



## La deslocalización empresarial

### Descripción

Una de las decisiones empresariales más importantes hoy en día es la de determinar la localización física de la empresa. Se citan como factores de localización: disposición de suelo industrial, el acceso de las materias primas y de otros suministros, la disponibilidad de mano de obra cualificada con costes laborales moderados, la existencia de industria auxiliar, estabilidad política, un entorno jurídico legal que otorgue confianza o la existencia de impuestos razonables, etc. Los objetivos son claros: producir reduciendo costes, cerca de las materias primas, disponer de mano de obra cualificada y situarse cerca de los mercados potenciales a satisfacer (¿China, India, el continente asiático en general?).

Además se utiliza el término, acuñado por Abramovitz, de «mínimo de capital social», que consiste en la existencia de carreteras, puertos, un determinado nivel de educación en la población y una cierta estabilidad política. Factores presentes en buena parte de los países de Latinoamérica y ausentes de manera generalizada en casi todos los países de África.

El siglo XX finalizó incorporando el neologismo de «globalización» y el siglo XXI comenzó con el de la «deslocalización». Término que, para países de Europa del Este y Asia, supone la búsqueda de mercados más competitivos en términos de costes laborales, unido a determinados avatares que generan cierta inestabilidad o, al menos, incertidumbre sobre el futuro en los directivos empresariales, como los cambios en los gobiernos regionales o el terrorismo, que juegan un papel decisivo.

Para el nuevo neologismo ya hay definición: traslado, por parte de las grandes empresas y multinacionales, de plantas de producción a otros países menos industrializados, donde los costes salariales son más bajos y los gobiernos ofrecen ventajas fiscales, subvenciones y terrenos baratos para obtener mayores beneficios, con el consiguiente cierre de los centros de trabajo en el país de origen.

### LOS DATOS DE LA SITUACIÓN

De igual forma que el proceso de globalización no es un proceso nuevo en el actual siglo (para el profesor Ramón Tamames la globalización nació en el pacto de Tordesillas de 1494 cuando España y Portugal ordenan el comercio con el nuevo continente) el uso de las deslocalizaciones empresariales se viene realizando desde hace tiempo. La búsqueda de menores costes salariales forma parte de la lógica empresarial. La caída del muro de Berlín (1989) y la desintegración de la URSS (1991) convirtieron el mundo en un gran mercado sin fronteras, con la libre circulación de bienes y servicios, de capitales y factores de producción, adoptando una de sus premisas básicas: la búsqueda de la

eficiencia, que lleva obligatoriamente a las empresas a ubicarse en aquellas zonas del mundo donde sus costes de producción sean más baratos, cumpliendo el objetivo de la obtención de una mayor rentabilidad a los capitales invertidos en el proceso productivo.

En España (1), en estos dos últimos años, las fugas empresariales se han convertido en un fenómeno constante. En Cataluña han sido catorce multinacionales las que han trasladado sus factorías, o están a punto de hacerlo, a Asia y a los países de la Europa del Este; y en la Comunidad Valenciana, la empresa juguetera MB, de la multinacional Hasbro, ha trasladado su producción a China. No podemos olvidar que cuando España ingresó en la Comunidad Económica Europea en 1985 ocurrió lo mismo pero a la inversa: deslocalizaciones de los países desarrollados de la Comunidad Europea y su traslado a España, con niveles salariales mucho más bajos. En el periodo 1987-2002 la tasa media de crecimiento de los costes laborales unitarios ha sido del 6,2%, 2,5 puntos más que la media de la Unión Europea, con una bajada de la productividad en nuestra economía en relación con la de la Unión. En octubre de 2004, según la OCDE, España estaba en la posición 23 de los 25 países más desarrollados. Perdemos anualmente productividad.

GRÁFICO 1 Productividad por hora trabajada en 2004 (1995=100)

|             |       |                 |       |
|-------------|-------|-----------------|-------|
| IRLANDA     | 144,5 | ESLOVAQUIA      | 132,3 |
| HUNGRÍA     | 124,2 | GRECIA          | 124,1 |
| FINLANDIA   | 121,6 | REPÚBLICA CHECA | 120,5 |
| PORTUGAL    | 117,3 | SUECIA          | 116,4 |
| FRANCIA     | 115,3 | ESTADOS UNIDOS  | 115,1 |
| REINO UNIDO | 114,9 | JAPÓN           | 114,7 |
| ALEMANIA    | 112,4 | BÉLGICA         | 111,8 |
| DINAMARCA   | 111,2 | HOLANDA         | 107,8 |
| ITALIA      | 104,7 | ESPAÑA          | 98,0  |

Fuente: OCDE 2004

Y sigue empeorando el escenario productivo europeo en general y el español en particular. La Unión Europea se sitúa por detrás de EE.UU. y del continente asiático. En 2005 (según datos publicados en julio del corriente año) el crecimiento de la productividad del viejo continente ha crecido un 0,5%, (1,4% en 2004) frente al 1,8% de EE.UU. (3% en 2004) y el 1,8% de Japón. Pero lo realmente impresionante es la productividad de España, fijada en un - 1,3%. Por aquello de la comparativa siempre podríamos contentarnos con que la productividad italiana ha descendido en un 0,9%, con que Irlanda ha perdido la hegemonía productiva en la Unión y con que quienes ganan son las economías ex comunistas, con crecimiento en su productividad del 6,3% (4,1% en 2005). En China, como de costumbre, en otro mundo y otros niveles de crecimiento económico, el incremento de la productividad ha sido del 8,4% (2). La economía china está intratable.

¿Falta una política industrial comunitaria seria? ¿Dónde está la Agenda de Lisboa para incrementar la productividad europea? ¿No será necesario un plan industrial para la Unión antes de comentar adhesiones comprometidas como las últimas realizadas? Me pregunto por la política comunitaria porque es evidente que la política industrial española ni existe, salvo intereses oscuros por determinadas operaciones (opas) en determinados sectores económicos.

Algunas voces se han levantado en contra de las deslocalizaciones, aludiendo a las ayudas que en su momento las empresas recibieron por ubicarse en nuestro país. Se ha llegado a plantear exigir su devolución en caso de fuga. No es función de los poderes públicos conceder subvenciones a empresas para garantizar inversiones. Por otra parte, pueden incluso estar en contra de la normativa comunitaria sobre la competencia. ¿Podría aplicarse la norma a los nuevos socios comunitarios, como por ejemplo Eslovaquia? ¿Cuánto tiempo van a tardar nuestros nuevos socios en aplicar las 80.000 páginas de acervo comunitario, que cubren todos los aspectos de la vida política, económica y social? (3). Los nuevos socios se permiten financiar rebajas fiscales que socavan la competitividad de las empresas.

Los sectores nacionales en los que se han producido más deslocalizaciones estos dos últimos años han sido: electrónica, fabricantes de componentes, juguetes, calzado (los empresarios valencianos han descubierto que el norte de Marruecos es más barato que España), cerámica y muebles, algunos muy intensivos en mano de obra, y se ha producido en la comunidad catalana una pérdida, estimada, de 7.000 puestos de trabajo directos, sin contar con los efectos indirectos que sobre las plantillas de los proveedores se producen.

#### EL EJEMPLO DEL SECTOR TEXTIL

Los productos se han desnacionalizado. Empresas del sector textil que han transferido la producción a países asiáticos son Adlas GL, Baird William, Benetton, Burton Group, Cotas Viyella, GAP, Levis Strauss. Esta última cerró apenas hace dos años sus últimas fábricas de NEE.UU. (4). No hablemos del textil de Palencia o Zamora, prácticamente desaparecido con las importaciones textiles chinas.

#### EL EJEMPLO DE SECTOR DE SERVICIO: « CONTACT- CENTER »

Otro de los sectores afectados por la deslocalización es el sector de los centros de atención al cliente o telemarketing (en España trabajan unos 50.000 empleados). Cuando en un sector el 70% de sus costes están directamente relacionados con el salario de su personal el fenómeno de la deslocalización es imparable. Por lo que cobra un teleoperador en España (12.000 euros al año) en Argentina se pueden pagar tres empleados, en Marruecos cinco, en Colombia o en Perú se podrían pagar siete.

Los «contac-center» de empresas europeas (aseguradoras inglesas, por ejemplo) están en nuestro país.

#### EL EJEMPLO DEL SECTOR INDUSTRIAL: EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL

Eslovaquia (5) está destinada a convertirse en el primer fabricante mundial per cápita de automóviles, tras haber conseguido 700 millones de euros de inversión de la coreana Hyundai. La compañía ha aprovechado la experiencia de Peugeot, Citroen y Volkswagen para negociar con el gobierno reformas fiscales (19% en el impuesto de sociedades) flexibilidad laboral, compensaciones por valor del 15% de la inversión, cesión gratuita de terrenos, construcción de una autopista hasta la puerta de la fábrica y viviendas para 2.400 trabajadores con un salario medio de 350 euros mensuales, y una tasa de paro que supera el 18%.

---

## REACCIÓN DEL MOVIMIENTO SINDICAL: LA CONFEDERACIÓN SINDICAL INTERNACIONAL

Este nuevo modelo de empresas multinacionales ha generado que los movimientos sindicales estén optando por figuras sindicales transnacionales. El 1 de noviembre se constituyó la Confederación Sindical Internacional, en representación de 168 millones de trabajadores, que quiere afrontar el reto de la globalización. La confederación se remonta al final de la II Guerra Mundial, cuando se unieron más de cuarenta sindicatos para defender a los trabajadores desde una perspectiva internacional. En plena guerra fría, las organizaciones se dividieron en dos bloques: la mayoritaria, de carácter occidental (CIOSL), y la CMT, de cariz cristiano. Los sindicatos comunistas continuaron en la cada vez más minoritaria Federación Sindical Mundial. Países como Cuba y China, sin sindicalismo democrático, no estarán representados en la confederación. Hay quien afirma, en la prensa de color sepia, que las condiciones laborales en China son comparables con las condiciones laborales europeas de hace doscientos años.

## LA FALTA DE ARMONIZACIÓN FISCAL: UN INCENTIVO MÁS PARA LA DESLOCALIZACIÓN

No perdamos de vista el factor del tratamiento fiscal a la actividad empresarial. Mientras que la UE de los quince presentaba un tipo impositivo medio del 31,4% en el impuesto de sociedades, nuestros nuevos socios comunitarios del Este tenían un 21,50% de media (los PECOS) (6). Sin olvidarnos del 12,50% de Irlanda. Nos encontramos con uno de los factores más determinantes a la hora de plantearse la realización de una deslocalización empresarial. Basta analizar las leyes de acompañamiento de la incorporación de estos países para darse cuenta del respeto con el que se está haciendo. Se habla de una futura reducción del impuesto de sociedades por parte del gobierno español, en su intento de incentivar o al menos intentar evitar la deslocalización de empresas industriales en el territorio nacional. ¿Seremos capaces de poder bajar impuestos y poder mantener la economía de bienestar a la que estamos acostumbrados? Las cotas alcanzadas por la llamada economía europea del bienestar suponen fuertes partidas de los presupuestos generales de los países comunitarios.

## LAS SOLUCIONES

El Instituto Aragonés de Fomento ( I A F ) subraya la gestión empresarial basada en una integración de todas las áreas de la empresa, como un proceso de retroalimentación y ajuste constante, que permita alcanzar el necesario grado de flexibilidad y adaptabilidad (7) . Un análisis DAFO en profundidad (analizando: debilidades, amenazas, puntos fuertes y oportunidades de la empresa española) ante una economía globalizada, una adhesión de países productivamente mejores y con menores presiones fiscales. Sin olvidar que los PECOS están localizados físicamente en la almendra central de la UE, facilitando el comercio con los grandes países industrializados de la Unión.

Los agentes económicos nacionales, administración, empresas, sindicatos, cámaras de comercio, universidades y entidades educativas, etc., debemos afrontar la pérdida de competitividad de nuestra economía, aceptando que no somos competitivos y ser creativos y eficientes (comodemandando el mercado y la sociedad española).

Soluciones se han enunciado muchas, entre ellas las propuestas del profesor Barea de potenciar los factores que incrementen la productividad española: aumentar las inversiones en investigación, desarrollo e innovación, tanto con financiación pública como del sector empresarial, fomentar la

gestión en capital humano (educación y formación empresarial) por parte del sector público y empresarial en cuanto a la formación empresarial. Reformar el mercado de trabajo, haciéndolo más flexible, eliminando al mismo tiempo la dualidad existente entre trabajadores fijos y temporales, con porcentajes alarmantes, que provocan el poco interés empresarial por la formación de los temporales. Mejora de las infraestructuras y las comunicaciones y, por último, fomentar que se patenten los resultados obtenidos de las investigaciones en desarrollo e innovación de procesos y productos. Todo ello, haría posible cambiar nuestra estructura productiva hacia actividades de producción de alto valor añadido.

Todas las soluciones que se plantean para evitar la deslocalización empresarial están basadas en el incremento en la productividad, en la mejora de la mano de obra (incremento del capital humano de etiqueta nacional) y las inversiones en innovación. Sabiendo ocupar el lugar que dejan las empresas deslocalizadas, ofreciendo al mercado globalizado productos de calidad capaces de atraer una demanda que busca productos tecnológicos de calidad. Tendremos, tal vez, costes más altos pero con producción de mejor calidad.

Habrá que esperar a ver si en los próximos años el tejido empresarial y político de España es capaz de responder ante los retos.

#### Notas

1 José Barea, Deslocalizaciones, Madrid, 2004.

2 Informe La Caixa, julio de 2006.

3 José Ignacio Torreblanca, La ampliación de la UE: éxito colectivo, peligro de autocomplacencia. Real Instituto Elcano, Madrid, 4 de mayo de 2004.

4 Guillermo de la Dehesa, Comprender la globalización.

5 Marcela Gregorcova, RSI. Spanish Section Economía, 29 de marzo de 2004

6 SentimientoBursátil.com del 30 de julio de 2004.

7 IAF, [www.conectapyme.com](http://www.conectapyme.com).

#### Fecha de creación

30/11/2006

#### Autor

Javier Zúñiga