



DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS Y ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN ESPAÑA. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Carlos M. Fernández-Otheo, Lorena Labrador y Rafael Myro *

RESUMEN

En este trabajo se estudia la deslocalización de empresas en España. En un primer apartado, de delimitación conceptual, se diferencia entre la deslocalización de actividades y la de empresas, se distinguen las diversas manifestaciones de este fenómeno y se apuntan sus causas y sus efectos. Posteriormente, se analiza su importancia para España en los años más recientes. Se destaca el impacto de los diferentes tipos de deslocalizaciones, para los que se dispone de mejor y más actualizada información, encontrando la elevada importancia del cierre de establecimientos y la emigración de empresas. Se han visto afectados fundamentalmente tres sectores, textil y confección, equipo de transporte y maquinaria y material electrónico, quizá porque se enfrentan a una mayor competencia internacional y poseen una mayor presencia de empresas extranjeras.

ABSTRACT

The international relocation of firms out of Spain is analyzed in this paper. To begin with, it offers a conceptual framework, differentiating between relocation of activities and firms, and distinguishing several forms of this phenomenon, apart from studying its causes and effects. Latter, the quantitative importance of it in Spain is contemplated, finding that is higher in the form of death plants and migration of firms. The manufacturing activities more affected by this process have been textiles and clothes, transport equipment and electronic equipment, perhaps due to the fact they face a superior international competition and show a higher presence of multinational enterprises.

1. Introducción

La deslocalización internacional de empresas, entendida de forma simple como un proceso de traslado de los establecimientos industriales pertenecientes a determinadas firmas desde unos países hacia otros, no es un fenómeno muy antiguo, pero tampoco muy reciente, aunque ha alcanzado una mayor intensidad con el cambio de siglo, afectando a países desarrollados en una magnitud considerable. España es uno de los países que ha registrado un notable número de casos de multinacionales que cierran sus plantas sin motivos aparentes de falta de rentabilidad.

El fenómeno que nos ocupa ha ido adquiriendo creciente complejidad y envergadura, manifestándose también de otras formas, como el *outsourcing* internacional y el *offshoring*, que afectan más a la fabricación de componentes y partes y a determinados servicios que a la producción de bienes finales.

Como consecuencia de este hecho, cabe considerar la deslocalización desde dos perspectivas: la empresarial, asociada de forma general con la emigración de líneas de producción, plantas completas o empresas y la de actividades, relacionada con los cambios acontecidos en la dimensión de las actividades productivas de los diferentes sectores económicos.

* Universidad Complutense de Madrid

En este trabajo, que descansa sobre el esfuerzo analítico y estadístico realizado en los últimos años por el Grupo de Investigación de la UCM denominado “Capital Extranjero. Localización y deslocalización de Empresas”, se ofrece una primera aproximación a la dimensión y efectos de la deslocalización en España.

El estudio se ordena de la siguiente forma: la primera sección desarrolla el marco conceptual, comenzando por definir con precisión lo que se entiende por deslocalización, para abordar después sus diversas formas, causas y efectos. A continuación, se presentan y analizan los datos básicos referidos a España, valorando el impacto de la deslocalización sobre el empleo y el valor añadido industrial. Más adelante, se analiza, con brevedad, el fenómeno complementario de desinversión del capital extranjero, del que se da cuenta de forma más extensa y detallada en otros estudios (Fernández-Otheo y Myro, 2003; Fernández-Otheo, Martín y Myro, 2004). Finalmente, se ofrecen algunas orientaciones de política económica con las que hacer frente a la deslocalización.

2. La deslocalización de empresas y actividades. Una revisión conceptual

En contra de lo que pudiera parecer en una primera aproximación superficial, la deslocalización no es un fenómeno fácil de aprehender y de definir. Si, buscando una acepción amplia y de suficiente contenido económico, se entiende referido a actividades, y no sólo a empresas, como un proceso por el cual las diversas actividades económicas se van concentrando en aquellos países que poseen mayores ventajas comparativas para abordarlas, abandonando aquellos otros que no las tienen, estamos ante un fenómeno consustancial con la existencia de economías emergentes, la extensión del desarrollo hacia nuevos espacios económicos hasta muy recientemente marginados de la estela del crecimiento económico, y la gradual apertura e integración internacional de los mercados nacionales, o globalización económica¹. Es un fenómeno que afecta de forma radical a las producciones intensivas en mano de obra, pues los países emergentes poseen claras ventajas de salarios para acometer su desarrollo. Por supuesto, nos estamos refiriendo a textiles, confección y calzado, pero también a las fases más estandarizadas de las producciones de equipos de transporte y de material electrónico, entre otros.

Es un fenómeno, pues, difícil de distinguir del más general de la globalización. De ahí la definición que ofrecen Baldwin y Robert-Nicoud (2000), dos de los autores pioneros en el análisis de este asunto, como “pérdida de los empleos manufactureros de un país a favor de un competidor comercial”².

1 En la literatura sobre este tema, la deslocalización aparece unida a la apertura de las naciones al comercio internacional, a la integración económica y a la globalización (Mouhoud, 1989; Krugman y Veneables, 1992; Baldwin y Robert-Nicoud, 2000).

2 La OCDE alude a la deslocalización como la transferencia, a través de inversión directa extranjera o la subcontratación, de toda o parte de la producción de bienes y servicios a otro país con la intención de reimportarlos posteriormente al país de procedencia inicial. Por su parte, la UNCTAD concibe la deslocalización a partir del *offshoring*, proceso por el que entiende el “localizar la producción en otro país”.



Considerada con esta generalidad, la deslocalización se desarrolla a través de cuatro vías: a) el cierre de establecimientos que no pueden resistir la presión de la competencia internacional; b) el traslado de los establecimientos, de las líneas de producción o de las propias empresas a otros países; c) la subcontratación internacional de partes y componentes que antes se contrataban a empresas ubicadas en el interior de los países (outsourcing internacional); y d) la inversión directa extranjera, bien horizontal, que desplaza capacidades productivas futuras del país de ubicación de la casa matriz hacia otro, bien vertical, referida a la fabricación de partes y componentes, que tiende a provocar el cierre de las empresas suministradoras en el territorio nacional, cuando no sustituye a las líneas de producción doméstica de la propia empresa inversora, en el caso de que aún no hubiese externalizado esas producciones. Este es el proceso que más habitualmente se conoce con el nombre de offshoring: la localización de la producción de partes, componentes y servicios lejos del país en el que reside la empresa matriz, para sustituir la producción doméstica. Ni que decir tiene que el outsourcing internacional y el offshoring se han visto enormemente favorecidos por el fraccionamiento de los procesos productivos, a su vez posibilitado por el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)³.

Quizá sea el término offshoring el que suscite un mayor interés por delimitar conceptualmente, puesto que las aproximaciones a su definición son aún relativamente escasas. Lo que nosotros denominamos emigración de empresas es un concepto que engloba el offshoring, pero lo supera en amplitud, pues a veces las empresas emigradas son filiales de multinacionales que abandonan definitivamente el país considerado.

Los efectos esperados de este proceso de cambio en la localización internacional de actividades no difieren de los derivados de la apertura de los mercados a la competencia exterior. En principio, tal cambio no es sino una consecuencia de la alteración de las ventajas comparativas de los países y conlleva un cambio obligado en la especialización productiva inter e intra-industrial, de acuerdo con la desaparición de antiguas ventajas de localización y el surgimiento de otras nuevas. Es el caso de la generalidad de los países que, como España, comienzan su desarrollo teniendo ventajas de costes laborales, que posteriormente pierden en su propio proceso de crecimiento y maduración económicos.

Si, a corto plazo, la competencia internacional genera pérdidas de tejido productivo en algunos sectores, éstas son compensadas a medio y largo plazo por ganancias en otros. El efecto sobre el empleo agregado de la economía sólo puede verse afectado a corto plazo, y siempre que la apertura al exterior se produzca de forma brusca, o haya saltos relativamente imprevistos en la inserción internacional de las economías (como podría haber sido la integración de los países del Centro y el Este de Europa en la UE), porque, como señalan Bhagwaty,

3 La diferencia entre el *outsourcing internacional* y el *offshoring* reside en que éste último implica que la propia empresa compradora de partes, componentes y servicios realiza producción intermedia lejos del país, para aprovechar ventajas de costes o de otra índole. Se trata de una estrategia abordada por la empresa fabricante de bienes finales. En cambio, el *outsourcing internacional* es un término más general, que se refiere a la subcontratación de partes, componentes y servicios a empresas ubicadas en otros países, sean o no filiales del grupo contratante.

Panagariya y Srinivasan (2004), es generalmente admitido entre los economistas que la dinámica del empleo a largo plazo está gobernada por los determinantes de la tasa natural de paro, es decir por el nivel de competencia en los mercados de productos y de factores y las ganancias de productividad. Es también claro, por este mismo hecho, que una creciente flexibilidad en los mercados de productos y factores ayuda al ajuste.

Pero las pérdidas de tejido empresarial, y de empleo, sí alcanzarán cierto relieve en los sectores más afectados por la competencia internacional. Sin embargo, eso no significa que sea fácil aproximar empíricamente el impacto de la deslocalización, definida desde esta perspectiva amplia. Así, podría pensarse que tendríamos una señal inequívoca de la existencia de un proceso de deslocalización en un sector determinado si observáramos la disminución del peso de su valor añadido en el total de la economía. Sin embargo, no hay que olvidar que las diversas actividades económicas crecen a ritmos diferentes, pues se enfrentan a factores de demanda y oferta de índole diversa. Así pues, utilizando un índice simple, como el anteriormente definido, el peso del sector en el valor añadido, podríamos dar cuenta de la existencia de deslocalización allí donde no la hay.

Para escapar de éste problema podemos buscar una medida más radical, la disminución sostenida del valor añadido del sector analizado, y sin duda captaríamos la deslocalización allí donde se produce tal disminución, pero podríamos negar su existencia en aquellos otros sectores en los que hay un proceso de emigración de empresas cuyos efectos sobre el empleo total no son observables, porque resultan compensados por la aparición de nuevas empresas. Es decir, la emigración de empresas sería compatible con una ausencia de deslocalización, definida ésta de la forma más amplia.

De otro lado, un proceso de offshoring relevante en las actividades más intensivas en mano de obra, a través de la fabricación de componentes y partes en otros países, que formaría parte de una estrategia de inversión extranjera directa, sería compatible con un aumento en el empleo de la casa matriz en actividades tecnológicas más avanzadas y con un incremento del empleo sectorial. De hecho, hay cierta literatura reciente que avala en parte esta hipótesis ⁴.

En última instancia, aparece de modo ineludible una distinción entre deslocalización de actividades y deslocalización de empresas. Una gran parte de la deslocalización de la actividad de un sector puede producirse a través del cierre de establecimientos, sin necesidad de que haya emigración de empresas. En cambio, en otros sectores de actividad, la emigración frecuente de empresas no necesariamente implicará una deslocalización importante de la actividad. Así,

4 Desai, Foley y Hines (2005), utilizando datos de empresas norteamericanas, apoyan la idea de que la actividad exterior dinamiza la actividad interna, ofreciendo el siguiente resultado: un aumento 10% de la inversión en el exterior provoca un 2 % de aumento de la inversión en el país de origen, así como adicionales exportaciones y gastos en I+D.

Otros autores matizan este resultado, en función del destino geográfico de la actividad productiva en el exterior. En concreto, Debaere, Hongshik y Joonhyung (2006), que analizan el impacto de la inversión en el exterior sobre el empleo de las EMNs en el país de origen, señalan que, en el caso de los países desarrollados, la tasa de crecimiento del empleo no varía de forma significativa; en cambio, en los países en desarrollo desciende.



cuando Torrens y Gual (2004) asignan un mayor riesgo de deslocalización desde España a otros países a la actividad de material de transporte que a la de textil y confección, están escogiendo una perspectiva de emigración de empresas. Pero si optamos por otra, de supervivencia de empresas ante la competencia internacional, esa clasificación de riesgos no es necesariamente cierta. ¿Es más probable que España reduzca su tejido industrial en el textil-confección o en el material de transporte? Lo que nos dicen los datos disponibles hasta ahora es que es más probable que ocurra en el primero de esos dos sectores. Pero, al mismo tiempo, también es en él donde la emigración de empresas resulta menos probable, porque el tejido industrial está compuesto de empresas de dimensión más pequeña y con predominio de capital propiedad de residentes.

Por otra parte, mientras que la deslocalización de actividades estaría ligada al cambio en las ventajas comparativas de que dispone un país, la de empresas estaría ligada también a múltiples factores de índole empresarial, desde la propiedad del capital a la antigüedad de la implantación en el territorio hasta la dimensión internacional de las actividades del grupo, como ha puesto ya de relieve la literatura en éste ámbito (Benito, 1997; Brainard y Riker, 1997; Mata y Portugal, 2000; Bernard y Sjölm, 2003). Algunos de estos autores ponen cierto énfasis en que se encuentran más relacionadas con factores empresariales que territoriales (Boddewyn, 1978)⁵.

Esta distinción entre actividades y empresas, relacionada en cierta medida con la usual distinción entre ventajas comparativas y competitivas, hace que no podamos esperar que la deslocalización acabe por desterrar completamente una actividad productiva de un territorio dado, de la misma manera que tampoco esperamos procesos de especialización inter-industrial completos en la producción en un país. Las ventajas competitivas tradicionalmente ligadas a las economías de escala y a la diferenciación del producto, y, en definitiva, a una competencia que asume formas imperfectas, impiden que así sea.

En nuestra opinión, todo lo expuesto aconseja no abordar, ni exclusiva ni principalmente, el estudio de la deslocalización desde una perspectiva tan amplia y genérica como la planteada al comienzo de este apartado, pues ello lo hace un fenómeno menos aprehensible y distinguible, porque lo asimila mucho a su causa más general, la globalización. Es conveniente también tratar de aproximar sus vertientes susceptibles de una definición más precisa, como el outsourcing internacional, el offshoring, la emigración de empresas, o la inversión directa extranjera, sobre todo la de carácter vertical. Ninguna de estas vertientes es aislable absolutamente de las otras en el análisis empírico, como ya se ha advertido, pero al menos son de contenido más preciso.⁶

5 Un interesante y pionero trabajo sobre el efecto de las características de mercado y de competencia sobre la decisión de *outsourcing* se encuentra en Grossman y Helpman (2002).

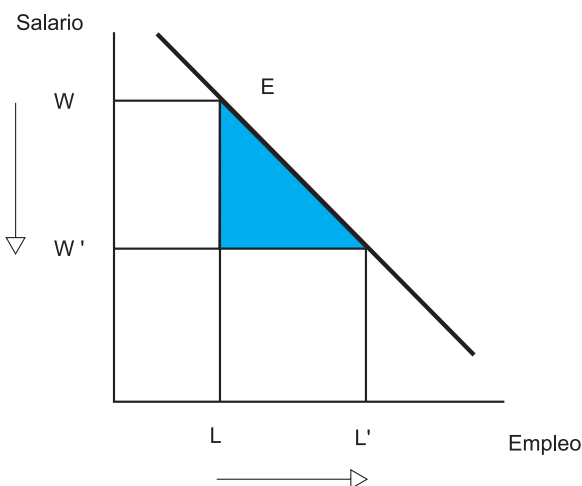
6 La OCDE está dedicando especial atención al *outsourcing* y al *offshoring*. Véanse, al respecto, OCDE (2005a,b; 2006). También es interesante consultar Hall *et al.* (2004).

Por otra parte, al distinguir entre estas vertientes, también puede distinguirse entre los diferentes efectos de corto plazo que unas y otras conllevan. Así, mientras que la emigración de una empresa, al igual que el cierre de un establecimiento, supone inmediatamente una pérdida de tejido industrial que necesita ser compensada con un nuevo tejido, dedicado a otras actividades más prometedoras, mejor apoyadas en las ventajas disponibles, el outsourcing internacional, o el offshoring, forman parte de una estrategia de las empresas dirigida a su fortalecimiento competitivo sobre bases internacionales, que no sólo no dañará el tejido sectorial a largo plazo, sino que lo afirmará.⁷

Es decir, estas estrategias se integran ya en un cambio activo en la especialización, hacia producciones de mayor calidad, de mayor valor añadido. No forman parte de un cambio pasivo, provocado por la debilidad competitiva, para el que aún no existe solución de recambio. Esto no quiere decir que si una empresa deja de subcontratar a productores nacionales para hacerlo a otros ubicados en otros países no provoque el cierre de establecimientos en la nación, y con él, el aumento coyuntural del desempleo. Pero en este caso, es la propia capacidad competitiva de las empresas nacionales la que provoca el cambio, y ofrece la solución alternativa.

La empresa que establece producciones de fases primarias de su proceso de fabricación en otros países, que hace offshoring, consigue abaratar el producto, al abaratar los salarios, lo que eleva sus rentas de capital y extiende su capacidad global de producción. Su producto final se abarata y su capacidad competitiva internacional crece.

Gráfico 1.
Efectos del outsourcing internacional



También crece la producción y la capacidad competitiva de la nación. El Gráfico 1, extraído de Bhagwaty *et al.* (2004) ilustra este proceso, aplicándolo a la producción de un servicio homogéneo que puede ser contratado en el exterior, con trabajadores que reciben menores salarios. En él se representa la curva de productividad marginal del trabajo, descendente con el aumento del número de trabajadores. Con el outsourcing internacional, el salario total se reduce de W a W' y con él, la productividad marginal del trabajo, ampliándose el número de trabajadores de L a L' , con trabajadores de otros países. La producción total (el área comprendida entre la curva de productividad marginal y el eje de coordenadas) crece en el triángulo sombreado y la renta del capital aumenta en $W'WEE'$. Esto es algo que ha ocurrido en España reciente e intensamente sin necesidad de

⁷ El *outsourcing* ha sido objeto de análisis recientemente en España. Véanse: Cadarso Vecina *et al.* (2006) y González Díaz y Díaz Mora (2006).



inversiones exteriores. La contratación de inmigrantes con bajos salarios ha ejercido el mismo efecto, y se encuentra detrás del lento avance de la productividad agregada, la notable creación de empleo y la fuerte expansión de la producción ⁸.

Sólo en el caso de que este proceso conduzca a un abaratamiento de los productos nacionales frente a los extranjeros, deteriorando la relación real de intercambio, estaríamos ante pérdidas de bienestar. Esto es algo poco probable. Tampoco lo es que China acabe fabricando pronto lo mismo que Estados Unidos o la Europa continental, deteriorando así, de otra forma, la relación real de intercambio de estos últimos países, un peligro del que advirtió ya Paul Samuelson (2004). El que estas economías emergentes desarrollen ventajas competitivas en las producciones basadas en mano de obra cualificada topa con las dificultades y carencias de todo tipo de sus actuales procesos de formación y capacitación de la mano de obra, así como con las dualidades que su rápido desarrollo está produciendo (diferencias entre el campo y la ciudad, deficiencias organizativas, asimetrías entre industria avanzada y tradicional). Será así mismo difícil que desarrollen una verdadera industria tecnológicamente avanzada sin un aumento muy considerable de su esfuerzo tecnológico, como parece señalar la experiencia de los países europeos (Álvarez, Myro y Vega, 2006).

3. La deslocalización de empresas en España

Aun cuando sea más difícil de abordar, la aproximación al estudio de la deslocalización de empresas que ha tenido lugar en España basada en la perspectiva más amplia, la pérdida de tejido industrial (en un marco de creciente competencia internacional), debe al menos permitirnos ofrecer una panorámica general en la que insertar el estudio más pormenorizado de sus vertientes más concretas. Nos conduce a examinar qué ha pasado con el valor añadido de los diferentes sectores de actividad en los últimos años, desde 2000⁹, tomando como base la Contabilidad Nacional de España (CNE).

Pues bien, lo que muestra esta base estadística es que han sido principalmente dos actividades manufactureras las que ha reducido de forma apreciable su valor añadido a precios constates durante el quinquenio mencionado: la industria del cuero y del calzado y la del textil y confección, ambas pertenecientes al grupo de manufacturas tradicionales (Ver Myro y Gandoy, 2005). No obstante, también entre las avanzadas ha ocurrido algo semejante, aunque de inferior magnitud, en la rama de equipo eléctrico, electrónico y óptico (Tabla 1).

8 La diferencia de afrontar este proceso con inversión exterior o con inmigración no es pequeña. Es, sin duda, más caro de la segunda manera, porque se hace más difícil sostener el diferencial de salarios entre trabajadores de diferentes países en el seno de una misma economía. De ahí el enorme reto con que se enfrenta la economía española para sostener en el futuro su actual ritmo de crecimiento.

9 Aunque hablemos de pérdidas de empleo, el empleo nunca es la variable a observar, porque con mucha frecuencia el aumento del producto se acompaña de reducciones en el empleo, en el marco de un esfuerzo de asegurar la competitividad internacional de las actividades.

**Tabla 1. VAB a precios constantes en la industria manufacturera
(2000=100, millones de euros)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TVAA (2000-2005)
Industria	103.415	108.985	111.846	114.798	118.709	122.844	3,50
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	14.119	14.627	14.888	15.807	16.362	16.960	3,73
Industria textil y de la confección	5.785	5.923	5.695	5.743	5.356	5.114	-2,44
Industria del cuero y del calzado	1.658	1.670	1.588	1.589	1.483	1.378	-3,63
Industria de la madera y el corcho	2.501	2.555	2.619	2.671	2.731	2.784	2,17
Industria del papel; edición y artes gráficas	9.366	9.752	10.302	10.460	10.808	11.347	3,91
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	7.976	8.684	8.952	9.079	9.666	10.159	4,96
Metalurgia y productos metálicos	16.062	17.361	18.129	18.704	19.902	21.566	6,07
Industrias manufactureras diversas	5.415	5.605	5.626	5.775	6.251	6.451	3,56
Manufacturas tradicionales	62.882	66.177	67.799	69.828	72.559	75.759	3,80
Industria química	9.691	10.521	10.699	10.717	11.150	11.598	3,66
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	4.661	4.866	5.118	5.216	5.362	5.564	3,61
Maquinaria y equipo mecánico	7.375	8.088	8.454	8.503	9.064	9.312	4,77
Fabricación de material de transporte	11.504	11.747	12.772	13.426	13.534	13.477	3,22
Manufacturas intermedias	33.231,0	35.222,0	37.043,0	37.862,0	39.110,0	39.951,0	3,75
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	7.302	7.586	7.004	7.108	7.040	7.134	-0,46
Manufacturas avanzadas	7.302,0	7.586,0	7.004,0	7.108,0	7.040,0	7.134,0	-0,46

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, CNE.

En términos del empleo (Tabla 2) España muestra importantes disminuciones de las plantillas de trabajadores en las empresas encuadradas dentro de los sectores ya señalados por la disminución de su valor añadido. Además, en fuentes estadísticas alternativas, tanto la reducción del valor añadido bruto, como la del empleo en textil y confección resultan aún más elevadas, como pone de relieve el Gráfico 2 (Díaz Mora y González Díaz, 2006). Pero sobre todo, es mucho más destacada la disminución de la actividad en las manufacturas avanzadas, sobre todo en informática y electrónica (Tabla 3).

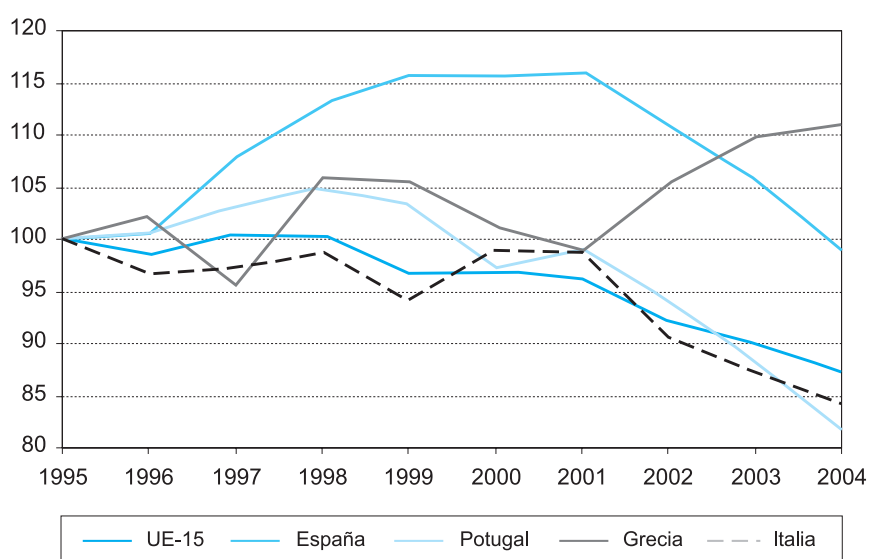
Analizaremos ahora las vertientes más concretas de esta deslocalización. Para ello se dispone de más información, pues en el seno del Grupo de Investigación de la UCM denominado "Capital Extranjero. Localización y deslocalización", hemos elaborado una base de datos muy completa de empresas, a través de un arduo trabajo de recopilación de información en los medios de comunicación especializados y no especializados e Internet. No sólo se han registrado las empresas involucradas en este fenómeno, sino el número de operaciones realizadas por ellas, las estrategias que han seguido, los países de destino de los establecimientos deslocalizados, las motivaciones declaradas y el empleo afectado en el momento de la decisión de cierre. La muestra recopila la práctica totalidad de las empresas de gran tamaño y probablemente una considerable representación de las medianas. Las microempresas, sin embargo, son las grandes ausentes.

**Tabla 2. Empleo sectorial equivalente total
 (miles de empleos)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	TVAA (2000-2005)
Industria	2.990,7	3.037,4	3.016,5	2.990,5	2.961,4	2.976,7	-0,09
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	423,3	419,4	425,1	424,0	421,1	423,6	0,01
Industria textil y de la confección	278,0	277,0	253,0	241,1	242,9	244,2	-2,56
Industria del cuero y del calzado	84,2	81,6	80,3	76,3	65,3	65,6	-4,86
Industria de la madera y el corcho	113,4	115,8	114,8	112,7	108,7	109,3	-0,74
Industria del papel; edición y artes gráficas	227,4	224,3	232,4	229,6	237,7	238,9	0,99
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	205,9	216,5	215,5	212,7	204,9	206,0	0,01
Metalurgia y productos metálicos	437,3	459,8	465,5	474,2	494,6	497,2	2,60
Industrias manufactureras diversas	246,4	254,6	249,6	251,3	237,8	239,0	-0,61
Manufacturas tradicionales	2.016	2.049	2.036	2.022	2.013	2.024	0,08
Industria química	162,3	165,8	166,3	169,9	157,5	158,3	-0,50
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	119,0	120,6	125,8	125,4	121,8	122,4	0,57
Maquinaria y equipo mecánico	201,1	212,9	214,6	207,1	202,4	203,4	0,23
Fabricación de material de transporte	296,5	290,5	290,9	290,6	294,9	296,4	-0,01
Manufacturas intermedias	778,9	789,8	797,6	793,0	776,6	780,6	0,04
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	195,9	198,6	182,7	175,6	171,8	172,7	-2,49
Manufacturas avanzadas	195,9	198,6	182,7	175,6	171,8	172,7	-2,49

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, CNE.

**Gráfico 2. Evolución del VAB real de textil-confección en la UE15
 (números índices, 1995=100)**



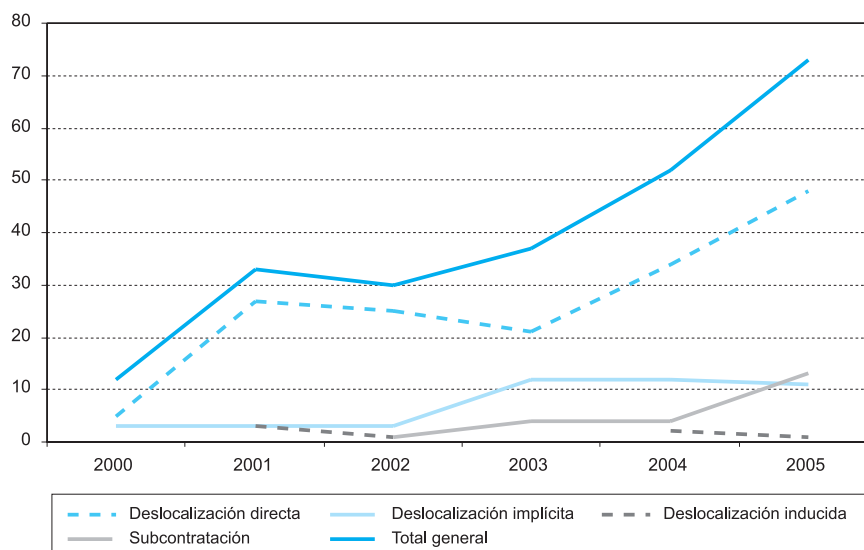
Fuente: Díaz Mora y González (2006).

Tabla 3. Crecimiento de las manufacturas avanzadas, 2000-2004
(tasa anual media acumulativa)

	Empleo	Cifra de negocios	IPÍ
30. Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	-13,1	-34,4	-32,5
31. Maquinaria y aparatos eléctricos	-2,1	5,9	3,4
32. Material electrónico; aparatos de radio, TV y comunicaciones.	-4,6	-5,7	-10,7
33. Instrumentos médicos, ópticos, de precisión y relojería.	2,3	0,1	-4,7
10-33. Total avanzadas	-2,1	-1,3	-2,4

Fuente: Gandoy y Vega (2006), basándose en datos de INE, *Encuesta Industrial de Empresas de Producción Industrial*.

Gráfico 3. Evolución de la deslocalización de empresas en España, 2000-2005
(número de operaciones)



Fuente: Elaboración propia.

Esta muestra incluye empresas que han protagonizado alguna de las siguientes cuatro vías de deslocalización. Una primera, que hemos denominado activa, que corresponde a empresas que cierran líneas de productos o plantas enteras en el territorio nacional con apertura simultánea de plantas en el exterior¹⁰. La inducida por las anteriores, que incluye cierres de plantas suministradoras, como consecuencia de la clausura de la producción de las empresas a las que suministraban partes, componentes o servicios. La tercera, denominada deslocalización vía subcontratación exterior u outsourcing internacional, supone la sustitución de actividad propia de partes intermedias de la cadena de valor por producción procedente de empresas de terceros países. Por último, los cierres de plantas, empresas o reducción de actividad productiva de

10 En la muestra de empresas se han incluido también aquellas afectadas por Expedientes de Regulación de Empleo (EREs), dada la alta probabilidad de que se acaben traduciendo en cierres parciales o totales de las plantas que cuando se produzcan efectivamente sean de difícil detección.



empresas multinacionales extranjeras no ligadas en principio a una deslocalización activa. La selección de este último grupo obedece a la idea de que si se cierra un establecimiento de una producción que no se abandona es porque se ha decidido que el suministro internacional y desde luego, el dirigido al mercado del país afectado, provenga de plantas productoras radicadas en otros países¹¹.

Con estos criterios se detectaron 240 operaciones de deslocalización en España, en el periodo comprendido entre 2000 y 2005, que es clave en lo que en otro trabajo hemos denominado segunda ola de deslocalizaciones en España (Myro y Fernández-Otheo, 2004). Estas operaciones involucran a un número sólo ligeramente inferior de empresas, ya que hay varios casos de empresas que contabilizan más de una operación.

Entre las operaciones registradas, el peso relativo de la Comunidad Autónoma de Cataluña es muy elevado, de 116 casos de deslocalización, ascendiendo casi a la mitad del total para España, lo que resulta llamativo y contrasta con lo ocurrido en otras Comunidades Autónomas de elevada concentración industrial, como Madrid, para la que sólo hemos registrado 26 operaciones en el mismo periodo y el País Vasco con 14 casos contabilizados.

El número de operaciones de deslocalización en España ha seguido una pauta ascendente, alcanzando su máximo en los años 2004 y 2005 (Gráfico 3). De hecho, la deslocalización activa incrementó su avance, convirtiéndose en la forma más típica de las contempladas (160 casos, 68% del total de operaciones). La implícita, modalidad propia de empresas extranjeras, aparece con 44 casos y ha tendido a exhibir una pauta constante durante los últimos años. La inducida apenas contabiliza casos, puesto que su detección es mucho más difícil, al no ligarse a menudo con su causa —la deslocalización de su cliente— y confundirse con los cierres habituales de instalaciones de empresas, pero los datos disponibles muestran una tendencia estable a lo largo del periodo considerado. Tampoco la subcontratación resulta importante, en contra de lo que cabría esperar, aún cuando muestre un crecimiento apreciable en 2005¹².

Tres razones explican el peso limitado de la subcontratación. Primera, que los medios de comunicación detectan peor esta forma de deslocalización, ligada a la inversión extranjera de carácter vertical, porque inicialmente produce menos alarma social, y además, deja ver sus efectos en empresas diferentes a las que protagonizan la operación, en aquellos fabricantes de suministros que pierden a su cliente y han de cerrar sus puertas.

La segunda razón es que con la abundante entrada de emigrantes, las empresas han podido sostener y ampliar producciones de baja productividad y bajo salario, moviéndose de

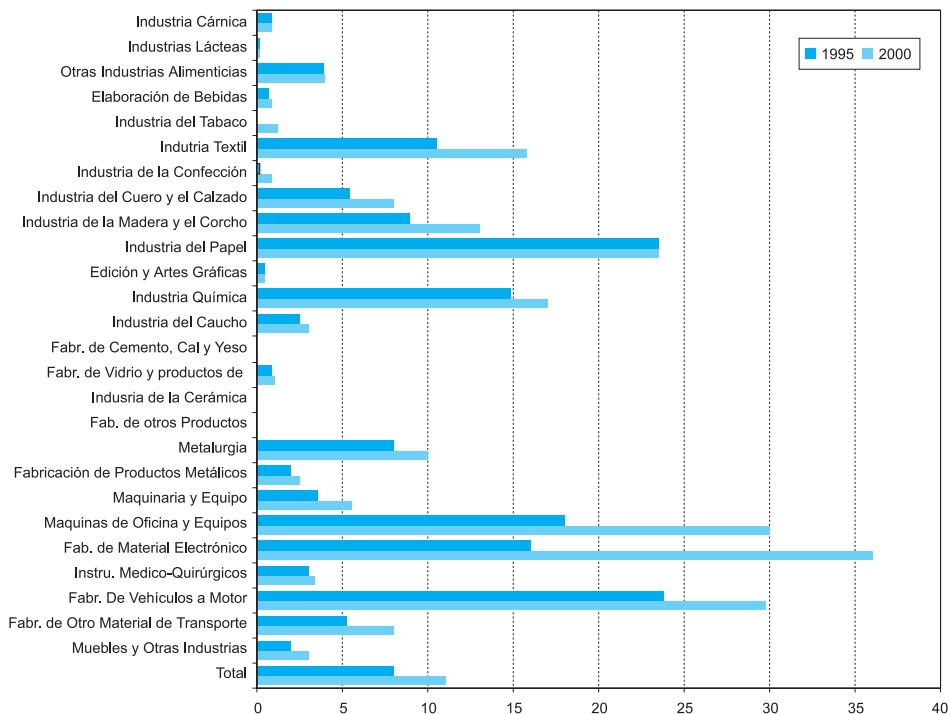
11 Como puede suponerse, la información de que se dispone es mucho más completa para la deslocalización que hemos denominado *activa* que para las otras tres formas, más difíciles de seguir y registrar.

12 La contabilización de las empresas afectadas por los EREs también contribuye al alto valor de las deslocalizaciones registradas en 2005 en España. En este país las empresas afectadas por este tipo de expedientes suponen un número apreciable del total de las operaciones registradas, en concreto 64, suponiendo un tercio del empleo afectado.

forma descendente por la curva del Gráfico 1 antes estudiado, sin necesidad de localizarse fuera de nuestras fronteras. Como ya se ha señalado, ésta es una de las explicaciones del rápido crecimiento de la economía española durante los últimos años sin aumentos apreciables de la productividad del trabajo.

Finalmente, la tercera razón es que las empresas españolas han recurrido a un creciente outsourcing internacional, como han puesto de relieve dos recientes trabajos (González Díaz, 2006 y Cadalso Vecina *et al.*, 2006) y resume el Gráfico 4, extraído del primero de ellos, en el que se ofrece un panorama evolutivo de las importaciones de productos de la propia rama por unidad de producción para las diferentes actividades industriales. En él, se observa la elevada dependencia relativa de los sectores textil, calzado y madera, entre los de baja intensidad tecnológica, y de los de informática y electrónica, entre los de alta, con respecto a las importaciones de partes y componentes. Son un reflejo de elevada fragmentación del proceso productivo alcanzada en esas actividades. Para el conjunto de la industria española, los inputs importados de la propia rama por unidad de producción crecieron del 7,8% del valor de la producción en 1995 hasta el 10% en 2000, y cabe esperar que lo hayan hecho aún más en la década de 2000.

**Gráfico 4. Evolución del outsourcing internacional en España
(Porcentaje de inputs intermedios importados del propio sector en el valor de la producción)**





Volviendo al análisis del caso español, tras este excursus de carácter más general, hay que señalar que en el plano sectorial aquellas actividades en las que se han registrado un mayor número de operaciones de deslocalización en España han sido las de equipo de transporte, textil y confección¹³ junto con la fabricación y elaboración de maquinaria y material electrónico y equipo eléctrico, entre otros. Se trata de las mismas actividades para las que la CNE nos informa de reducciones del valor añadido real. La forma de subcontratación corresponde casi por completo a las manufacturas tradicionales.

En los sectores señalados, no parece observarse un aumento sostenido y continuado en el número de operaciones de deslocalización a lo largo del quinquenio 2000-2005, salvo en el caso de equipos de transporte, lo que apoyaría la hipótesis de que el proceso de deslocalización no alcanzará una mayor intensidad en los próximos años.

Entre las actividades productivas más afectadas, ya reseñadas anteriormente, es en textil, confección, cuero y calzado donde predominan las empresas propiedad de residentes. En el resto, se trata mayoritariamente de multinacionales propiedad de no residentes, lo que hace que el efecto de la deslocalización sea potencialmente más dañino. No sólo porque con su ida se pierde tejido industrial sino porque la pérdida tiene lugar en actividades de media y alta intensidad tecnológica, relativamente poco desarrolladas en España.

Si se desciende algo más en el plano sectorial, unos pocos sectores aglutinan una parte considerable de los casos de deslocalización (Tabla 4). El más relevante en número de operaciones es maquinaria y material eléctrico, seguido de material electrónico, dentro de las manufacturas avanzadas. Dentro de las intermedias, equipos de transporte es el más afectado. Por último, entre las actividades tradicionales, textil y confección es el sector predominante.

Sin embargo, en orden a configurar una rigurosa evaluación preliminar de los daños potenciales, es preciso señalar que en 20 casos estamos ante el cierre de una empresa a lo largo de 2000-2005. La mayor parte de las empresas han cerrado plantas enteras o están camino de hacerlo¹⁴.

Con respecto a las motivaciones para la deslocalización, las empresas incluidas en la muestra aducen fundamentalmente motivos de reducción de costes, siendo en las actividades tradicionales donde tiene mayor peso relativo este motivo, como cabía esperar. No obstante, también es importante el de la reestructuración de la actividad de la EMN. Entre los sectores afectados, el motivo de reestructuración de la actividad productiva adquiere más relieve en el de material y equipo de transporte.

13 Se debe decir que si se considerase de forma agregada el sector textil, confección, cuero y calzado representaría la actividad productiva con mayor número de deslocalizaciones.

14 Recuérdese que en la muestra de empresas se han incluido también aquellas afectadas por Expedientes de Regulación de Empleo, de las que una proporción muy elevada se localiza en la rama de equipo de transporte (SEAT, por ejemplo). Por cierto que esta contabilización de las empresas al tiempo que eleva la importancia de la deslocalización en el presente, conduce también a esperar una menor intensidad del proceso analizado en los años venideros, pues si tales deslocalizaciones llegan a hacerse realidad, se habrán descontado ya con antelación en nuestra estadística, al menos parcialmente. Para el periodo 1990-2005 se registran 64 casos de empresas afectadas por EREs así como un caso notificado en cierre de empresa tras la aplicación de un ERE.

Tabla 4. Operaciones según tipo de deslocalización. España, 2000-2005

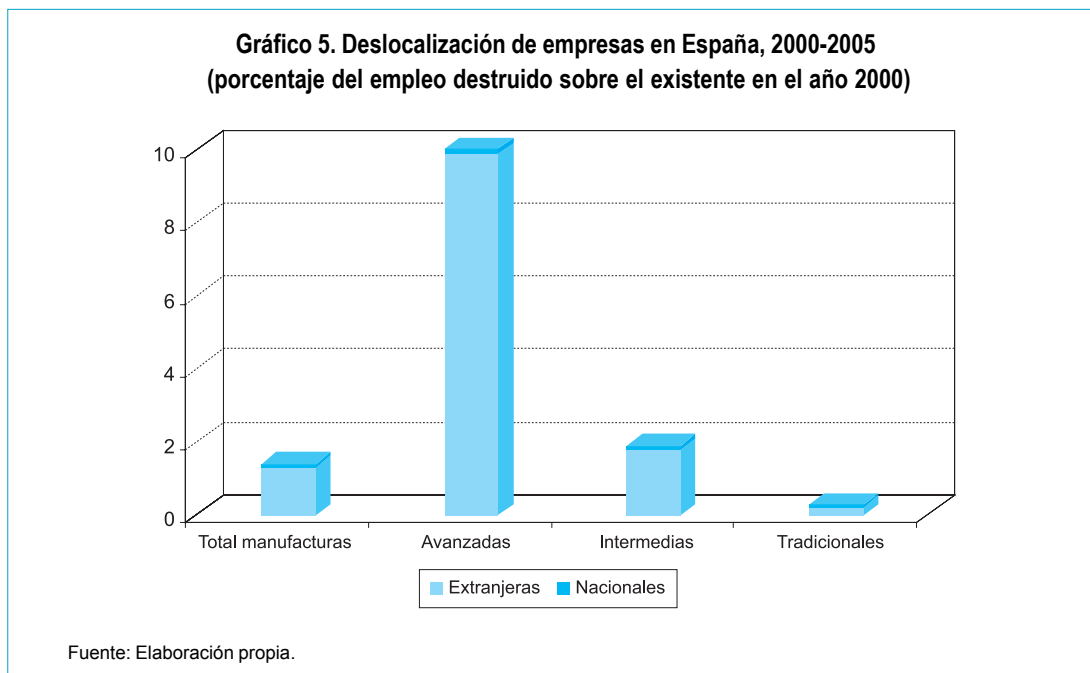
Sector	Operaciones					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentación y Bebidas	1	2		1	1	3
Textil y confección	5	2	2	6	8	8
Cuero y Calzado		1		1	2	9
Papel y artes gráficas		1			1	3
Metalurgia					2	
Muebles y otras manufacturas		1		3	3	2
Productos Metálicos			1			3
Tradicionales	6	7	3	11	17	28
Química		1	2	3	1	2
Caucho y plásticos		3	1	3	3	2
Maquinaria y Equipo Mecánico	1		1	2	6	5
Equipo de transporte		2	3	6	7	14
Intermedias	1	6	7	14	17	23
Máquinas Oficina y Equipos Informáticos			1	1		1
Maquinaria y Material Eléctrico	1	3	3	2	4	5
Material Electrónico	1	2	3	2	4	5
Avanzadas	2	5	7	5	8	11
Total	9	18	17	30	42	62

Fuente: Elaboración propia.

En coherencia con el motivo expuesto de reducción de costes, las empresas que han cerrado plantas o líneas de producción se han establecido en países menos desarrollados que España, en particular en países pertenecientes a Asia, África y el Centro y Este de Europa. Más de la mitad de los casos apuntan hacia estos destinos. No obstante, también hay algunos casos en que se dirigen a la Europa de los 15.

Por formas de deslocalización, hay que resaltar que las que realizan subcontratación se dirigen hacia países en vías de desarrollo, casi sin excepción situados en África y Asia. En el plano sectorial, esta tendencia a localizar las producciones en países en desarrollo ha predominado en las actividades manufactureras tradicionales, aún cuando en los años más recientes, se observa también en los sectores más avanzados tecnológicamente.

A continuación examinaremos sucintamente el efecto de las deslocalizaciones analizadas sobre el empleo. El Gráfico 5 ofrece la información relevante, indicando el porcentaje de empleo total en el año 2000 de cada uno de los grandes sectores manufactureros que ha sido afectado por la deslocalización del quinquenio posterior. El empleo manufacturero total afectado es pequeño, no llega al 2 por ciento. El correspondiente a las empresas de propiedad nacional no supera el 0,14, siendo por tanto el grueso atribuible a las empresas extranjeras. En cambio, en las manufacturas avanzadas, el porcentaje del empleo total del año 2000 destruido se acerca al diez por ciento y corresponde casi en su totalidad a empresas propiedad de no residentes.

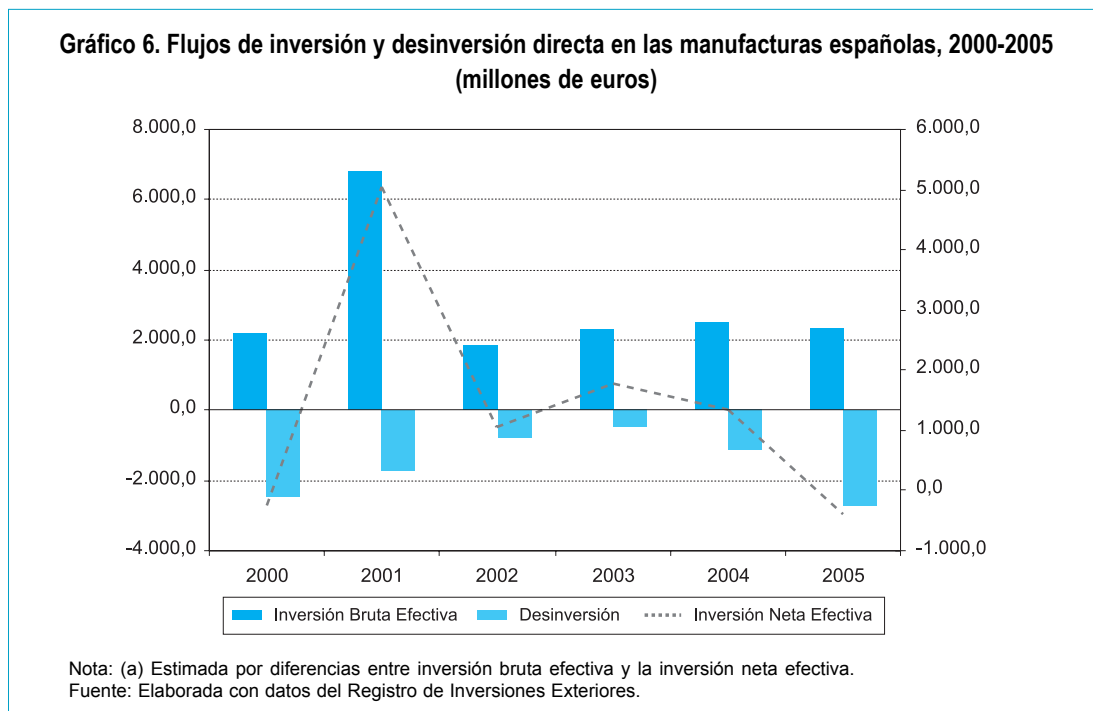


Son de nuevo relevantes aquí las consideraciones que ya se hicieron con respecto a la importancia de la disminución del tejido industrial en sectores de alta tecnología, en los que España no posee suficiente desarrollo. Sin embargo, para calibrar adecuadamente el posible daño económico de este proceso de deslocalización en los citados sectores, hay que recordar también que son muy pocos los casos en los que las empresas abandonan el territorio nacional, y que los cierres de plantas y líneas de producción tienen lugar en producciones relativamente estandarizadas e intensivas en mano de obra, aunque se integren dentro de las tecnológicamente avanzadas, sobre todo por las dificultades que conlleva una mejor y más aquilatada clasificación sectorial.

Por lo demás, es necesario añadir que la deslocalización de empresas se refleja en una desinversión de capital extranjero en España, mayor en las manufacturas avanzadas, y que, como muestra el Gráfico 6, casi compensa la inversión directa exterior bruta recibida, haciendo que la inversión neta dirigida a las manufacturas haya sido muy escasa en los últimos años¹⁵ (ver sobre este asunto Myro, Martín, y Fernández-Otheo, 2006).

La visión de la deslocalización en España no quedaría completa con este análisis, sobre todo si se adopta una perspectiva amplia como la que hemos tratado de seguir, pues no abordaríamos la visión de futuro que puede ofrecernos el examen de la inversión directa española en el exterior, sobre todo la de carácter vertical, aún cuando conocer ésta es casi imposible, porque ningún registro la distingue.

¹⁵ Sobre este asunto puede consultarse Myro, Martín, y Fernández-Otheo, 2006.



Aquí utilizaremos los datos del Registro de Inversiones Exteriores, interesándonos en particular por aquellas inversiones manufactureras de España en los países en desarrollo, que podrían esconder fenómenos de outsourcing u offshoring¹⁶. Con este fin, la Tabla 5 recoge la información necesaria.

Como es sabido, Latinoamérica es un polo fundamental de atracción de la IDE española. Lo fue desde el comienzo y hasta finales de los años noventa, pero ha ido perdiendo fuerza, a medida que las grandes empresas inversoras se embarcaron en procesos acelerados de diversificación de sus actividades, espacial y sectorialmente. Fue el baluarte de la inversión en casi todas las actividades consideradas durante el periodo 1993-99: lo mismo en industrias extractivas, energía y agua (89%) que en servicios (58%); pero no en manufacturas (23%). Y es muy probable que, en algunos sectores, lo realizado allí posibilitara embarcarse más adelante en otros territorios, más competitivos sin duda desde el punto de vista empresarial, pero no menos necesarios para afirmar las estrategias de internacionalización emprendidas. Desde comienzos de siglo, el panorama es completamente diferente. La pérdida de cuota de este destino es mucho más significativa en servicios que en manufacturas, pero mantiene su posición de liderazgo en industrias extractivas, energía y agua y en construcción.¹⁷

¹⁶ Este tema es analizado con más detenimiento en Fernández-Otheo, C.M. y R. Myro (dirs.), 2007, Globalización y localización internacional de la industria, CIDEM, próxima publicación.

¹⁷ Dentro de las manufacturas, una parte del sector de alimentación sigue apostando por América Latina, en particular las conserveras, que han invertido 300 millones de euros en los últimos años (El País, 13-3-05).

Tabla 5. Distribución de los flujos sectoriales de inversión directa de España en el exterior por áreas, 1993-2005 (porcentajes sobre el total de IDE y millones de euros de 2000)

1993-1999										
	UE-15	Resto países OCDE	UE-10	Otros países europeos	Latino-américa	África	asia	Paraisos fiscales	Total	Pro memoria (mill.€ 200)
Manufacturas	50,6	11,3	1,8	1,9	22,9	3,2	0,9	7,5	100	8.540
Manufacturas Tradicionales	47,4	15,4	1,1	2,5	18,3	4,1	1,0	10,3	100	6.324
Manufacturas Intermedias	54,3	3,7	3,8	0,1	36,6	0,8	0,1	0,5	100	2.185
Manufacturas Avanzadas	450,7	-289,9	1,1	3,8	-16,6	5,2	21,6	-75,9	100	31

1993-1999										
	UE-15	Resto países OCDE	UE-10	Otros países europeos	Latino-américa	África	asia	Paraisos fiscales	Total	Pro memoria (mill.€ 200)
Manufacturas	64,4	5,5	6,3	0,9	15	6,6	0,9	0,4	100	29.665
Manufacturas Tradicionales	61,9	5,1	7,6	1,2	13,6	9,4	0,7	0,5	100	20.611
Manufacturas Intermedias	70,1	6,3	3,5	0,2	18,1	0,4	1,4	0	100	9.054
Manufacturas Avanzadas	89	-5,5	3,8	0,6	8,9	2,2	1,1	-0,1	100	639

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores.

En lo que atañe a las dos áreas restantes, dentro de los países en desarrollo, los atractivos de África como lugar donde localizar actividad productiva (en particular el norte) han sido mayores que en Asia, sin duda por cercanía geográfica, un factor clave en la inversión directa de tipo vertical. Las ventajas más relevantes que encuentran las empresas españolas en África, desde comienzos de siglo -no así en los años noventa-, se sitúan en agricultura, ganadería y pesca, con casi una quinta parte del total, y en las manufacturas tradicionales, donde los flujos representan casi un 10% del total emitido en estas actividades. Lamentablemente, en los países asiáticos, precisamente donde los mercados están creciendo con más rapidez, la inversión española es casi inexistente¹⁸.

A la vista pues de los datos presentados, todo parece indicar que la búsqueda de nuevos mercados para expandir sus actividades ha primado sobre cualquier otro tipo de estrategias en la inversión exterior de las empresas españolas. En otras palabras, la IDE vertical es aparentemente muy escasa en comparación con la horizontal. Eso no quiere decir que no empiecen a detectarse signos de cambio. En la medida que la IDE vertical se relaciona inversamente con la distancia, las inversiones en África pueden tener un marcado carácter vertical y han crecido en los años transcurridos del siglo XXI, no sólo en las manufacturas tradicionales, sino también en las avanzadas.

¹⁸ La mayor operación fue realizada por Telefónica al adquirir una pequeña fracción del capital de la empresa China Netcom Corp.

4. Consideraciones finales: Las políticas industriales frente a la deslocalización

Como ya se ha señalado al comienzo de este trabajo, la deslocalización de actividades y de empresas ha de ser considerada como un proceso normal de cambio en la especialización inter e intra-industrial en economías sometidas a la competencia internacional, con efectos beneficiosos a largo plazo, y al que, por consiguiente, no ha de temerse.

En consecuencia, las políticas industriales dirigidas a paliar sus eventuales efectos negativos deben orientarse simplemente a fortalecer las ventajas competitivas de las empresas, de las regiones y de los trabajadores, así como facilitar el tránsito hacia otras actividades productivas, cuando aquellas que se realizan han dejado de ser competitivas, tratando de reducir los costes a corto plazo de las pérdidas de tejido industrial y del eventual aumento del desempleo.

En lo que respecta a reducir los costes de ajuste, es clara la necesidad de flexibilizar los mercados de trabajo, de manera que no se prolongue innecesariamente la afonía de empresas no competitivas. Ello requiere no sólo un mercado de trabajo menos reglamentado, sino un mayor diálogo entre representantes de la Administración Pública, las empresas y los sindicatos. De otra parte, son necesarias políticas activas de empleo que faciliten la formación específica de los trabajadores y su adecuación a nuevas actividades.

En lo que se refiere a dotarse de las ventajas competitivas que reclamarán la actividad industrial y de servicios futuras, de forma que se facilite la creación de un nuevo tipo de tejido industrial en un plazo temporal no muy dilatado, puede decirse que, para economías maduras como la española, el camino es muy claro: mayores niveles de educación para los trabajadores, de formación general y específica, mejoras en las infraestructuras de transporte, mayores dotaciones de TIC y un sistema competitivo y eficiente de I+D.

Sin duda, se trata de políticas predicadas hasta la saciedad por diversos analistas y agentes sociales. Pero aún distan de ser seguidas con la intensidad necesaria en España. Las carencias del esfuerzo educativo y en I+D son notorias y vienen de antiguo, pero su radical eliminación nunca parece formar parte de las prioridades de las actuaciones públicas. Ante los nuevos retos competitivos, tenderán a acentuarse, al igual que con el rápido aumento del número de inmigrantes, que, como anteriormente se han señalado, ha favorecido el desarrollo de actividades productivas intensivas en mano de obra que no podrán prevalecer en el futuro.

Finalmente, es obvia la necesidad de un esfuerzo decidido para apoyar las iniciativas de creación de nuevas empresas a través de instituciones de cooperación entre entes públicos y privados, entre Administraciones y empresas, entidades patronales y sindicales. Las comunidades regionales desempeñan un gran papel en el desarrollo de ellas, pero aún son pocas las que tienen planes de actuación suficientemente bien definidos y orientados.



En todo caso, ha de desterrarse cualquier reticencia respecto a las políticas industriales activas (Myro, 1994). Una cosa es que la Administración Pública deba favorecer el funcionamiento de los mercados y el libre juego competitivo, en lugar de obstaculizarlo, y otra es que renuncie a la absorción de los costes de ajuste, tanto de la desaparición de empresas como de la creación de otras nuevas. Muchos de estos costes son de información, un bien público indiscutible.

Dentro de un ámbito de fomento de la creación de nuevas empresas y de la cooperación entre ellas para lograr diferentes objetivos productivos y comerciales, hay que abrir un espacio amplio para la atracción de capital extranjero. La pérdida de relieve de nuestro país en este ámbito se justifica en parte por la aparición de otros países con mayores atractivos de localización, pero debe también explicarse por las deficiencias en el desarrollo de ventajas de localización propias, así como de políticas activas de captación de firmas extranjeras.

Ante la idea frecuente de que nuestro futuro se encuentra amenazado a medio plazo por el “peligro amarillo” o el “peligro indio”, hay que señalar que el que esas naciones se conviertan en verdaderas potencias en la producción de alta tecnología exigirá que sus dotaciones de capital humano y tecnológico crezcan muy considerablemente, a lo largo de un largo período. Pero también hay que tener presente que el que España no hay conseguido una especialización creciente en producciones de alta tecnología, y el que actualmente esté perdiendo tejido industrial en ellas, tiene que ver con las dificultades que ha encontrado para dotarse de un capital humano y tecnológico suficientemente importante (Álvarez, Myro, Vega, 2006). Por eso estamos aún más cerca de oriente de lo que deberíamos en términos de producción industrial.

Bibliografía

- ABRAMOVSKY, L.; GRIFFITH, R y SAKO, M., (2004): “Offshoring of Business Services and its impact on the UK Economy”, AIM Advanced Institute of Management Research.
- ÁLVAREZ, M.E.; MYRO, R. y VEGA CRESPO, J. (2006): “Inter-Industry Specialization and Labor Productivity in the European Union: the Development of the High-Tech Sectors”, IX Encuentro de Economía Aplicada, Revista de Economía aplicada, Jaén.
- BALDWIN, R. E. y ROBERT-NICOUD (2000): “Free trade agreements without delocation”, *Canadian Journal of Economics*, vol. 33, nº3.
- BHAGWATY, J.; PANAGARIYA, A. y T. N. Srinivasan, T. N. (2004): “The Muddles over Outsourcing”, *Journal of Economics Perspectives*, 18(4).

- BARBA, G.; CHECCHI, D.; TURRINI, A. (2002): "Adjusting Labour Demand: Multinationals versus National Firms. A cross-european analysis", Congreso annual de la European Economic Association, Venecia, agosto.
- BENITO, G. R. G. (1997): "Divestment of Foreign Production Operations", *Applied Economics*, 29.
- BODDEWYN, J. J. (1978): "Foreign Divestment: Magnitude and Factors", *Journal of International Business Studies*, vol. 10, nº 1.
- BRAINARD, S. L. y RIKER, D. A. (1997): "Are US Multinationals Exporting US Jobs?", National Bureau of Economic Research, Working Papers, nº 5958.
- BERNARD, A. B. y SJÖHOLM, F. (2003): "Foreign Owner and Plant Survival", National Bureau of Economic Research, Working Papers, nº 10039.
- CADARSO VECINA, M.A.; GÓMEZ SANZ, N.; LÓPEZ SANTIAGO, L. A. ; TABARRA GÓMEZ, M. A. (2006): "Outsourcing to CEE Countries and Industrial Employment: The Case of Spain, 1993-2003", IX Encuentro de Economía Aplicada, Revista de Economía Aplicada, Jaén.
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD), (2004): "World Investment Report 2004: The Shift Towards Services".
- DEBEARE, P. *et al* (2006): "Does where you go matter? The impact of outward foreign direct investment on multinationals' employment at home", CEPR, 5737.
- DESAI, M. A.; FOLEY, C. F. y HINES. J. R. (2005): "Foreign direct Investment and domestic economy activity", NBER *Working Paper Series*, nº 11717.
- DÍAZ MORA, C. y GONZÁLEZ DÍAZ, B. (2006): "Textil-Confección: Efectos de una Liberalización Avanzada", *Economistas*, nº 108, Extra dedicado a la Economía Española en 2005, Marzo.
- DÍAZ MORA, C. y GONZÁLEZ DÍAZ, B. (2006): "Offshoring de Producción: La Creciente Apuesta de las Industrias Manufactureras Españolas", Universidad de Castilla-La Mancha.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. y MYRO, R. (1995) "Las Migraciones de la Actividad Industrial en la Unión Europea", *Economía Industrial*, nº 305.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. y MYRO, R. (2003): "La Desinversión de Capital Extranjero en la Industria Española", FEDEA, Documentos de trabajo, Estudios de Economía Española, nº 168.



- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M., MARTÍN, D. y MYRO, R. (2004): “Desinversión y Deslocalización del Capital Extranjero en España”, *Economía*, 55.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; MYRO, R. y RUIZ CÉSPEDES, T. (2006): “Deslocalización de Empresas en Cataluña. Una Perspectiva Comparada con España”, CIDEM.
- FERNÁNDEZ-OTHEO y MYRO, R. (2007): “Globalización y localización internacional de la industria. La posición de España y Cataluña.”, CIDEM Generalitat de Catalunya, próxima publicación (mimeo).
- GANDOY, R. y VEJA, J. (2006): “El escaso dinamismo de las manufacturas avanzadas”, *Economistas*, nº 108, Extra dedicado a la Economía Española en 2005, marzo.
- GONZÁLEZ DÍAZ, B. y DÍAZ MORA, C. (2006): “Offshoring de producción, la creciente apuesta de las manufactureras españolas”, IX Encuentro de Economía Aplicada, Revista de Economía Aplicada, Jaén.
- GÖRG, H.; HIJZEN, A. e HINE, R. C. (2001): “Internacional Fragmentation and Relative Wages in the UK”, Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy, Research Paper 2001/33, citado en Díaz Mora, C. y González Díaz, B (2006): “Offshoring de Producción: la Creciente Apuesta de las Industrias Manufactureras Españolas”.
- GRISWOLD, D. y BUSS, D., (2004): “Outsourcing Benefits, Michigan Economy and Taxpayers”, *Mackinac Center for Public Policy*, 16 de septiembre.
- GROSSMAN, G. y ROSSI-HANSBERG, E. (2006): “The Rise of Offshoring: It’s not Wine for Cloth Anymore”, Universidad de Princeton.
- GROSSMAN, G. M. y HELPMAN, E. (2002): “Integration versus outsourcing in Industry Equilibrium”, *The Quarterly Journal of Economics*, 427, 85-120.
- GUILLES, K. M. y RASHEED, A. (2000): “Making More by Doing Less: An Analysis of Outsourcing and its Effects on Firm Performance”, *Journal of Management*, 26, (4).
- KIREGAARD, J. F. (2005): “Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff”, Institute for International Economics, Working Paper nº 05-1.
- MANKIW; GREGORY, N. (2004): “Economic Report of the President”, pag, 229; citado en MANKIW; GREGORY, N. y SWAGEL, P. (2006): “The Politics and Economics of Offshore Outsourcing”, National Bureau of economic Research.

- MATA, J. y PORTUGAL, P. (2000): "Closure and Divestiture by Foreign Entrants: the Impact of Entry and Post-entry Strategies", *Strategic Management Journal*, 21.
- MERINO DE LUCAS, F. (2003): "Desinversión de las Multinacionales Extranjeras. ¿Casos Aislados o un Fenómeno Generalizado?"
- MYRO, R. (1994). "La Política Industrial Activa", *Revista e Economía Aplicada*, 6.
- MYRO, R.; MARTÍN, D. y FERNÁNDEZ-OTHEO (2006): Desinversión de capital extranjero en España: Una aproximación a su dimensión y sus determinantes, *Moneda y Crédito*, nº 222.
- MYRO, R. y GANDOY, R. (2005): "Sector industrial", en García Delgado, J.L. y R. Myro (dir.): *Lecciones de economía española*, séptima edición. Editorial Civitas, capítulo 11.
- MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2004): "La deslocalización de Empresas en España. La Atracción de la Europa Central y Oriental", *Información Comercial Española*, nº 818.
- RAJAN, RAMKISHEN, S. (2004): "FDI, Trade and the Internationalization of Production in the Asia-Pacific Region: Issues and Policy Conundrums", Lee Yew School of Public Policy, Universidad Nacional de Singapur.
- SAMUELSON, P. A. (2004): "Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18(3).
- SÁNCHEZ-ROBLES, B. (2004): "La Deslocalización como Terapia", *La Gaceta de los Negocios*, Universidad de Cantabria.
- SÁNCHEZ-ROBLES, B. (2004): "La Deslocalización Empresarial", *La Gaceta de los Negocios*, Universidad de Cantabria.
- THE WORK FOUNDATION (2004): "Outsourcing and Offshoring: Implications for Organisational Capability", "Corporate Partners Research Programme, Londres.
- TORRENS, LI y GUAL, J. (2004): "La competitivitat de la indústria catalana", IESE Business School.
- WALBRIDGE, J. (2004): "Offshoring American Jobs: Corporations, campaign Cash & Bush Administration Polices", *Public Citizen Congress Watch*.