 7%.

En cuanto a la industria, como vimos fue el sector más afectado durante la crisis por lo que se sometió a una gran reforma. Las empresas con dificultades fueron nacionalizadas y pasaron a formar parte del Instituto Nacional de Industria. Los sectores más afectados, carbón, naval y siderúrgico fueron los que más ayudas recibieron y además se promovieron las jubilaciones. Se financió con dinero público el recorte de plantillas y la reducción de la capacidad productiva. La economía española se abrió más al exterior y se eliminaron más restricciones e incluso se aceptaron los acuerdos del GATT de Tokio. El hecho más relevante fue que se suprimió el régimen de control de cambios y se permitió la libre realización de inversiones en el exterior. Dicho de otro modo, la industria española vio la oportunidad de dirigir su producción hacia los tigres asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) recientemente considerados como países industrializados.

Aunque el proceso fue lento y precedido por la adhesión a la Unión Económica y Monetaria, dando lugar a la instalación de multitud de empresas europeas que querían tener presencia en el mercado español. Como podremos imaginar, estas nuevas empresas generaban economías de escala y presionaban a otras industrias a mejorar su productividad para poder competir algo que, en ocasiones, no era sencillo. Se acabó generando, nuevamente, un escenario inflacionista debido al déficit público, el alza salarial y el escaso nivel de competitividad de la economía española en general. Esto hizo que el gobierno decidiese privatizar el sector público, vendiendo empresas saneadas con dinero público, como Repsol, Endesa, Seat o Telefónica.

5.2. LA DESLOCALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

La economía española, como la europea, ha seguido una tendencia a la desindustrialización. Como ya hemos visto, la globalización, la mejora de las infraestructuras y la eliminación de aranceles ha motivado que las em-

presas deslocalicen su actividad. En el cuadro siguiente, podemos ver el porcentaje de la industria dentro del PIB de España y de los principales países de la Unión Europea.

Las deslocalizaciones comenzaron años antes, pero podemos ver en la serie de datos, que la participación de la industria en el PIB de España era del 28,3% en el año 1995, mientras que, en el año 2021 se redujo hasta el 20,4%. Esta tendencia no es única y podemos observarla en otros países como Francia, Bélgica y en menor medida, en Alemania. Durante la década de los setenta y en adelante, España comenzó a profundizar su desarrollo en el sector servicios, sobre todo en el sector del turismo. Como consecuencia, décadas después, tenemos un país con un peso del sector servicios de más del 60% y con una alta dependencia exterior. Hemos podido comprobar durante la pandemia que, sin los ingresos de este sector, nuestro país reduce los ingresos enormemente poniendo en riesgo la sostenibilidad económica del país en el largo plazo. Pero, España tiene más servicios además del sector turístico, como gestión administrativa y financiera, marketing, soporte informático, etc. Hemos podido ver que la deslocalización de la industria fue el primer paso de la transformación de la economía mundial y que, a partir del año 2000 se comenzó una segunda etapa deslocalizando los servicios.

En la deslocalización de principios de los 90 se combinaban dos motivaciones muy diferentes: por un lado, los bajos costes salariales y, por otro, la reestructuración internacional de las multinacionales. Los bajos costes salariales fueron, básicamente, el único motivo por el que las empresas tradicionales más intensivas en mano de obra (textil, confección, calzado, juguetes) se deslocalizaron. El destino de estas compañías españolas fue Portugal, Marruecos, China y en menor medida Sur América.

Debemos añadir, aún más factores de riesgo para nuestro país. Desde el comienzo del siglo XXI, España se ha enfrentado a una burbuja inmobiliaria y a varias subidas del precio del suelo espectaculares. Desde un punto de vista económico, esto hace que sea muy atractivo para las empresas vender su infraestructura y obtener unos cuantiosos beneficios para después instalarse en zonas donde el suelo y los costes sean muy inferiores. Otro factor que aumenta el riesgo de deslocalización es la escasa inversión en I+D que realiza España. Es cierto que, durante las últimas

CUADRO 5.1.

Porcentaje de participación de la industria en el PIB

	Alemania	Zona Euro	España	Unión Europea	Francia	Reino Unido	Italia	Países Bajos	Miembros OCDE
1995	29,8	26,7	28,3	26,8	22,3	24,3	26,4	24,1	
1996	28,9	26	28,1	26,2	21,7	24,4	25,9	23,7	
1997	28,6	25,8	28,1	26	21,5	23,5	25,5	22,7	26,8
1998	28,4	25,6	27,8	25,8	21,4	22,9	25,3	22,4	26,1
1999	27,7	25,2	27,9	25,4	21,2	22,5	24,7	21,7	25,9
2000	27,7	25,2	28	25,4	21,3	22,6	24,3	21,7	26
2001	27,1	24,9	28	25,1	20,9	21,6	24,1	21,9	24,9
2002	26,4	24,5	27,7	24,7	20,6	21,2	24	21,1	24,3
2003	26,2	24,1	27,4	24,3	20,2	20,8	23,5	20,8	24,2
2004	26,4	24	27	24,3	20	20,2	23,4	20,7	24,3
2005	26,4	23,8	27,2	24,2	19,6	20,2	23,3	21	24,4
2006	27	24	26,9	24,4	19,3	20,1	23,4	21,2	24,6
2007	27,2	24	26,3	24,4	19,1	19,7	23,8	21,2	24,5
2008	26,8	23,6	26,3	24,1	18,8	19,9	23,6	21,5	24,2
2009	24,7	22,2	24,9	22,7	18,3	18,6	21,9	20,3	22,6
2010	26,8	22,4	23,2	23	17,8	18,8	21,9	19,7	23,1
2011	27,1	22,4	22,1	23,1	18	18,3	21,7	20,1	23,2
2012	27,3	22,2	21	22,8	17,9	18,3	21,3	20	23
2013	26,8	21,9	20,3	22,4	18	18,6	21,2	19,3	22,7
2014	27	21,8	20,1	22,4	17,7	18,2	20,8	18,4	22,7
2015	27,1	22,2	20,1	22,8	17,7	18	20,9	18,2	22,2
2016	27,6	22,3	20	22,8	17,4	17,5	21,2	17,6	21,9
2017	27,5	22,3	20	22,7	17,2	17,7	21,3	17,7	22,2
2018	27,3	22,2	19,9	22,7	17,2	17,8	21,5	17,8	22,3
2019	27	22,2	20	22,6	17,4	17,7	21,5	17,6	22
2020	26,6	22,2	20,1	22,5	16,5	17	21,5	17,9	21,6
2021	26,7	22,4	20,4	22,8	16,7	17,5	22,5	18,1	22,3

Fuente: Eurostat. Ver cuadro completo en anexo.

décadas nuestra economía ha pasado por un gran proceso de transformación, pero aún tiene un nivel de inversión y desarrollo muy por debajo de nuestros vecinos. El incremento en la inversión es palpable, pasando del 0,8% del PIB en 1996 al 1,2% en 2014 pero, comparando este gasto con la media de la Unión Europea estamos muy por debajo aún. El gasto en inversión y desarrollo es crítico para la atracción de empresas de valor añadido y por eso, países como Alemania, Dinamarca, Bélgica o Francia los mantienen por encima del 2%. En cambio, otros países desarrollados como Corea del Sur o Japón se mantienen por encima del 3,5% del PIB en gasto de inversión y desarrollo convirtiéndolos en grandes centros tecnológicos.

Pero estos, no son los únicos riesgos para España. Nuestro país se cataloga como un país desarrollado y aunque las amenazas de los países en vía de desarrollo son altas, debemos además afrontar las amenazas de nuestros países vecinos. En concreto con los últimos países en incorporarse a la Unión Europea. Los países del este no solo ofrecen unos costes salariales inferiores (alrededor de un 60% menos que en España), además ofrecen una masa obrera bien formada. Por si estos dos motivos no fuesen suficientes, debemos añadir un tercero, la posición geográfica. Debemos recordar la ruta de la seda del Imperio Romano, y como no, en la actualidad sigue siendo de importancia. Estos países tienen un fácil acceso al mercado asiático, además de tener relativamente cerca a dos países de gran influencia como Rusia y Turquía. Estos tres factores, junto la cercanía al centro geográfico europeo hace que los países de Europa del Este sean muy atractivos para alocar empresas industriales y de servicios.

Con esta perspectiva, cabría preguntarse, ¿por qué España tiene industria? Para responder a la pregunta, debemos tener en cuenta la estructura empresarial del país. España se constituye, principalmente por PYMES (pequeñas y medianas empresas) siendo muy minoritario el número de grandes empresas. Dato totalmente contrario a lo que suele ocurrir en países industrializados. Siendo la presencia de las PYMES en el sector industrial superior al 90%, lo cual explica los factores de crecimiento de la productividad y el empleo. El estudio de Hermosilla y Ortega, 2001; demuestra como las empresas de menor tamaño realizan actuaciones más tradicionales dentro de la empresa, como inversiones en mejora de equipos, tecnologías y aumentos de la capacidad productiva mientras que los

CUADRO 5.2.
Porcentaje del PIB en I+D

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austria	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,2	2,4	2,4	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,9	3,0	3,0
Bélgica	1,7	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,4	2,4	2,5
Bulgaria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,8
Alemania	2,1	2,2	2,2	2,3	2,4	2,4	2,4	2,5	2,4	2,4	2,5	2,4	2,6	2,7	2,7	2,8	2,9	2,8	2,9
Dinamarca	1,8	1,9	2,0	2,1		2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,4	2,5	2,8	3,1	2,9	3,0	3,0	3,1	3,1
Zona Euro	1,7	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1
España	0,8	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
Estonia			0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	1,1	1,1	1,3	1,4	1,6	2,3	2,1	1,7	1,4
UE	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1
Finlandia	2,5	2,6	2,8	3,1	3,2	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,5	3,7	3,7	3,6	3,4	3,3	3,2
Francia	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3
Reino Unido	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7
Grecia		0,4		0,6		0,6		0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8
Hungría	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4
Irlanda	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5
Italia	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3
Lituania	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0
Luxemburgo					1,6			1,6	1,6	1,6	1,7	1,6	1,6	1,7	1,5	1,5	1,3	1,3	1,3
Letonia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7
Países Bajos	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,6	1,7	1,7	1,9	1,9	2,0	2,0
Noruega		1,6		1,6		1,6	1,6	1,7	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7
Polonia	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9	0,9
Portugal	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	1,1	1,4	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3
Rumania	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Suecia		3,3		3,4		3,9		3,6	3,4	3,4	3,5	3,3	3,5	3,4	3,2	3,2	3,3	3,3	3,2

Fuente: Banco Mundial.

grandes conglomerados intentan profesionalizar la gestión y estructurar la compañía para ahorrar costes y aumentar la productividad.

Desde la perspectiva sectorial, debemos analizar y entender que tipo de industria tiene nuestro país. Por peso productivo destaca la industria de la alimentación, bebidas y tabaco, material de transporte, químico, papel, artes gráficas y edición y productos metálicos. Los sectores de baja intensidad tecnológica representan el 50% de la producción industrial española (Plaza y Velasco, 2001) aunque esta tendencia está cambiando y se aprecia un mayor desarrollo en el sector de alta tecnología como la electrónica industrial, telecomunicaciones, farmacéutica, instrumentos de precisión e industria aeronáutica. La mayoría de los sectores con peso en la economía española, son difíciles de deslocalizar, además las PYMES generalmente, no tienen las capacidades o necesidades para deslocalizarse y como hemos visto, la mayoría de las empresas industriales tienen esta categoría. En cambio, podemos ver el caso radicalmente contrario en el sector del automóvil. España es uno de los mayores productores de vehículos del mundo y que, debido a la subida de costes, la reestructuración de las multinacionales, entre otros factores, empresas como Nissan ha cerrado sus fábricas en España y quizás, esta tendencia continúe con otras marcas como Ford. La industria española se está quedando obsoleta y está siendo incapaz de igualar en productividad a marcas como Tesla, la cual es capaz de producir vehículos en la mitad de tiempo. Estados Unidos pretende incentivar el desarrollo de baterías en suelo estadounidense motivando a compañías del sector a deslocalizarse en Norte América por lo que si España quiere seguir siendo uno de los líderes mundiales deberá incrementar e incentivar el I+D y las empresas de este ámbito.

Y, ¿por qué la industria volvería a establecerse en España? Para ello, debemos tener en cuenta numerosos factores que nuestro país ofrece. Desde una perspectiva geográfica, España tiene acceso a Europa, se encuentra entre el Mar Mediterráneo y el Océano Atlántico por lo que le da acceso a África, Oriente Medio y a América. Además, durante la década de los ochenta y noventa, se produjo una intensa inversión en infraestructuras que ha influido notablemente en la tasa de crecimiento de la economía del país. Estos dos factores juntos ofrecen a la industria española una posición ventajosa para la comercialización de los productos desarrollados. En cuanto al tipo de industria del país, tradicionalmente se ha basado en

industria de bajo nivel tecnológico, como el sector de la alimentación. Esta tendencia está cambiando y el número de empresas industriales de alto nivel tecnológico está creciendo y este hecho se puede complementar con el dato del ministerio de educación, el cual indica que el 50,5% de los jóvenes entre 25 y 34 años tiene estudios superiores. Es decir, aunque España tenga una tasa de fracaso escolar elevada, también tenemos un gran volumen de personas con estudios superiores, siendo esta cifra una de las mayores de Europa (la media en la Unión Europea es del 41,6%). Dicho de otro modo, nuestros jóvenes están bien formados para afrontar los retos de la industria 4.0 y convertir a España en un país innovador y productor de alta tecnología.

Por último, España, aunque tenga un sistema democrático reciente, podemos decir que es una democracia madura con peso en multitud de instituciones internacionales como Naciones Unidas, la OTAN o el FMI y, además, miembro de la Unión Europea. Tiene un marco legislativo fuerte y una situación política estable. En el siguiente apartado, analizaremos que medidas se podrían adoptar, desde el punto de vista regulatorio, para hacer aún más atractivo a las empresas, los factores anteriormente expuestos.

5.2. MEDIDAS APLICABLES EN ESPAÑA.

Comenzaremos este apartado haciendo una pequeña reflexión basada en el cuadro 5.3. En la tabla podemos ver el porcentaje de población activa por sector en el periodo 1850-2017. Quisiéramos mostrar esta distribución sectorial ya que, como podemos observar, el periodo de 1973 fue el que más población participó en el sector industrial, pero, además este es el periodo considerado como el del milagro español. Es decir, podemos hacer una conexión positiva entre industria y buena salud económica.

Por otro lado, cabe señalar que el porcentaje de población empleada en la industria en 1850 es casi la misma que en el año 2017. Aplicando las medidas correctas deberíamos de ser capaces de aumentar el porcentaje de población activa empleada en el sector industrial y que, como vimos en la década de 1960-1970, la propia demanda interna de la industria generará

sinergias creando más industria y que gracias al contexto global, podría incrementar las exportaciones.

Pero, ¿qué podemos hacer para lograr este escenario?

CUADRO 5.3.

Distribución en % de población activa por sector.

Año	Agraria	Industrial	Construcción	Servicios	Total
1850	63,3	12,1	4,3	20,2	100
1890	62,4	12,7	4,5	20,5	100
1913	57,1	14,5	4,4	24,0	100
1935	41,2	19,3	6,3	33,2	100
1950	47,7	17,4	7,3	27,7	100
1960	39,0	20,7	8,2	32,1	100
1973	23,1	23,8	10,3	42,8	100
1985	15,2	22,2	7,5	55,0	100
1998	6,8	19,5	9,9	63,8	100
2017	4,2	12,8	5,9	77,0	100

Fuente: Leandro Prados de la Escosura, 2017. Agraria incluye las actividades agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras.

Para lograrlo, podemos plantear diversas hipótesis. La primera es que, como sabemos, España está integrada dentro de la Unión Europea y, como hemos visto en apartados anteriores, ya se produce la deslocalización de empresas dentro de la Unión, pero, además hay competencia fiscal entre Estados miembros. Lo que provoca que empresas se trasladen a otros territorios para obtener rebajas fiscales.

Bien, el primer escenario posible sería la eliminación de esta discriminación. Actualmente el código de conducta de la Unión Europea indica que esta clase de ayudas no se deberían de producir, pero no están pro-

hibidas al no considerarse ayudas directas. Los problemas que produce la globalización y la deslocalización no afectan únicamente a España, también afectan al conjunto de la Unión Europea. El escenario ideal sería afrontar este problema como una verdadera unión, con un plan conjunto de armonización fiscal entre Estados, homogenizando las tasas impositivas, salarios, etc. De esta manera, las empresas no tendrán necesidad de deslocalizarse y si lo hiciesen, sería por motivos distintos al ahorro de costes.

En este escenario, la reforma fiscal llevada a nivel europeo ayudaría a afrontar este problema de manera conjunta, permitiendo a la Unión Europea alocar la industria de manera eficiente dentro del territorio, y las nuevas empresas podrían ser alocadas basándose en criterios de eficiencia y de las necesidades de las regiones. Este escenario, aunque poco probable, resolvería multitud de problemas dentro de la Unión Europea, entre ellos, el estratégico que hemos citado durante el documento.

En segundo lugar, España, como país autónomo, puede legislar con el fin de atraer empresas a su territorio. Esta legislación se debe de componer de cuatro factores: educación, energía, fiscalidad y sostenibilidad.

1. Reforma educativa. En apartados anteriores hemos visto que más del 50% de nuestros jóvenes tienen estudios superiores. Este dato es muy relevante para la industria 4.0 que se basa en el desarrollo de tecnología, pero la industria necesita también otro tipo de trabajadores. Operarios, maquinistas, mecánicos, electricistas, soldadores, instaladores, etc. Para cumplir con la demanda de mano de obra cualificada para estos tipos de puestos, nuestro país debería focalizar la educación en la formación profesional dual, siguiendo el ejemplo de Alemania. Con este tipo de educación los jóvenes se forman en los centros de estudios en la parte teórica del trabajo mientras que, algunos días de la semana, realizan trabajos prácticos en empresas. Este tipo de formación permite a los estudiantes salir al mercado laboral con un título superior y experiencia profesional. Este tipo de mano de obra es la que actualmente demanda las empresas y que puede ayudar a hacer más atractivo nuestro país.

En cuanto a los empleados con titulación superior, pueden cubrir

puestos de mayor responsabilidad, pero el Estado debe tener como objetivo prioritario el aumento del gasto en I+D. Esto implicaría un aumento en becas de investigación, proyectos universitarios e incluso la colaboración empresas-estado para el desarrollo de tecnología.

2. España no puede competir con países en vía de desarrollo ni con los países de Europa del este en costes laborales. Por esta razón, se deben reducir los costes de las empresas por otras vías. Una de ellas será la fiscal y la otra, la energética. Las empresas, sobre todo la industrial, tiene una demanda energética muy alta y España, se encuentra en una situación privilegiada para poder ofrecer energía barata. Para ello, nuestro país tiene dos posibilidades para tener éxito en esta cruzada. Primero, puede fomentar el desarrollo de empresas que produzcan energía renovable y así satisfacer la demanda industrial a un precio bajo o, en segundo lugar, puede impulsar la colaboración público-privada para la producción de energía renovable a bajo coste. Ambas opciones no son excluyentes entre sí y podrían ayudar a abaratar el coste de producción de las empresas.

Además, reduciría el coste de las familias aumentando así la renta disponible de la unidad familiar. Como vimos durante el milagro español de 1970, si las familias tienen mayor renta disponible, consumirán más o consumirán nuevos productos que, de manera generalizada en la sociedad, producirá un aumento de la demanda interna del país. Como vimos anteriormente, este aumento de la demanda interna alimentará otras industrias, generará mayor empleo, subidas salariales, mayores exportaciones y al final, mayor recaudación fiscal.

3. La implicación del Estado es clave para lograr el éxito. Por ello se deberán de acometer distintas medidas que logren hacer más atractivo nuestro país. Numerosos estudios indican que la burocracia en España es lenta, ineficiente y tediosa haciendo que la constitución de un negocio se alargue en el tiempo una media de 13 días, siendo una de las más lentas de Europa. Otros estudios indican que en España se necesita dedicar más de cuatro horas a la semana a la burocracia y que, para el 47% de los autónomos del país, es el principal problema al que se enfrentan. Reduciendo y agilizando estos trámites, muchas compañías encontrarían más atractivo nuestro país.

El Gobierno puede sacrificar ingresos hoy, para obtener mayores ingresos mañana. Es decir, como vimos anteriormente, no podemos competir en salario con otros países, pero el Estado puede reducir las cuotas a la seguridad social que la empresa paga por cada trabajador (modelo de empleo de Reino Unido). Esta medida reduciría los ingresos del país en el corto plazo, pero también fomentaría la contratación, además las empresas podrían sentirse atraídas por esta reducción de costes.

En el largo plazo, las arcas públicas tendrían más ingresos ya que, mayor renta familiar disponible genera mayor consumo por lo que el gobierno recaudaría más a través de otros impuestos como el IRPF o el IVA.

Existen más medidas que pueden incentivar la industria, actualmente el suelo es un problema en nuestro país, pero este problema se encuentra focalizado en las grandes ciudades y zonas turísticas.

Podríamos atacar este problema cediendo suelo de la España vaciada. Lograríamos, de esta manera, revitalizar zonas despobladas, generar sinergias, atraer empleo y población a zonas poco habitadas. Ya sabemos que nuestro país tiene una gran red de infraestructuras por lo que instalar factorías en zonas del centro del país no debería de suponer un inconveniente siempre que estén bien comunicadas.

Otra de las medidas que puede poner en práctica nuestro gobierno es fomentar la creación de grandes grupos industriales, de esta manera se aumentaría la productividad mediante sinergias y economías de escala.

4. La industria, como la economía, es dinámica y cambia a lo largo del tiempo. Actualmente están surgiendo nuevos mercados orientados a la sostenibilidad medioambiental. Los hábitos de consumo son críticos para una transición hacia la industria de cero emisiones, por ello el gobierno debe dirigir campañas de concienciación a los ciudadanos, promoviendo las tres "R", reducir, reutilizar y reciclar. Se pueden aplicar distintas medidas para incentivar el reciclaje, por ejemplo, en los países nórdicos se paga una fianza al comprar productos envasados en vidrio, está es entregada cuando se devuelve el recipiente.

Este tipo de medidas ayudan a la reducción de consumo plástico e incentiva otro tipo de industrias. Por otro lado, Estados Unidos está promoviendo la investigación en sectores como el químico para poder desarrollar la actividad de una manera menos dañina para el ecosistema. España podría tomar ejemplo y aplicar esta idea a todos los sectores, químico, farmacéutico, metalúrgico, textil, etc. con la idea de generar un nuevo sector profesional capaz de reconvertir las industrias tradicionales en industrias modernas que cumplan con la agenda 2030.

Para desarrollar esta modernización debemos poner en marcha los tres puntos anteriores con la idea de fomentar un nuevo sector que no solo asesore, sino que también desarrolle tecnología de alto nivel como, por ejemplo, motores de hidrógeno para instalar calefacción en las viviendas, transporte ferroviario y al final, en vehículos. En el sector químico podría investigarse el desarrollo de nuevos combustibles, tintes para el sector textil menos agresivos con el medioambiente, nuevos tejidos, etc. La ley de industria net-zero (NZIA) propuesta por la comisión de la Unión Europea en marzo de 2023, ya indica que el objetivo de la industria europea debe ser el desarrollo de tecnologías limpias. Esta ley va englobada dentro del Green Deal y la ley de materias primas fundamentales. Dicho de otro modo, la Comisión Europea ha lanzado una batería de leyes con el objetivo de no producir emisiones, ser capaz de fabricar dentro del territorio estos componentes con el fin de reducir las importaciones y convertirse en líder industrial, aumentar o conseguir la independencia energética mediante el uso del hidrógeno (Banco Europeo de Hidrógeno), energía fotovoltaica y otras fuentes de energía renovable y aplicando una reforma en la configuración del mercado eléctrico.

Para lograr estos objetivos, la Unión Europea se compromete a crear unas condiciones favorables que motiven la transición hacia una industria de cero emisiones y sostenible.

Las posibilidades de investigación y aplicación son infinitas, pero si Europa, y en concreto España, desean seguir posicionadas en el ámbito internacional, el I+D y la economía sostenible serán claves para lograrlo.

6. Conclusión.

¿Ha fracasado la globalización?

La globalización, como cualquier otra tendencia, tiene factores positivos, pero también tiene otros efectos negativos. La globalización tiende a unir sociedades, homogeneizar aspectos políticos que, con el avance de las telecomunicaciones e internet, son cambios cada vez más rápidos. Podríamos considerar estos como los efectos positivos, pero también puede provocar una pérdida de la identidad cultural de un lugar, siendo está, arrollada por el globalismo.

En cuanto a la perspectiva económica, como hemos visto en el presente documento, también existen factores positivos y negativos. Gracias a la globalización, las empresas consiguen maximizar los recursos, utilizar economías de escala y al final del proceso, ofrecer un producto al consumidor final más barato. Esta deslocalización mejora el nivel de vida de los países donde se alocan dichas empresas y, por ende, el Estado correspondiente incrementa su recaudación. Dicha recaudación tendrá un efecto positivo en la sociedad que se podrá materializar en mejores servicios públicos. Por el contrario, los efectos negativos afectaran a la sociedad que pierde la empresa. Esta acción provocará desempleo, una merma en los ingresos familiares y al final, una reducción del consumo. Esta reducción del consumo de manera generalizada afectará a otros sectores y por supuesto,

al Estado. Al final del proceso, tendremos un país desarrollado más empobrecido y, aunque la sociedad en general pueda comprar bienes de consumo más baratos, no compensa si no se tiene un trabajo con el que generar renta y consumo.

Podemos ver cómo, desde que se inició el proceso de deslocalización, en todos los países desarrollados, el paro estructural se ha incrementado. Existen otros factores negativos que están aflorando con las distintas crisis que la sociedad moderna está afrontando en esta última década. Por un lado, tenemos la dependencia de bienes procedentes, principalmente de China e India que, como hemos visto durante la pandemia de Covid-19, ha provocado desabastecimiento en los países desarrollados. En cambio, por otro lado, tenemos el problema energético. Problema el cual estamos sufriendo debido a la guerra entre Rusia y Ucrania. La dependencia del combustible procedente de Rusia está poniendo en jaque a las economías europeas obligando a la Unión Europea a acelerar sus planes de independencia energética. La UE está realizando un gran esfuerzo para incrementar la producción energética mediante energías renovables (Plan RePowerEU) y conseguir así, la independencia estratégica.

Por último, otro factor negativo destacable, es el factor climático. La deslocalización permite llevar industrias altamente contaminantes a países con regulaciones más laxas. Este problema es de índole global ya que afecta al mundo entero, por lo que debería de existir una regulación internacional, pero, en ausencia de ella, los ciudadanos debemos exigir a las empresas que respeten el medio ambiente y, además, presionar a nuestros gobiernos para que regulen en consecuencia.

Para cumplir con estos requerimientos, España y la Unión Europea además de otros países de Naciones Unidas firmaron la agenda 2030. Pero todos estos inconvenientes son conocidos por Europa y es por ello por lo que ha puesto en marcha la aplicación de diferentes leyes, el Green Deal, el Banco Europeo de Hidrógeno, la ley de materias primas fundamentales, la reforma del mercado eléctrico, ley sobre la industria de cero emisiones.

El objetivo de este conjunto de normas es diverso, pero los más destacables son, aumentar la producción industrial fundamental en Europa, lograr la independencia energética mediante energías renovables y conseguir

una industria de cero emisiones. Dentro de esta estrategia, España puede jugar un papel fundamental dentro de Europa. Su posición geográfica y ventaja natural para la producción de energía renovable junto con una infraestructura de primer nivel puede ayudar a impulsar la industria de cero emisiones. España deberá de acometer un paquete de medidas para construir un marco legislativo favorable, así como incrementar el gasto en I+D, reformar la educación para orientar a la población activa hacia la nueva industria, mejorar la burocracia facilitando el acceso a la financiación y constitución de empresas e incluso otorgar suelo en regiones con alto nivel de despoblamiento con el fin de salvar áreas empobrecidas. No debemos olvidar que España tiene un marco legal robusto y que es supervisado por la Unión Europea, otorgando a nuestro país y empresas un alto grado de protección jurídica.

En el largo plazo, los beneficios para España serían claros, además de contribuir a la transición de cero emisiones dentro de Europa, la creación de nuevas industrias aumentaría la población empleada. Las rentas familiares crecerían y con ello el consumo interno que, a su vez, retroalimentaría a la propia industria. Este incremento se vería acompañado de un crecimiento aún mayor si la producción de energía renovable ayudase a reducir el coste energético de empresas y familias. En última instancia, el Estado recaudaría más por diversas cuestiones, mayor población activa implica mayores cotizaciones sociales y recaudación a través del IRPF y, por otro lado, mayor consumo significa mayores ingresos por impuestos indirectos como el IVA. Además, reducir el desempleo se puede traducir como un ahorro para las arcas públicas.

La teoría económica nos muestra que, España puede y debe convertirse en un jugador destacable dentro de los planes europeos de industria cero emisiones, pero España se enfrentará al problema de la voluntad política siendo, nuestros políticos los que deberán acometer estas reformas de manera uniforme.

Bibliografía

A review of outsourcing from the resource based view of the firm. Espino, t. y Padrón 2006.

Agency problems and the theory of the firm. (Fama 1980).

Apuntes de historia económica. (José U. Bernardos, Miguel Mauro y Santamaría).

Deslocalización de empresas. ¿Temores excesivos o peligros reales? Antón Borja.

El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX. (Gabriel Tortella).

El fenómeno mundial de la deslocalización como instrumento de reestructuración empresarial. (Alfredo Rocafort Nicolau, Isidro Fainé Casas).

El retorno de la política industrial. Future Policy Lab.

El valor estratégico y la externalización de actividades: un análisis desde la perspectiva de recursos y capacidades. (T.F. Espino Rodríguez, V. Padrón Robaina).

Eurostat.

Externalización, flexibilidad laboral y resultados en la empresa española. (Ángel Martínez Sanchez, María José Vela Jiménez, Pilar de Luis Carnicer, Manuela Pérez Pérez).

Feliú y Sundria (2007).

Hermosilla y Ortega, 2001.

Integration of trade and desintegration of production in the global economy. Feenstra, R. 1998.

International production and sourcing: Trends and Issues. Levy, D. y Dunning, J.D. 1993.

Introduction to outsourcing. The outsourcing institute I. Casale, F.J. 1996.

La competitividad de la empresa. Un enfoque basado en la teoría del recurso. Fernández, E. Montes, J. y Vázquez 1997.

La deslocalización industrial en Europa. El fenómeno del offshoring a análisis. (Esmeralda Linares Navarro).

La estrategia de outsourcing en el sector financiero español. Casani, F., Luque, M.A., Rodríguez, S. y Soria, P. 1999).

La estrategia de outsourcing internacional en España: una aproximación a los sectores manufactureros tradicionales. (Esmeralda Linares Navarro, J. Pla Barber, F. Puig Blanco).

Linking product and process innovations and modes of international sourcing in global competition - a case of foreign multinational firms. Kotabe, M. y Murray, J. 1990.

Outsourcing: assessing the risk and benefits for organizations, sectors and nations. Harland, C., Knight, L. Lamming, R. y Walker, R. 2005.

Outsourcing gains speed in corporate world. Sinderman, M. 1995.

Outsourcing, organizational competitiveness and work. (Sharpe 1997).

Outsourcing, performance and the role of e-commerce: A dynamic perspective. Industrial Marketing Management. Kotabe, M., Mol, M.J. y Murray, J.Y. (2007).

Outsourcing scientific and technological activities. Pagnocelli, D. 1994.



Plaza y Velasco, 2001.

Sourcing strategies of European and Japanese multinationals. (Kotabe, m. y Omura 1989).

Subcontratación de servicios y producción: Evidencia para las empresas manufactureras. A. López.

UNTACD, World Investment Report 2004.

8. Anexo

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Austria	28,9	28,8	28,7	28,5	28,4	28,3	28,2	27,4	27,5	27,4	27,1	27,3	27,6
Bélgica	26,0	25,8	26,1	25,6	24,7	24,9	24,3	23,8	23,2	23,0	22,6	22,1	22,3
República Checa	35,4	36,1	35,7	34,8	33,8	33,5	33,9	33,2	32,3	33,6	33,6	34,3	34,2
Alemania	29,8	28,9	28,6	28,4	27,7	27,7	27,1	26,4	26,2	26,4	26,4	27,0	27,2
Dinamarca	22,1	22,3	22,5	22,3	22,6	23,7	22,9	22,7	22,2	22,1	22,2	22,8	22,2
Zona Euro	26,7	26,0	25,8	25,6	25,2	25,2	24,9	24,5	24,1	24,0	23,8	24,0	24,0
España	28,3	28,1	28,1	27,8	27,9	28,0	28,0	27,7	27,4	27,0	27,2	26,9	26,3
Estonia	27,4	26,6	26,1	25,2	23,8	24,9	25,5	25,5	26,1	25,4	26,3	26,9	26,9
Unión Europea	26,8	26,2	26,0	25,8	25,4	25,4	25,1	24,7	24,3	24,3	24,2	24,4	24,4
Finlandia	29,5	28,8	29,0	30,5	30,4	31,6	30,9	30,1	29,5	29,4	29,3	30,2	30,7
Francia	22,3	21,7	21,5	21,4	21,2	21,3	20,9	20,6	20,2	20,0	19,6	19,3	19,1
Reino Unido	24,3	24,4	23,5	22,9	22,5	22,6	21,6	21,2	20,8	20,2	20,2	20,1	19,7
Grecia	19,6	18,9	17,9	18,2	19,1	18,7	19,3	19,4	20,5	20,3	17,8	20,0	18,0
Hungría	25,8	25,4	27,8	28,1	27,5	27,0	27,1	26,8	26,4	26,9	27,2	27,2	26,7
Irlanda	28,9	28,3	29,7	31,3	31,4	31,5	34,1	35,1	32,3	30,8	30,0	30,1	28,5
Italia	26,4	25,9	25,5	25,3	24,7	24,3	24,1	24,0	23,5	23,4	23,3	23,4	23,8
Letonia	26,8	26,6	27,9	25,8	24,7	23,6	22,8	22,6	21,3	21,4	20,2	20,8	21,6
Países Bajos	24,1	23,7	22,7	22,4	21,7	21,7	21,9	21,1	20,8	20,7	21,0	21,2	21,2
Noruega	28,8	31,0	31,5	27,6	29,6	36,5	35,2	33,2	33,4	35,0	38,0	39,7	37,2
Miembros OCDE			26,8	26,1	25,9	26,0	24,9	24,3	24,2	24,3	24,4	24,6	24,5
Polonia	33,5	32,2	31,4	31,2	30,2	28,8	27,4	26,6	27,5	28,8	28,6	28,8	28,7
Portugal	24,8	25,4	25,7	25,3	24,9	24,5	24,1	23,5	22,6	22,2	21,4	21,1	21,2
Rumania	36,4	37,8	36,0	32,2	30,4	30,3	32,3	33,3	32,0	31,8	32,3	33,0	34,3
Eslovenia	29,6	30,1	30,8	31,2	31,0	30,5	30,6	30,0	30,2	30,3	29,8	30,1	30,7
Suecia	26,9	26,2	26,3	26,4	26,0	26,4	26,0	25,6	25,2	25,1	24,9	25,3	25,4

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Austria	27,0	25,8	25,5	25,4	25,6	25,5	25,4	25,2	25,5	25,4	25,4	25,2	25,8	25,8
Bélgica	21,6	20,6	20,9	20,8	20,1	19,9	19,7	19,7	19,3	19,2	18,9	19,3	19,5	19,6
República Checa	33,7	33,0	33,2	33,7	32,9	32,6	33,8	33,8	33,4	32,7	31,8	31,5	30,7	30,3
Alemania	26,8	24,7	26,8	27,1	27,3	26,8	27,0	27,1	27,6	27,5	27,3	27,0	26,6	26,7
Dinamarca	22,6	20,0	19,7	20,3	20,4	20,1	19,8	20,0	20,7	20,7	20,8	20,7	20,0	19,3
Zona Euro	23,6	22,2	22,4	22,4	22,2	21,9	21,8	22,2	22,3	22,3	22,2	22,2	22,2	22,4
España	26,3	24,9	23,2	22,1	21,0	20,3	20,1	20,1	20,0	20,0	19,9	20,0	20,1	20,4
Estonia	26,2	23,5	24,4	25,7	25,3	25,3	24,8	23,9	24,0	24,0	24,0	22,9	22,8	23,1
Unión Europea	24,1	22,7	23,0	23,1	22,8	22,4	22,4	22,8	22,8	22,7	22,7	22,6	22,5	22,8
Finlandia	29,6	25,7	26,2	25,0	23,4	23,3	23,1	23,3	23,5	24,4	24,0	23,9	24,0	24,6
Francia	18,8	18,3	17,8	18,0	17,9	18,0	17,7	17,7	17,4	17,2	17,2	17,4	16,5	16,7
Reino Unido	19,9	18,6	18,8	18,3	18,3	18,6	18,2	18,0	17,5	17,7	17,8	17,7	17,0	17,5
Grecia	15,7	15,3	14,9	14,4	14,8	15,1	14,1	14,5	14,5	13,7	13,6	13,4	15,0	15,3
Hungría	25,8	25,1	25,2	25,1	25,0	25,0	25,7	26,4	25,5	25,2	25,1	24,7	24,4	24,3
Irlanda	25,9	25,6	23,3	24,0	23,9	23,9	24,3	38,2	36,9	35,9	36,7	35,4	37,5	37,8
Italia	23,6	21,9	21,9	21,7	21,3	21,2	20,8	20,9	21,2	21,3	21,5	21,5	21,5	22,5
Letonia	21,8	20,9	20,4	20,7	20,6	20,1	18,9	19,1	18,5	19,0	18,7	18,9	19,5	19,9
Países Bajos	21,5	20,3	19,7	20,1	20,0	19,3	18,4	18,2	17,6	17,7	17,8	17,6	17,9	18,1
Noruega	40,3	34,3	34,8	37,0	36,8	35,6	34,0	31,0	27,9	29,8	31,8	29,0	26,0	35,5
Miembros OCDE	24,2	22,6	23,1	23,2	23,0	22,7	22,7	22,2	21,9	22,2	22,3	22,0	21,6	22,3
Polonia	28,7	29,5	29,7	30,5	30,3	28,7	30,0	31,1	30,8	28,9	28,8	28,6	28,3	27,9
Portugal	20,4	19,9	20,0	19,3	19,1	18,9	18,9	19,5	19,3	19,1	19,3	18,8	19,4	19,7
Rumania	36,8	36,4	38,3	40,2	34,4	32,1	32,6	30,8	30,1	29,1	28,9	27,6	26,5	27,8
Eslovenia	29,8	27,4	26,5	26,8	27,4	27,5	28,1	28,0	28,0	28,3	28,3	28,9	29,2	28,5
Suecia	24,5	22,4	23,8	23,6	23,0	22,1	21,8	22,2	21,7	22,1	22,0	21,9	21,6	22,6

FOROS DE DEBATE - DOCUMENTOS DE TRABAJO

FUNDACIÓN INSTITUTO ESPAÑOL DE ANALISTAS

- Nº 1. Informe sobre el mercado hipotecario español. Febrero 2013.
- Nº 2. Las reformas como clave para impulsar la confianza y el crecimiento. Marzo 2013.
- Nº 3. Las finanzas públicas españolas en el inicio del siglo XXI: Los efectos de la crisis financiera de 2007. Julio 2013.
- Nº 4. La economía sumergida en España. Julio 2013.
- Nº 5. Las finanzas públicas españolas y los efectos de la crisis financiera. Homenaje a David Taguas. Septiembre 2014.
- Nº 6. Competitividad, eje de una expansión sostenida. Octubre 2014.
- Nº 7. El futuro de la Gestión de Activos. Noviembre 2014.
- Nº 8. Impacto económico de los cambios normativos en los seguros (LOSSEARROSSEAR y Baremo). Diciembre 2015.
- Nº 9. El cambio del modelo de negocio de la banca. Junio 2016.
- Nº 10. Ahorro, Pensiones y Seguros de Vida. Julio 2016.

- Nº 11. Debate sobre la evolución del Mercado del Petróleo y las Materias Primas. Junio 2016.
- Nº 12. El Sector Asegurador como inversor institucional y elemento estabilizador de la economía. Julio 2017.
- Nº 13. ¿Es la economía española financieramente vulnerable? Octubre 2017.
- Nº 14. Cómo asentar y diversificar la financiación de la economía española. Febrero 2018.
- Nº 15. Sector Asegurador: impacto de las tendencias macroeconómicas y demo-gráficas. Mayo 2018.
- Nº 16. Retos financieros pendientes de la economía española. Enero 2019.
- Nº 17. Nuevos retos del sector del automóvil. Julio 2019.
- Nº 18. Principales retos actuales y futuros del sector bancario español. Noviembre 2019.
- Nº 19. La Banca en el Siglo XXI: retos y respuestas. Talleres: 1) Fintech y Regulación Financiera. 2) Big Data e Inteligencia Artificial en el ámbito financiero. 3) Sector Financiero, Digitalización y Derecho de la Competencia. Noviembre 2019.
- Nº 20. Grandes retos de la economía gallega en la era digital. Octubre 2019.
- Nº 21. Inversión y crecimiento sostenible: retos y oportunidades en la gestión profesional del ahorro.
- Nº 22. Análisis de resiliencia del tejido empresarial español ante la crisis del COVID19.
- Nº 23. Instrumentos financieros para convertir patrimonio en rentas durante la jubilación.
- Nº 24. La gestión de la morosidad bancaria en la crisis del coronavirus.
- Nº 25. Panel del Sector Seguros. Un Capital de Resiliencia ante futuras pandemias, posible únicamente desde un modelo de cobertura público-privada.
- Nº 26. VII Panel del Sector Seguros. Necesidad del ahorro previsión tras una década de reformas en el sistema público de pensiones.



- Nº 27. Reformas en el tratamiento fiscal del ahorro destinado a previsión social.
- Nº 28. La hora de la financiación en forma de capital.
- Nº 29. El futuro del análisis bursátil.
- Nº 30. The trend towards financial regulatory fragmentation and how to tackle it. A pragmatic approach.
- Nº 31. La relocalización de la industria.

ENTIDADES PATRONO DE LA FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS

BANCO SANTANDER, S.A.

BANCO SABADELL

FIDELITY INTERNATIONAL

LA CAIXA

BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES

URIA & MENENDEZ

ACS

EY

FUNDACIÓN MUTUA MADRILEÑA

KPMG

JB CAPITAL

DELOITTE

J&A GARRIGUES, S.L.

CECA

GVC GAESCO

FINALBION

finReg 360

FLUIDRA

WORKDAY



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965
FUNDACIÓN