

LA DESLOCALIZACIÓN EN EL PAÍS VASCO. Impacto y efectos.

Mikel Navarro Arancegui

Director académico del Instituto Vasco de Competitividad

La deslocalización cabe definirla como la sustitución de la producción doméstica por la producción extranjera, como consecuencia de la decisión de un productor de cesar o reducir la producción doméstica y de adquirir o subcontratar la producción en el extranjero.

La principal teoría económica habitualmente esgrimida para predecir los efectos de la deslocalización es la teoría de la ventaja comparativa, desarrollada inicialmente por el economista clásico David Ricardo. Según tal teoría, el comercio libre internacional hará que cada país se especialice en la producción de aquellos bienes en que relativamente es más eficiente, y de tal proceso de especialización se generarán beneficios netos y oportunidades para todos los países que participan en el proceso. Las pérdidas de empleo o rentas que puedan ocasionarse en determinados sectores o actividades se considera que quedarán más que compensadas por los aumentos que tendrán lugar en aquellos otros en que ese país posee ventajas. Es más, en el caso de que el comercio internacional se plantea entre un país más avanzado (País Vasco o España) y otros menos avanzados (países recientemente incorporados a la UE o algunos países asiáticos), cabría considerar que el primero se especializaría en las actividades de mayor nivel tecnológico y menos basadas en recursos naturales y mano de obra barata.

Frente a esta visión, que es la dominante en la teoría económica, en los medios de comunicación y en la población en general parece primar más la idea de las ventajas absolutas. Con frecuencia tiende a considerarse que el España o el País Vasco no posee ventajas competitivas significativas en prácticamente ningún tipo de actividades y, en consecuencia, se considera que la pérdida de empleo o renta derivada de ese proceso de deslocalización no va a poder ser compensada por la creación de nuevos empleos y rentas en otros sectores o actividades. Es más, en la medida que se cree que el proceso de globalización afecta ya de modo vital y creciente a la actividad económica, se considera que el impacto de los procesos de deslocalización puede ser brutal.

Ante estas dos visiones contrapuestas, ¿qué es lo que nos muestran los datos?

En primer lugar habría que empezar destacando que, en contra de la opinión sumamente extendida, la mayoría de las actividades económicas desarrolladas en un territorio tienen un componente local, es decir: corresponden a producciones destinadas al mercado local-regional.

Más aún, contrariamente a lo que suele pensarse, el peso relativo correspondiente a tales actividades económicas locales en lugar de disminuir está aumentando (Véase cuadro 1). Así pues, de tal hecho cabría anticipar que posiblemente el impacto directo de la deslocalización, en la medida que afecta a una parte menor de la actividad económica, será un tanto limitado, cuando menos en una primera fase (esto es, sin considerar sus efectos indirectos e inducidos).

Los estudios y datos hechos públicos por la *European Restructuring Monitor* (ERM) –la principal y más omnicomprendiva fuente disponible para el análisis de los procesos de reestructuración, que se nutre de las noticias sobre reestructuraciones aparecidas en los periódicos de los 25 países de la UE-, han confirmado esa suposición. De acuerdo con los análisis publicados por ERM:

- las deslocalizaciones como tales sólo suponen un 5% de todos los casos de reestructuraciones empresariales (en términos de casos y de empleos afectados) y que su importancia es mucho menor que la que pueden tener las reestructuraciones internas o los cierres y bancarrotas;
- los procesos de deslocalización en España han sido menos intensos que en los grandes países comunitarios;
- y que de los despedidos por regiones, a la CAPV le correspondían un 6,2% de todos los de España (cuando su industria supone el 9,2% del empleo de la española).

Esto es, los datos proporcionados por la ERM muestran que hasta ahora los procesos de deslocalización han afectado en escasa medida a la economía vasca. Conclusión, por otra parte, que es congruente con los resultados que muestran los estudios sobre inversión directa extranjera en España, que muestran que la gran mayoría de los procesos de desinversión extranjera no han tenido lugar vía liquidación de las empresas, sino vía venta a capitales nacionales.

Por otra parte, esos procesos de deslocalización han tenido lugar en un contexto de expansión económica, altas rentabilidades empresariales y fortísima creación de empleo. Y eso incluso en la industria, que como los estudios de la ERM muestran, es el sector económico más afectado por los procesos de deslocalización. De modo que, tras unos años de ralentización del crecimiento a comienzos del nuevo milenio, como consecuencia más que de procesos de deslocalización, de la desaceleración que experimenta la economía mundial en tales años, en los últimos años la economía y el sector industrial han tenido notables tasas de crecimiento.

No obstante, el crecimiento habido en el sector industrial tras 2003 ha descansado en crecimientos de la productividad, y no en aumentos del empleo, debido entre otras cosas a las dificultades existentes para incorporar nuevos contingentes laborales debido a la reducción experimentada por las tasas de paro y al alto nivel alcanzado ya por la tasa de actividad en la CAPV. (Véase cuadro 2)

Si bien es cierto, como antes hemos señalado, que la mayor parte de la actividad económica corresponde a sectores locales y que tales sectores están aumentando su peso relativo en el empleo, eso no significa, ni mucho menos, que las industrias exportadoras posean una importancia secundaria en el quehacer económico. Al contrario, como Porter pone de manifiesto (véase cuadro 3), el desarrollo y la marcha de estos sectores exportadores (en buena medida, industriales) es vital, pues son los principales impulsores de la prosperidad regional: no sólo son más innovadores y productivos y generan mayores rentas salariales para sus trabajadores, sino que además arrastran consigo hacia arriba a las rentas salariales, innovación y productividad de los restantes sectores de la localidad.

Cabría preguntarnos, a este respecto, si ese proceso de destrucción creativa del que hablaba Schumpeter, es decir, si el proceso conjunto de abandono de ciertas actividades (en parte provocado por el proceso de deslocalización) y de desarrollo de otras nuevas está teniendo lugar mediante la especialización de la industria vasca en actividades de mayor nivel tecnológico y el abandono de aquellas otras caracterizadas por un menor nivel de sofisticación de sus productos.

Pues bien, si bien el cambio mostrado por la estructura de las exportaciones vascas entre 1995 y 2003 parecía apuntar a que la CAPV había realmente aprovechado el comercio internacional para avanzar en el grado de sofisticación y nivel tecnológico de sus producciones, los datos contenidos en el cuadro 4 parecen mostrar que a partir de 2003 se aprecia una inversión de tal tendencia, pues pierden peso las exportaciones de los sectores de nivel tecnológico alto, a favor de los sectores de nivel tecnológico medio-bajo. Esto es, parecería que la CAPV no estuviera aprovechando la oportunidad estratégica que ofrecen los procesos de deslocalización para trasladar a otros países las actividades menos sofisticadas y de valor añadido y para avanzar en el nivel tecnológico de las producciones y exportaciones vascas.

Hay, no obstante, varios hechos que o bien contradicen los resultados anteriores o que hacen que los mismos deban tomarse con ciertas cautelas.

En primer lugar, son bastante los analistas que han comenzado a criticar el elevado nivel de agregación sectorial empleado al catalogar un sector en un nivel tecnológico determinado y el no trabajar con categorías de productos más detalladas. Así, por ejemplo, una empresa vasca que deslocalizara la parte de su cadena de valor basada en el empleo intensivo de mano de obra barata a un país de bajos costes laborales vería que, estadísticamente, se consideraría su producción en el País Vasco (donde quedan las partes de la cadena de valor de mayor valor añadido) y en aquel país (donde se radican las partes menos avanzadas y complejas) como si tuvieran el mismo nivel tecnológico, pues ambas tendrían el mismo código CNAE. De acuerdo con los resultados preliminares de una investigación en curso de Asier Minondo para el Instituto Vasco de Competitividad, que trata de corregir tal hecho trabajando con un mayor grado de desagregación sectores, el nivel de sofisticación de las exportaciones vascas es, en comparación con el de otros países y comunidades autónomas, mayor que el que se desprende de las clasificaciones por niveles tecnológicos al uso de la OCDE.

En segundo lugar, y como confirmación de lo anterior, el cuadro 2 muestra un crecimiento espectacular de la productividad en el sector industrial tras 2003. Esto es, un notable aumento del valor creado por empleado, que denota un avance en la sofisticación y diferenciación de las empresas industriales vascas.

En resumen, no parece que el proceso de deslocalización haya afectado notablemente a la economía vasca hasta el presente. Generalmente tales procesos suelen comportar ventajas netas para los países en ellos implicados, si bien a corto puede haber determinados colectivos que se ven negativamente afectados por ellos. En todo caso, al haber coincidido los procesos de deslocalización con una fase de expansión de la producción y del empleo, las tensiones sociales derivadas de esos efectos negativos han sido mínimas. Algunas de las potenciales ventajas que la CAPV podría obtener de participar en esos procesos, a saber, el traslado a otros países de las actividades de menor valor añadido y la especialización en sectores de mayor nivel tecnológico no parece claro que se estén dando desde 2003. No obstante, el hecho de que se haya producido un notable aumento de la productividad tras 2003 hace pensar que las empresas vascas si están siendo capaces de incrementar el valor de sus actividades y avanzar en el proceso de innovación.

Cuadro 1: Peso y evolución de los distintos tipos de sectores en EEUU

	Sectores exportadores	Sectores locales	Sectores basados en recursos naturales
Cuota de empleo	31,6	61,6	0,8
Tasa de variación anual del empleo entre 1990-2000	1,7	2,8	-1,0

Fuente: M. Porter, "The economic performance of regions", *Regional Studies* Vol. 37.6&7, pp. 549-578, Agosto/Octubre 2003.

Cuadro 2: Variación del VAB, empleo, productividad y tasa de paro en la CAPV

	Total economía				Industria		
	VAB*	Empleo	Productividad*	Tasa de paro (%)	VAB*	Empleo	Productividad*
1995		714.515		23,8		193.952	
1996	3,0	729.271	0,9	22,4	2,2	196.811	0,7
1997	4,8	744.763	2,6	21,1	7,5	202.088	4,7
1998	5,7	783.711	0,4	17,8	9,0	215.149	2,3
1999	4,8	818.667	0,3	15,5	6,7	225.087	2,0
2000	4,9	850.392	1,0	13,7	8,5	236.055	3,5
2001	3,3	875.053	0,4	11,1	2,1	243.198	-0,9
2002	2,3	891.647	0,4	8,3	0,9	246.063	-0,2
2003	2,6	910.971	0,4	8,6	1,2	248.922	0,0
2004	3,5	933.380	1,0	7,8	2,8	251.179	1,9
2005	3,8	953.388	1,6	5,7	4,5	248.988	5,4
2006	4,0	975.371	1,6	4,1	4,7	247.505	5,4

Fuente: Eustat (elaboración propia)

Cuadro 3: Rasgos distintivos de los diferentes tipos de sectores en los EEUU

	Sectores exportadores	Sectores locales	Sectores basados en recursos naturales
Salario medio (miles dólares)	45	28	33
Salario relativo (índice = 100)	134	84	99
Productividad relativa (índice = 100)	144	70	140
Patentes por 10.000 empleados	21,7	1,3	7,2

Fuente: M. Porter, "The economic performance of regions", *Regional Studies* Vol. 37.6&7, pp. 549-578, Agosto/Octubre 2003.

Cuadro 4: Distribución porcentual de las exportaciones de la CAPV, por niveles tecnológicos

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Nivel tecnológico alto	1,7	2,4	3,1	3,8	5,6	4,9	4,8	4,2	6,0	3,5	2,9	2,6
01 Aeronaves y naves espaciales	0,3	0,3	0,9	1,7	2,6	2,5	2,7	2,0	1,9	1,7	1,4	1,4
02 Máquinas de oficina y equipos informáticos	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,5	0,3	0,2	0,1
03 Material electrónico; aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,7	1,2	1,5	1,3	2,2	1,6	1,1	0,9	2,3	0,8	0,6	0,4
04 Productos farmacéuticos	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
05 Equipos e instrumentos médico-quirúrgicos y de precisión	0,6	0,7	0,5	0,6	0,7	0,6	0,8	0,8	1,2	0,6	0,6	0,5
Nivel tecnológico medio-alto	39,4	40,2	47,3	47,9	49,9	45,9	47,2	46,9	46,5	47,9	48,2	45,0
06 Vehículos de motor	12,5	13,0	19,2	21,5	23,8	21,5	20,0	19,3	19,4	22,8	21,1	20,6
07 Maquinaria y material eléctrico	2,4	2,7	2,5	3,1	3,1	2,7	3,3	3,2	3,9	3,3	3,6	3,5
08 Productos químicos, excepto farmacéuticos	3,9	3,2	2,8	3,0	3,2	3,4	3,1	3,3	3,3	3,1	3,5	3,1
09 Otro material de transporte	1,4	1,0	3,5	1,4	1,2	1,3	1,4	2,0	2,3	2,1	3,3	2,2
10 Maquinaria y equipo mecánico	19,1	20,4	19,4	18,9	18,6	17,0	19,5	19,1	17,6	16,7	16,7	15,6
Nivel tecnológico medio-bajo	49,0	48,2	41,2	39,4	35,7	40,2	38,0	38,8	37,6	39,8	40,4	44,6
11 Productos de caucho y materias plásticas	10,2	10,4	8,5	8,3	7,2	6,6	6,7	6,5	6,4	5,7	6,5	7,2
12 Embarcaciones y servicios de reparación	0,3	1,9	2,4	2,1	1,7	2,5	0,4	1,8	0,8	2,2	0,2	0,6
14 Metales no férreos	4,4	3,7	3,5	3,1	3,3	3,5	3,3	3,6	2,5	1,9	3,1	3,8
15 Otros productos minerales no metálicos	2,6	2,8	2,5	2,1	1,8	1,5	1,9	2,3	2,1	1,7	1,7	2,0
16 Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	10,3	11,1	8,7	8,6	8,3	8,5	8,9	9,2	8,9	8,3	8,3	7,8
17 Coque y productos de refino de petróleo	4,1	4,2	3,6	3,4	3,3	5,2	4,7	3,2	4,4	5,4	5,7	8,6
18 Metales férreos	17,0	14,1	12,0	11,8	10,1	12,4	12,1	12,1	12,5	14,6	15,0	14,6
Nivel tecnológico bajo	9,9	9,2	8,4	8,9	8,8	9,0	9,9	10,2	9,9	8,8	8,4	7,9
13 Manufacturas diversas	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4
19 Productos de papel; productos editados o imprimidos	3,5	3,1	2,7	2,7	2,7	3,1	3,6	3,6	3,5	3,1	3,0	2,8
20 Productos textiles, de la confección, de cuero y calzado	1,3	1,1	0,8	0,9	1,0	0,9	0,9	1,0	0,7	0,7	0,7	0,7
21 Productos alimenticios, bebidas y tabaco	3,4	3,0	3,2	3,3	3,3	3,1	3,5	3,6	3,8	3,3	3,1	2,9
22 Madera, corcho y sus productos; muebles	1,1	1,3	1,2	1,4	1,3	1,3	1,5	1,4	1,3	1,1	1,1	1,0

Fuente: Eustat (elaboración propia)

(*) Los tres primeros trimestres.