

DESLOCALIZACIÓN Y FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA INTERNACIONAL: OFFSHORING Y OUTSOURCING

Los procesos de deslocalización están intrínsecamente relacionados con el fenómeno de la globalización. La liberalización y mayor apertura de algunos mercados (ej. adhesión de los países del Este y Centro de Europa a la UE), la presencia de nuevos oferentes- demandantes en el escenario internacional -como China o India-, el aumento de la competencia mundial, la reducción de los costes de transporte, el desarrollo de estrategias empresariales de externalización de las actividades, etc., han sido algunos de los factores que han incentivado esos procesos.

Si bien la deslocalización de las actividades industriales no es un fenómeno nuevo, si se ha hecho más patente en los últimos años como consecuencia, entre otros factores, de los indicados anteriormente y, en especial, en los momentos de desaceleración o crisis económica vivida en los años noventa y en los de desaceleración en la actualidad, que obliga a las empresas a reducir costes, crear economías de escala, y, en algunos casos, a reestructurar sus actividades o plantas productivas, ocasionando procesos deslocalizadores. Por otro lado, la deslocalización de servicios si es un hecho novedoso. El desarrollo de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) ha permitido la comercialización de muchas actividades de servicios que no exigen el contacto directo entre proveedor y cliente, de forma que se pueden producir en un lugar y consumir en otro. De este modo, es posible fragmentar el proceso de producción de un bien y situar no sólo las fases netamente industriales sino también las de servicios en otros países donde su provisión sea realizada con mayor eficiencia. Así, las empresas han comenzado a adoptar estrategias de deslocalización de actividades de servicios hacia otros países en los que tienen mayores ventajas competitivas.

Los numerosos trabajos realizados recientemente sobre el estudio de la deslocalización a nivel mundial evidencian la importancia de este fenómeno (se pueden ver, entre otros, Amiti y Wei, 2004; Blinder, 2005; Borga y Mann, 2003; Falk y Wolfmayr, 2005; Grossman y Helpman, 2002, 2005; Head *et al.*, 2007; Van Welsum y Reif, 2005; etc.). Sin embargo, son muy reducidos los dedicados al caso de la economía española (Díaz-Mora y González, 2006; Díaz-Mora, Gandoy y González, 2007; Cadarso, López y Tobarra, 2007; Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004; Merino, 2003; Muñoz Guarasa, 2007, 2008; etc.), lo que justifica la necesidad de desarrollar investigaciones relativas a estos temas.

El primer problema que plantea el análisis de la deslocalización es la definición de este término. Los países pioneros en el desarrollo de estas estrategias y en su estudio han sido los anglosajones, especialmente Estados Unidos. Así, la terminología utilizada más extendida procede de dichos países. Sin embargo, no existe unanimidad en el empleo de la misma, de forma que algunos trabajos utilizan offshoring u outsourcing para hablar del mismo concepto, otros incluyen el primero en el segundo, otros el segundo en el primero, etc. Consecuentemente, los estudios que se están llevando a cabo en la actualidad en España se encuentran con la dificultad no sólo de abordar nuevos fenómenos, sino de conocer los términos ingleses que son generalmente

aceptados para nominar a los mismos y, por ende, traducirlos e interpretarlos adecuadamente.

Otro problema añadido (y relacionado con el anterior) es que no existen estadísticas que cuantifiquen este fenómeno y que, por tanto, reflejen fielmente la realidad, de forma que hay que acudir a indicadores económicos que no están exentos de limitaciones.

El monográfico de este número 1/2008 de la Revista de Estudios Empresariales. Segunda época lleva por título *Deslocalización y fragmentación productiva internacional: Offshoring y Outsourcing*. Esta sucesión de nombres no es casual, sino que obedece, de acuerdo con el contexto planteado en el párrafo anterior, al objetivo que nos hemos marcado, esto es, recoger un conjunto de artículos que, desde distintos enfoques, analicen la deslocalización en su sentido más amplio, contribuyan al esclarecimiento de estos conceptos y pongan de manifiesto algunos aspectos de estos procesos en el caso de la economía española. Así, se presentan cuatro artículos de importantes investigadores especialistas en esta materia en nuestro país.

Merino de Lucas analiza la migración de la actividad productiva de un lugar a otro (deslocalización) y el abandono, por parte de la empresa, de ciertas fases de la cadena de valor que pasa a adquirir a terceros (llamado por el autor outsourcing, offshoring o externalización), dejando patente que ambos están vinculados y que, en muchos casos, se llevan a cabo de forma simultánea. En primer lugar, trata de contribuir a la discusión general sobre estos fenómenos y mostrar que no representan hechos novedosos para la ciencia económica y que han sido los cambios en algunos parámetros los que han hecho posible su fuerte crecimiento en los últimos años. En segundo lugar, pone de manifiesto que existen ciertas dificultades en su medición derivadas de las limitaciones en precisar el fenómeno y de la inexistencia de estadísticas que los recojan. Así, considera que la forma más adecuada de su estudio requeriría utilizar datos de empresa analizando su evolución en el tiempo.

Ferreiro, Gómez y Rodríguez tratan de arrojar un poco de luz sobre el complejo fenómeno de la deslocalización. Intentan mostrar las circunstancias que permiten concluir cuando una operación de este tipo tendría un efecto negativo sobre la economía origen de la deslocalización. En este contexto, se analizan las posibles amenazas que podrían representar los países de la Europa Central y del Este como plataforma de localización productiva alternativa a la economía española. Finalmente, el trabajo se concreta en el análisis de estas amenazas para el caso de la economía vasca.

Díaz Mora y Gandoy se adentran en el análisis de la relevancia que tiene el outsourcing de producción en las industrias tradicionales españolas y estudian cuáles son algunos de los determinantes de este tipo de estrategia. Para ello, la medida que utilizan es el porcentaje que supone sobre la producción los trabajos que, formando parte del propio proceso productivo, son encargados a otras empresas. Los resultados muestran que las industrias tradicionales españolas están haciendo un uso frecuente del outsourcing de producción y que el grado de desarrollo de esta estrategia se ha acentuado en la última década. Asimismo, algunos de los determinantes del outsourcing de producción en las manufacturas tradicionales, de acuerdo con el análisis econométrico, son los siguientes: la experiencia previa en la estrategia de externalizar la producción; el tamaño de las empresas, de forma que a medida que aumenta el porcentaje de pequeñas empresas en un sector, la intensidad de outsourcing de producción decrece; la importancia del mercado internacional para la empresa, de modo que, cuanto más elevado es el porcentaje de empresas para las que el mercado

internacional es su destino principal, superior es el nivel de outsourcing en esa industria. Asimismo, a mayor porcentaje de empresas de capital exclusivamente nacional, más uso del outsourcing de producción. Por otra parte, a mayores costes laborales por unidad de producto, mayor uso del outsourcing y, finalmente, el grado de estandarización del producto y la intensidad del outsourcing se relacionan negativamente, es decir, existen mayores incentivos de las empresas que ofrecen productos adaptados a los clientes para externalizar la producción. En resumen, el trabajo concluye que la estrategia de outsourcing es utilizada por las industrias tradicionales para incrementar la eficiencia productiva y la competitividad, si bien está condicionada por diversas características estructurales de las empresas como el tamaño, la orientación al mercado, etc., lo que provoca que sean las firmas con una mejor posición competitiva las que se encuentren en una situación más favorable para llevarlas a cabo.

Cadarso, Gómez, López y Tobarra analizan la especialización vertical en la industria y en los servicios y la posible existencia de convergencia entre los distintos países de la Unión Europea. La especialización vertical (EV) hace referencia a las importaciones que se incorporan en mercancías que son vendidas a otros países y, por lo tanto, es un concepto diferente, pero relacionado con el de outsourcing o, más recientemente, denominado offshoring, de acuerdo con las palabras de los autores. Calculan diferentes medidas de EV por industrias y productos para nueve países de la UE usando tablas input-output para 1995 y 2000. Las ramas que lideran la EV son principalmente las de alta y media alta tecnología como Componentes electrónicos, Máquinas de oficina y Vehículos. No obstante, también otras ramas de media y baja tecnología presentan elevados índices de EV y pueden situarse al mismo nivel que ramas de mayor intensidad tecnológica, si bien es cierto que son un número menor y no tienen tan alto grado de coincidencia por países. Por productos, la importancia de la EV es similar en todos los países. Los que requieren una mayor proporción de importaciones por unidad de exportación son aquellos con un marcado carácter intermedio (Metalurgia) o con alto contenido tecnológico (Máquinas de oficina, Componentes electrónicos) y su mayor o menor presencia suele estar relacionada con la especialización productiva del país en la rama. Por último, muestran que las ramas de servicios tienen de media mayores tasas de crecimiento que las ramas industriales y en la mayor parte de los países es una rama de servicios la que presenta también el mayor crecimiento de la EV. No obstante, aún los niveles de EV de los servicios siguen siendo inferiores a los de las ramas manufactureras. En definitiva, la fragmentación de la producción y la deslocalización afecta progresivamente a un número creciente de bienes y servicios que son capaces de descomponer sus diferentes tareas e importarlas.

En la sección Tribuna se presenta el artículo de Arias Ranedo titulado “Breve génesis histórica de la internacionalización empresarial española. Especial referencia a Andalucía”. El número se completa con tres reseñas de los siguientes libros: *Economía de la Unión Europea* de Eduardo Cuenca García, *La no confiscatoriedad en la imposición sobre el consumo* de Carlos María López Espadafor y *Crecimiento inteligente: La experiencia de las mejores empresas familiares del mundo* de Joachim Schwass, realizadas por Cristina Pedrosa Ortega, María Dolores Chica Palomo y María José Vargas-Machuca Salido, respectivamente.

Marta Muñoz Guarasa, Universidad de Jaén

Coordinadora del número 1/2008