



MEDITERRANEO ECONOMICO

El nuevo sistema agroalimentario en una crisis global

- La crisis global de alimentos: causas y naturaleza
- Cambio climático, agua, genética, lucha biológica. Nuevas oportunidades
- Industria agroalimentaria y cambios nutricionales
- La cadena de valor: industria, distribución, marcas
- Las nuevas políticas agrarias en el marco de una agricultura global cambiante



LA DESLOCALIZACIÓN: ¿RIESGO U OPORTUNIDAD PARA LA CADENA AGROALIMENTARIA?

Jose Antonio Boccherini Bogert
Instituto Internacional San Telmo

1. Introducción

El fenómeno de la globalización, entendido como el proceso de apertura de los mercados que deriva en una mayor competencia internacional, ha generado en la última década un debate de gran repercusión e impacto mediático sobre otro fenómeno, consecuencia del anterior, conocido como deslocalización. En los años 2004, 2005 y 2006, según señalan Gandoy y Díaz (2007), se han disparado las referencias en prensa nacional sobre los términos deslocalización, *offshoring* y *outsourcing*. Esta repercusión se produce por el efecto, percibido frecuentemente como negativo, de este fenómeno sobre las economías locales de los países desarrollados y, más concretamente, sobre su tejido productivo y sus niveles de empleo y bienestar social.

RESUMEN

Aunque la magnitud real del fenómeno de deslocalización empresarial es difícil de medir, una revisión de las tipologías de estudios existentes permite concluir que la cadena agroalimentaria española en su conjunto no presenta un riesgo relevante de deslocalización que amenace su futuro, si bien su incidencia varía dependiendo de la estructura de costes de cada subsector y de las características de sus cadenas de aprovisionamiento, producción, comercialización y consumo. Se argumenta, en línea con otros autores, que muchos de los efectos negativos que se asocian a la deslocalización lo son en realidad de un fenómeno más amplio, el de la globalización y apertura internacional de los mercados. Ante éstos, la deslocalización es una estrategia empresarial válida, aunque no exenta de dificultades, que la cadena agroalimentaria debe utilizar, en conjunción con otras estrategias empresariales, para preservar su competitividad y crecer en nuevos mercados. Algunos subsectores de la cadena agroalimentaria española, en función de las características diferenciales anteriormente aludidas, están poniendo en práctica esta estrategia de forma creciente con Marruecos y Latinoamérica como destinos preferentes. La mejora de la competitividad de la cadena agroalimentaria, deslocalizando parte de la producción si es necesario, es la mejor forma de asegurar su viabilidad y supervivencia y, por consiguiente, la de los empleos y la riqueza que genera.

ABSTRACT

Measuring the real magnitude of the phenomenon of relocation of firms and production activities is not an easy task. Nevertheless, a review of the different studies carried out so far allows suggests that the future existence of the spanish agrifood chain is not being threatened by a relevant relocation risk, although its incidence varies depending on the cost structure of the different sub-sectors and the specific characteristics of their supply, production, trade and consumption chains. In line with other authors, this paper argues that many of the negative effects frequently associated to relocation are really caused by the wider phenomena and trends of globalization and international trade liberalization. The relocation of firms and industrial activities is a valid business strategy (but also subject to difficulties) that the agrifood chain should put in place, together with other business strategies, in order to remain competitive and grow into new markets. Some sub-sectors of the spanish agrifood chain (depending on the abovementioned differential characteristics) are already deploying this strategy with a focus on Morocco and Latin America as preferential destinations. Improving the competitiveness of the agrifood chain, even if that implies relocating part of its production, is the best way to guarantee its future feasibility and survival and, hence, that of the employment and wealth that it generates.

Medir la incidencia real del fenómeno de deslocalización en la industria española en general, y en la industria agroalimentaria en particular, es una tarea complicada, en parte por la diversidad de situaciones que pueden englobarse bajo este concepto y en parte también por la dificultad de disponer de datos que aislen suficientemente y recojan adecuadamente las diferentes vertientes del fenómeno para realizar una valoración empírica. En la literatura existente se utilizan diversos indicadores, como la inversión y desinversión extranjera en España, la inversión directa española en el exterior, las tablas *input-output* de la economía, la evolución del empleo, el valor añadido bruto y el comercio exterior, como aproximaciones al fenómeno, que aunque permiten obtener diversas conclusiones, se reconocen imperfectas por la multitud de otros factores ajenos a la deslocalización que influyen en dichos indicadores o porque no recogen, como decíamos, todas las vertientes del mismo. Otros estudios analizan el problema mediante una recopilación exhaustiva de casos concretos, pero también es difícil recoger todos los casos posibles. Dichos estudios parecen apoyar la conclusión de que el fenómeno ha pasado por diferentes periodos de crecimiento y estancamiento, y también de que su incidencia, en cualquier caso, sobre el total de la economía es limitada.

Otros estudios analizan el riesgo de deslocalización de los diferentes sectores de la economía española. Utilizando metodologías distintas llegan a conclusiones similares y apuntan a los mismos sectores como potencialmente en riesgo. Entre estos sectores, sitúan a la industria agroalimentaria en un nivel de riesgo medio, aunque cabría señalar que los diferentes subsectores de la industria agroalimentaria tienen posiblemente diferencias apreciables en los niveles de riesgo como consecuencia de sus características específicas.

Estimar el impacto de la deslocalización en el empleo y en la situación económica, a corto y largo plazo, de una región o país o en la situación competitiva de una industria tampoco es tarea fácil. Si bien parece haber un cierto consenso en torno al impacto negativo de la deslocalización en el empleo no cualificado y al incremento de lo que se conoce como brecha salarial (diferencia salarial entre empleos cualificados y no cualificados), no está tan clara la influencia negativa en la economía de la región o país en su conjunto. Algunos autores sugieren que los impactos a largo plazo son positivos y otros señalan que los efectos negativos hay que achacárselos al fenómeno de globalización y apertura comercial en su conjunto, y no al fenómeno de deslocalización que no deja de ser un tipo de reacción o respuesta de las empresas ante aquél. También se argumenta que, incluso aunque el efecto de la deslocalización fuera negativo en variables como el empleo, peor aún sería no deslocalizar cuando es necesario hacerlo, porque la pérdida de competitividad llevaría a la pérdida de mercados y producción y a la desaparición de las empresas y, como señala el profesor Bhagwati: «las empresas que mueren, por supuesto, no emplean a trabajadores» (citado en Canals, 2006; p. 5).

En cualquier caso, y para las empresas de un determinado sector en general, y los agroalimentarios en particular, la deslocalización es una opción, una posible estrategia (en respuesta, como decíamos, a cambios del entorno) que puede reportar ventajas. Por otra parte, presenta también considerables dificultades. Muchas de estas ventajas y dificultades dependen



de las características del sector o producto (tales como localización de la oferta de materias primas o de la demanda, intensidad en mano de obra de diferentes niveles de cualificación e importancia relativa de los distintos factores de producción, características de los productos –si son perecederos o no–, impacto de los costes de transporte en la estructura de costes del producto, barreras arancelarias, o el nivel de infraestructuras y las características socio-demográficas y políticas de los países con mejores condiciones en los factores de producción relevantes) o de las empresas del sector (tamaño y dimensión, experiencia internacional, etc.).

El objetivo de este trabajo es reflexionar sobre la incidencia de la deslocalización en la industria agroalimentaria y el sector agrario, para evaluar en qué medida el fenómeno supone un riesgo para los mismos o una fuente de oportunidades para su consolidación y competitividad. Se acude a la bibliografía especializada y a las diferentes tipologías de estudios para valorar la incidencia de la deslocalización en la industria en general y la agroalimentaria en particular, y, cuando es posible, en los sectores primarios de agricultura, pesca y ganadería. Para ello es conveniente hacer una revisión conceptual previa del fenómeno, describiendo los diferentes efectos que engloba y profundizando en su comprensión. Se describen también los efectos sobre el empleo y la actividad económica y productiva para valorar hasta qué punto la deslocalización, en función de su incidencia, está suponiendo realmente una amenaza para los sectores agroalimentarios españoles y el tejido productivo asociado.

2. Deslocalización, desinversión extranjera, *outsourcing*, *offshoring* e inversión directa en el exterior: una revisión de conceptos

Aunque el término *deslocalización* no está recogido en el diccionario de la Real Academia de la Lengua, su uso está ampliamente extendido en la literatura empresarial y económica. En una primera aproximación, la deslocalización puede definirse desde la óptica de la inversión extranjera como el «proceso por el cual una empresa de capital foráneo situada en un país toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente para situarla en otro país, cualquiera que sea la causa que lo determine» (Muñoz Guarasa, 2002)¹. Desde el punto de vista mediático, este tipo de deslocalización es el que mayor alarma genera, no sólo por la pérdida inmediata de empleo y tejido productivo, sino también porque la potencial mejora de la productividad y competitividad de la empresa que deslocaliza no revertirá en la economía de la anterior región huésped, y porque supone un indicio de una posible pérdida de atractivo del territorio en el que se deslocaliza. En efecto, este tipo de deslocalización se engloba en el fenómeno más amplio de desinversión del capital extranjero, que «es, sobre todo, una respuesta a la reducción de atractivos de localización del país receptor, o la aparición de emplazamientos alternativos más prometedores» (Fernández-Otheo *et alii*, 2004), aunque también puede deberse a otras causas como

¹ Cabe resaltar que esta definición se hace en el marco de un estudio centrado en la deslocalización de la inversión extranjera en España, por lo que no podemos afirmar que ésta sea la definición que pretende la autora sobre el fenómeno de la deslocalización en su conjunto.

el reagrupamiento o la reestructuración por parte de una empresa multinacional (EMN) de sus actividades productivas en busca especialización o de economías de escala, el acercamiento de las actividades productivas a los mercados de destino, el incumplimiento de las expectativas iniciales que se tenían cuando se hizo la inversión o una situación económico-financiera adversa en el grupo que obligue a dicha desinversión. Además, la desinversión engloba transacciones tales como la venta a otra empresa, nacional o extranjera, de la actividad productiva local, que de esta forma permanece, en cuyo caso no estaríamos ante una deslocalización. La deslocalización es, por tanto, una de las causas que pueden motivar la desinversión extranjera, pero no se pueden identificar ambos fenómenos como equivalentes.

La definición anterior excluye a las empresas nacionales, que también pueden abordar fenómenos de deslocalización de la actividad productiva en sus países de origen. Fernández-Otheo *et alii* (2007) sugieren que «si buscando una acepción amplia y de suficiente contenido económico se entiende [...] 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», estaríamos ante un fenómeno que es «difícil de distinguir del más general de la globalización». En efecto, como señalan Myro *et alii* (2008), la exposición a la competencia internacional puede provocar el abandono de determinadas actividades en un país, sin necesidad de que se produzcan traslados de empresas, lo cual sería otra forma de deslocalización (aunque menos evidente). Bajo esta óptica, los efectos de la deslocalización no difieren de los que produce la apertura comercial.

Los mismos autores recogen también la definición que ofrecen Baldwin y Robert-Nicoud (2000) como «la pérdida de los empleos manufactureros de un país a favor de un competidor comercial». Esta definición aborda de lleno la principal causa de preocupación derivada de la deslocalización, pero se centra en el efecto más que en el fenómeno en sí, y presupone que dicho efecto de pérdida de empleo se da incluso a largo plazo, lo cual no es compartido por todos los autores. La definición que propone Canals (2006) incluye a las empresas locales: la deslocalización es un proceso por el cual las empresas «fragmentan la producción del bien final en distintas tareas o bienes/servicios intermedios y deciden producirlos en distintas filiales localizadas en distintos países». Con esta definición, el fenómeno sería equivalente a lo que se conoce como inversión directa en el exterior (IDE vertical), definido también como «*offshoring* cautivo» por la UNCTAD² (2004), o como *offshoring insourcing* por otros autores, que implica el comercio intra-empresarial de bienes intermedios, y que se realiza para capturar diferencias en el coste de los factores productivos entre el país de origen y los países de destino (y no sólo diferencias en los costes salariales). Ésta sería una de las formas de *offshoring* u *outsourcing* internacional, definido por Canals (2006) como «la adquisición de bienes y servicios intermedios (*inputs*) en países distintos al propio». La otra forma de *offshoring* sería el *arm's length*, *contratación externa* u *offshoring outsourcing*, «situación en la que los bienes o servicios intermedios provienen de una empresa independiente, localizada en un país distinto al de la empre-

² UNCTAD: *United Nations Conference on Trade and Development*.



sa que produce y vende el bien o servicio final». Se puede argumentar que la contratación externa en otro país es también una forma de deslocalización, con efectos similares al *offshoring* cautivo en el empleo y el tejido productivo local, en la medida en que supone el traslado de una actividad productiva a otro país o región, aunque en este caso el receptor de la actividad sea una empresa externa.

Construyendo sobre las definiciones que ofrecen De la Cámara y Puig (2007), Fernández-Otheo *et alii* (2004) y Myro y Fernández-Otheo (2004), y que incluyen la externalización a empresas que no forman parte de la empresa original, podemos definir la deslocalización como «el traslado de las actividades productivas de una empresa total o parcialmente para situarlas fuera del país en el que se encuentran actualmente, cualquiera que sea su motivación», lo cual englobaría los conceptos de *offshoring* y los supuestos relevantes de desinversión extranjera. Cabe resaltar que hay otra forma de IDE, conocida como IDE horizontal, en la que la inversión en el exterior busca la expansión comercial en el mercado de destino o en otros mercados próximos y es motivada por causas tales como la mayor cercanía a dichos mercados, que redundaría en un mejor servicio o en una reducción de los costes de transporte, o las mejores condiciones arancelarias para abordar el mercado objetivo desde el país destinatario de la inversión. La IDE horizontal puede suponer o no una deslocalización directa, en función de que responda bien a un traslado de capacidad productiva local para servir al mercado externo o bien a un aumento de capacidad neta que no reduzca la de otras localizaciones, aunque en este caso también podría considerarse deslocalización en la medida en la que desplaza capacidades productivas futuras hacia otros países.

La deslocalización, así entendida, ha resultado favorecida en las últimas décadas por una serie de factores confluente. Entre estos factores se encuentran, por una parte, los cambios en el orden económico internacional (la liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores, la mayor integración de los mercados financieros y de capital y la mayor libertad para el movimiento de capitales, la integración económica supranacional, el avance en materia de protección de la propiedad industrial e intelectual y de seguridad jurídica en algunos países, etc.), que han reducido los costes internacionales de transacción, así como el incremento de la competencia internacional, derivado de todo lo anterior, que ha aumentado la presión en precios y costes creando un incentivo adicional para la reducción de costes y la deslocalización. Por otra parte, el avance de las tecnologías de la información y la comunicación y la disminución de sus costes, y la reducción de los costes de transporte marítimo y aéreo, han hecho posible un mayor nivel de fragmentación de la actividad productiva, favoreciendo la disociación geográfica entre producción y consumo y facilitando la supervisión y coordinación de las actividades fragmentadas, de forma que la elección de localización de actividades para las empresas resulta menos restrictiva.

3. Incidencia de la deslocalización en la industria española y en el sector agroalimentario

Como se apuntaba en la introducción, la medición de la incidencia real de la deslocalización en la industria española en general, y en el sector agroalimentario en particular, no es tarea fácil. El empeño está limitado fundamentalmente por la disponibilidad de información: no existen indicadores que capturen de forma completa y aislada el fenómeno en todas sus vertientes o al menos en algunas de ellas. Por tanto, los estudios existentes suelen utilizar diversos indicadores como aproximación del fenómeno. Las categorías de estudios más frecuentes se centran en:

- El estudio de la destrucción de tejido productivo en las diferentes actividades. Esto se puede hacer estudiando la evolución del empleo en un determinado periodo y descontando la parte de destrucción de empleo que responde a aumentos de la productividad.
- La recopilación y análisis de casos individuales. Estos estudios son bastantes significativos y amplios, aunque no son exhaustivos por la dificultad que supone recoger y analizar todos los casos.
- El análisis de los flujos de inversión y desinversión extranjera directa y de inversión directa española en el exterior disponibles a través del Registro de Inversiones Extranjeras.
- La evolución de los consumos intermedios importados como proporción de los consumos intermedios totales o de la producción a partir de las tablas *input-output*, como un indicador del *offshoring* vertical.
- El análisis conjunto de varios indicadores para valorar qué sectores pueden llegar a ser más susceptibles de experimentar procesos de deslocalización.

En los subapartados siguientes se revisan los principales estudios existentes para la economía española, con el objetivo de hacer una valoración de la incidencia de la deslocalización en el sector agroalimentario en su conjunto. Es importante resaltar que la falta de estudios a nivel de los distintos subsectores de la industria agroalimentaria impide observar las diferencias entre los mismos, que pueden ser grandes dadas la disparidad de características relevantes a efectos de deslocalización que presentan.

3.1. El estudio de la evolución del tejido productivo

Myro *et alii* (2008) estudian, a partir de la Contabilidad Nacional de España, la evolución del empleo por sectores, diferenciando la parte que corresponde a aumento de productividad y la que corresponde a efectos de deslocalización. Este estudio mide la deslocalización en su forma

**Tabla 1. Importancia de la deslocalización de actividades en España (2000-2005):
 descomposición de la variación del empleo. En miles**

	Efecto		
	Total	Productividad	Deslocalización
Total Manufacturas	-6,0	-137,0	131,0
Alimentación, bebidas y tabaco	13,0	-16,5	29,5
Textil y confección	-57,0	-3,5	-53,5
Cuero y calzado	-16,0	0,9	-16,9
Madera y corcho	-5,0	-10,5	5,5
Papel, edición y artes gráficas	11,0	-22,4	33,4
Metalurgia y productos metálicos	15,0	-25,3	40,3
Otros productos minerales no metálicos	34,0	-10,2	44,2
Industrias manufactureras diversas	1,0	-9,6	10,6
Tradicional	-4,0	-97,0	93,0
Industria química	8,0	1,1	6,9
Transformación del caucho y materias plásticas	4,0	-4,5	8,5
Maquinaria y equipo mecánico	13,0	-8,7	21,7
Material de transporte	-4,0	-12,9	8,9
Intermedias	21,0	-25,0	46,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	-23,0	-15,1	-8,0
Avanzadas	-23,0	-15,1	-8,0

Fuente: Myro *et alii* (2008).

más amplia y general, que los autores definen como deslocalización de actividades, y que se corresponde con el proceso global de concentración de actividades en los países con mayores ventajas comparativas. Sus resultados se muestran en la Tabla 1.

Según este estudio, los sectores que han sufrido efectos netos de deslocalización desde la óptica del empleo son los de textil y de confección, cuero y calzado y equipo eléctrico, electrónico y óptico. En la industria en general, y en la alimentaria en particular, se observa que es la mejora de la productividad la que destruye empleo y no la deslocalización, que resulta positiva, lo que señala que España ha sido un país favorable por localización a la industria.

Hay que resaltar que este estudio muestra el efecto agregado neto en una industria o sector, por lo que el hecho de que el efecto neto sea positivo en un sector no quiere decir que no se hayan dado en él procesos de deslocalización. Por esta razón, los mismos autores (véase el siguiente apartado) complementan el estudio anterior con la recopilación y análisis de casos individuales.

3.2. La recopilación y análisis de casos de deslocalización

El único trabajo de recopilación y análisis de casos de deslocalización en España se realiza en el seno del Grupo de Investigación de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) denominado «Capital Extranjero. Localización y deslocalización» (Fernández-Otheo *et alii*, 2007 y Myro *et alii*, 2008). Dicho grupo ha elaborado una base de datos mediante la recopilación de casos de deslocalización de los medios de comunicación, que «cabe calificar de prácticamente completa en lo que atañe a las grandes y medianas empresas, involucradas en mucho mayor medida en este tipo de estrategias». Aunque dicha recopilación no recoge muchos de los casos de lo que denominamos *offshoring*, permite evaluar el fenómeno de cierre de empresas e instalaciones productivas en España para su traslado a otros países.

Myro y Fernández-Otheo (2004) constatan, a partir de los estudios de este Grupo de Investigación, que hubo una primera ola de deslocalizaciones en los años noventa y una segunda a partir del año 2000. Posteriormente, Myro *et alii* (2008) refinan y depuran dicho estudio, estableciendo en 80 el número de casos entre 1990 y 1994; 20 entre 1995 y 1999 y 401 entre 2000 y 2007 (alcanzando el máximo anual de operaciones en 2005 y 2006 y descendiendo aparentemente en 2007). La primera ola estuvo protagonizada por sectores de baja tecnología, que emigraron mayoritariamente hacia localizaciones de menores salarios (Portugal, Marruecos, China y, en menor medida, Latinoamérica) mientras que las más avanzadas tecnológicamente lo hicieron hacia el centro económico de Europa, en parte por una revisión de las ubicaciones y estrategias industriales de las multinacionales a raíz de la creación del Mercado Único Europeo. La segunda, sin embargo, tenía según los datos de 2004 como destinos mayoritarios los países del Este de Europa, lo que parece indicar que, al menos en su inicio, parecía motivada por la ampliación de la Unión Europea, si bien al completarse con los datos de los años posteriores se observa un incremento importante de las deslocalizaciones hacia África y Asia. Esta segunda ola ha tenido mayor incidencia en los sectores de material de transporte (18,2% de las operaciones) y textil (16,5%), afectando también a otros sectores de contenido tecnológico alto (material electrónico y equipos de comunicaciones y maquinaria y aparatos eléctricos) e intermedio. El sector de alimentación y bebidas también resultó afectado, con un 8% de los casos. En ambas olas, las empresas extranjeras han sido protagonistas en mucha mayor medida de las deslocalizaciones (con un 63% de los casos) que las nacionales.

3.3. Los flujos de inversión directa en el exterior

Los estudios que se basan en el análisis de los flujos de inversión extranjera recogen efectos de deslocalización, pero también muchos otros como la venta de participaciones extranjeras a empresas nacionales o los cierres de actividad por razones de mercado o de falta de competitividad, sin que se produzca un traslado a otra región. Por otra parte, tampoco recogen las deslocalizaciones que producen las empresas españolas. También se estudia, por



tanto, la inversión directa española en el exterior, sobre todo las inversiones manufactureras en países en desarrollo, que podrían esconder fenómenos de *offshoring*. Aunque sería interesante conocer qué proporción de esta inversión es vertical, es prácticamente imposible porque ningún registro la distingue.

Muñoz Guarasa (2002) y Fernández-Otheo *et alii* (2004) estudian los flujos de inversión y desinversión extranjera en España. Del segundo estudio se deduce que el sector servicios está siendo el gran protagonista de la inversión extranjera en España, atrayendo un 63% de la inversión bruta efectiva en el periodo 1993-2003, y con un volumen de desinversión de tan sólo el 23%. Por otra parte, los sectores de contenido tecnológico alto (máquinas de oficina y equipos informáticos, maquinaria y material eléctrico, material electrónico y equipos médico-quirúrgicos) sufrieron un gran proceso de desinversión en el mismo periodo (con inversión neta negativa), lo cual parece indicar un proceso de deslocalización coincidente en parte con el detectado en el estudio de casos del grupo de la UCM y con el del estudio del empleo. El estudio señala también que los sectores de agricultura, ganadería, caza y pesca fueron receptores netos de inversión directa extranjera en el periodo 1993-2003, mientras que la industria de alimentación y bebidas registró el nivel más alto de desinversión entre las manufacturas tradicionales e intermedias (desinvirtiéndose el 98,3% del capital extranjero recibido en el periodo, si bien a partir del año 1998 la desinversión se aceleró siendo claramente negativa en el periodo 1998-2003, en el que se desinvirtió un 132,6% de lo recibido).

La desinversión en la industria alimentaria se señala, por tanto, como un indicio preocupante, si bien resulta difícil ligarlo directamente con un proceso de deslocalización. Muñoz Guarasa (2002) señala que, dado que no se ha producido un freno en los flujos de inversión extranjera hacia el sector, los procesos desinversores no tienen porque atender a pérdidas en las ventajas comparativas sino que pueden deberse a estrategias de racionalización de la producción para explotar economías de escala y especialización. Myro y Fernández-Otheo (2004) apuntan que la desinversión puede estar ligada a la fortaleza creciente de algunos grupos empresariales españoles (entre los que incluiríamos a Ebro-Puleva o a SOS), fortaleza que por otra parte es claramente visible en el incremento de las inversiones españolas dirigidas al resto del mundo.

En cuanto a la Inversión Directa en el Exterior (IDE), Myro *et alii* (2008) señalan el fuerte ímpetu inversor de la industria de alimentación, bebidas y tabaco en el periodo 2000-2006 (liderando el ranking de IDE neta emitida por España entre los sectores manufactureros, con 22,4% de la inversión total), lo cual evidencia la fortaleza competitiva relativa de este sector en España frente a otros con una IDE mucho más baja como los de tecnología avanzada. De nuevo, empresas como Ebro Puleva, Grupo SOS, Campofrío, Natraceutical, Agrolimen, Panrico y Nutrexpа aparecen como los motores de esta inversión. Por áreas geográficas, el 60% de la IDE española en el periodo 2000-2006 destinada a la industria alimentaria (incluyendo tabaco) se dirige a los países de la OCDE, repartiéndose el resto fundamentalmente entre América Latina (con un impulso importante por parte del sector conservero) y África, destino éste último en el que la inversión se ha multiplicado por más de 38 respecto del periodo 1993-1999. Por otra parte, Fernández-Otheo

et alii (2007) señalan que la agricultura, ganadería y pesca también canalizan un volumen de inversión relevante hacia África. Así, la IDE hacia los países de la OCDE podría tener una componente fundamentalmente horizontal (en búsqueda de nuevos mercados), mientras la IDE hacia África podría tener una componente más vertical (*offshoring* de actividades), dada su cercanía (lo que la hace más apta para este tipo de inversión). El principal destino de la IDE alimentaria española en África es Marruecos, a gran distancia de los demás. La IDE en Asia es prácticamente inexistente.

3.4. La estimación del *offshoring* mediante las tablas *input-output*

Estudiar la evolución de los consumos intermedios importados como proporción de los consumos intermedios totales o de la producción a partir de las tablas *input-output* permite estimar el *offshoring* vertical, aunque también incluye otros efectos como la importación de materias primas no ligada a un proceso de deslocalización y no recoge todas las vertientes del fenómeno contempladas en nuestra definición (como el traslado de empresas extranjeras).

Gómez Sanz *et alii* (2006) analizan las tablas *input-output* y de comercio exterior para estudiar la evolución del *offshoring* de la industria manufacturera española en el entorno europeo por ramas de actividad. Concluyen que el *offshoring* aumentó de forma importante entre 1995 y 2000, especialmente en los sectores de alta y media-alta tecnología y en algunos sectores tradicionales de baja tecnología en los que alcanza tasas relevantes (como textil, cuero y calzado, madera y corcho o cartón y papel) y que la deslocalización de la industria tradicional se dirige principalmente a países de bajos salarios. Entre los que lideran esta localización de la industria tradicional menciona a grupos empresariales alimentarios españoles como Campofrío, Freixenet y Pescanova. Sin embargo, el análisis muestra que el nivel global de *offshoring* en la agricultura y en la industria alimentaria es bajo y ha decrecido en el periodo estudiado.

Fernández-Otheo *et alii* (2007), recogiendo los resultados de los trabajos de González Díaz (2006) y Cadarso Vecina *et alii* (2006), señalan que el porcentaje de *inputs* intermedios importados del propio sector en el valor de la producción de la industria agroalimentaria era en el año 2000 muy bajo (por debajo del 5%, frente a otros sectores con tasas mucho mayores y que coinciden básicamente con los señalados en el estudio de Gómez Sanz *et alii*, 2006).

Los resultados que se obtienen para la industria alimentaria en estos análisis (un nivel de *offshoring* bajo) parecen ir en dirección opuesta a los del apartado anterior (un nivel alto de IDE). Hudson *et alii* (2005) señalan que en EEUU la IDE de la industria alimentaria es fundamentalmente horizontal, y que las empresas americanas del sector la utilizan como una estrategia de penetración en el mercado. Es lógico suponer también que, por su naturaleza y por las características de sus productos intermedios, la actividad productiva agroalimentaria es más difícilmente fragmentable que la de otros sectores. Por otra parte, hay que tener en cuenta que



dichos estudios hacen referencia a un periodo anterior al año 2000 cuando la IDE también era baja. El incremento de la IDE a partir de entonces podría estar indicando un aumento del *offshoring* en la industria alimentaria.

3.5. Análisis conjunto de varios indicadores

El análisis conjunto de varios indicadores permite valorar qué sectores pueden llegar a ser más susceptibles de experimentar procesos de deslocalización. A partir de una identificación de las causas o factores que aumentan la probabilidad de deslocalización, estos estudios estiman su incidencia en los distintos sectores. Sala y Torres (2005) utilizan tres indicadores para estimar el riesgo de deslocalización y su impacto en la economía de un territorio. En primer lugar, utilizan el indicador VAB / empleado, que permite detectar qué sectores son intensivos en mano de obra y tienen escaso valor añadido y son, por tanto, más sensibles a la deslocalización. El segundo factor que introducen es el tamaño de las empresas, de forma que si los sectores donde potencialmente hay más riesgo de deslocalización están formados por empresas pequeñas y medianas, esto disminuye el riesgo, argumentando que «las grandes empresas tienen más autonomía para decidir la ubicación óptima, mientras que en el caso de las pequeñas empresas la decisión va unida, en muchas ocasiones, a la residencia del empresario». En este sentido, Myro *et alii* (2008) señalan que «las encuestas hechas a empresas de pequeño y mediano tamaño no muestran que las estrategias de *offshoring* estén extendidas entre ellas, ni que vayan a constituir uno de los pilares de sus trazas para el futuro inmediato, lo que lleva a pensar a los analistas que se trata de un fenómeno en gran medida circunscrito a las compañías de gran dimensión». Finalmente, se utiliza el índice de especialización sectorial de la economía de un territorio (medido para cada sector como el cociente entre la proporción que supone el sector sobre el total de la economía del territorio –por ejemplo, España– y la proporción que supone el sector en la economía del territorio de referencia –por ejemplo, la UE 27–). Este indicador permite establecer si los sectores de mayor riesgo son aquéllos en los que la economía de un país presenta una mayor especialización, estimando así el impacto potencial sobre la economía. El estudio citado utiliza datos para dichos indicadores a nivel de Cataluña, por lo que se recalculan en el presente trabajo con datos nacionales (Tabla 2).

Según estos indicadores, los sectores más intensivos en trabajo son la industria del cuero y el calzado, la agricultura, ganadería, caza y selvicultura, la industria textil y de la confección, la industria de la madera y el corcho y las industrias diversas, que son los que más riesgo tendrían de una deslocalización en búsqueda de menores costes laborales. La industria alimentaria tendría un riesgo algo superior al de la media de la industria. En cuanto al tamaño, los sectores más afectados por el primer indicador son los que tienen un tamaño inferior a la media, lo cual disminuye su riesgo de deslocalización, mientras que otros sectores como el de equipo eléctrico, electrónico y óptico o el de material de transporte están significativamente por encima. La industria alimentaria tiene, de nuevo, un tamaño similar a la media. El tercer indicador nos permite

Tabla 2. Indicadores de riesgo de localización en España (2006)

	VAB/Hora trabajada ¹ (Euros)	Empleo/empresa (Nº empleos equivalentes) ²	Índice de especialización sectorial de la economía española ³
1. Agricultura, ganadería y pesca	14,1	N.D.	1,60
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	14,0	N.D.	1,56
Pesca	16,6	N.D.	2,48
2. Energía	118,4	18,8	0,89
3. Industria	26,4	12,8	0,93
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	24,2	13,7	1,02
Industria textil y de la confección	14,4	8,3	0,98
Industria del cuero y del calzado	12,7	10,0	1,22
Industria de la madera y el corcho	17,4	5,8	0,89
Industria del papel; edición y artes gráficas	31,3	8,2	0,98
Industria química	40,9	37,4	0,79
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	31,2	18,5	0,86
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	31,5	17,2	1,70
Metalurgia y productos metálicos	27,6	10,3	1,09
Maquinaria y equipo mecánico	29,8	13,8	0,61
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	25,5	43,4	0,47
Fabricación de material de transporte	27,7	58,8	0,87
Industrias manufactureras diversas	18,6	8,2	1,22
4. Construcción	23,1	5,6	1,95
5. Servicios	27,2	4,1 ⁴	0,93
TOTAL	26,4	5,9 ⁴	1,00

¹ Valor Añadido Bruto a precios básicos (precios corrientes) / Horas totales trabajadas.

² Empleo equivalente total / Número de empresas.

³ (VAB sector España / VAB Total España) / (VAB sector UE27 / VAB Total UE 27).

⁴ Excluye Administración Pública y Personal Doméstico.

Fuentes: Elaboración Propia sobre datos de Contabilidad Nacional de España (INE), DIRCE (INE) y EUROSTAT.

concluir que la economía española tiene un índice de especialización relativamente alto en este sector respecto de la UE-27, por lo que un posible proceso deslocalización en este sector tendría en nuestro país un impacto económico superior.

Ruesga y Bichara (2008) sugieren que hay indicios de deslocalización en un sector cuando la desinversión extranjera es elevada, la inversión extranjera neta es baja y hay una reducción de la producción y del número de empleos. Este estudio se complementa con datos del Índice de Producción Industrial y sobre la evolución del comercio exterior del sector. De esta forma, detectan indicios de deslocalización en el sector de pesca y acuicultura (hacia Latinoamérica y África), pero no en la industria alimentaria (cuyo nivel de empleo crece) o en la agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

Torrens y Gual (2005) utilizan cinco grupos de indicadores para estimar el riesgo de deslocalización hacia los nuevos estados miembros de la Unión Europea, como consecuencia de la ampliación (no el riesgo absoluto hacia cualquier destino). Los cinco grupos de indicadores se



centran en: la dependencia que tienen las instalaciones productivas de las multinacionales extranjeras (bajo la hipótesis, contrastada por otros estudios, de que éstas tienen una mayor propensión a deslocalizar); en el dinamismo de la inversión extranjera directa en los nuevos estados miembros; en el grado de especialización productiva de dichos estados; en el grado de eficiencia española respecto de dichos países; y, finalmente, en el grado de internacionalización y comercio exterior. Con ellos, elabora un índice sintético en el que aparecen como sectores de mayor riesgo los de fabricación de materiales de transporte, equipos eléctricos y electrónicos y caucho y materias plásticas. La industria de la alimentación aparece ligeramente por encima del riesgo medio de la industria.

3.6. La incidencia de la deslocalización en los sectores agroalimentarios

De los apartados anteriores se deduce, de forma bastante consistente, que la incidencia actual y potencialmente futura de deslocalización para los sectores agroalimentarios, en general, está en línea con la incidencia media para la industria en su conjunto (quizás un poco por encima). Por otra parte, el capital extranjero controla el 45% del empleo en la industria alimentaria, lo cual es algo superior a la media de la industria en su conjunto que se sitúa en el 41,1% (Myro *et alii*, 2008), y parece indicar un riesgo algo mayor por la vía del cierre de plantas que están en manos extranjeras.

Comparando la industria alimentaria con la confección textil, Hudson *et alii* (2005) señalan que ésta última es más intensiva en mano de obra que aquella, y que el trabajo requerido es menos cualificado, por lo que los fabricantes textiles tienen un mayor incentivo para capturar las diferencias en coste de mano de obra y, por tanto, un mayor incentivo para deslocalizar (mediante el *offshoring* vertical). Señalan también que las estructuras de aranceles para la alimentación son más complejas que para el textil, que los costes de transporte son más altos (especialmente para los productos perecederos) y que los hábitos alimentarios de los consumidores muestran grandes diferencias entre regiones y países. En consecuencia, la industria alimentaria debería mostrar una menor propensión al *offshoring* vertical que la textil, y así parece ser, en efecto. Como apuntábamos anteriormente, los autores señalan que el *offshoring* de la industria alimentaria en EEUU es fundamentalmente horizontal, en búsqueda de nuevos mercados.

La comparación anterior con el sector textil permite identificar algunos parámetros que determinan diferencias relevantes de comportamiento en cuanto a la deslocalización entre los subsectores de la industria alimentaria: la duración y facilidad de conservación de la mercancía, las diferentes estructuras arancelarias por producto, el grado de intensidad en mano de obra (en relación al valor añadido) y el nivel de estandarización a nivel internacional de los gustos de los consumidores. Otros factores, como la relación entre el precio de un producto y su coste de transporte (que dependerá del tamaño y el peso), la posibilidad y facilidad de fragmentar el proceso productivo (en muchos subsectores de la industria alimentaria esta facilidad es menor

Tabla 3.
Valor añadido por persona ocupada. En miles de euros

SUBSECTORES	2005	2006
Industrias cárnicas	38,75	39,22
Transformación de pescado	33,69	35,78
Conservas de frutas y hortalizas	37,77	39,89
Grasas y aceites	78,77	58,72
Industrias lácteas	64,87	63,12
Productos molinería	52,58	55,54
Productos alimentación animal	60,23	60,48
Pan, pastelería y galletas	27,62	28,68
Azúcar, chocolate y confitería	50,94	54,32
Otros productos diversos	55,60	57,26
Vinos	58,95	69,35
Otras bebidas alcohólicas	128,86	134,13
Aguas y bebidas analcohólicas	82,90	85,43
TOTAL INDUSTRIA ALIMENTARIA	47,94	48,93
TOTAL INDUSTRIA	53,09	56,46

Fuente: *Informe Industria Alimentaria 2005-2006*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Elaborado sobre datos de la *Encuesta Anual de Empresas 2005 y 2006* (INE).

que en otras industrias, dado el carácter perecedero de los inputs intermedios), o la disponibilidad geográfica de las materias primas también influyen de manera decisiva.

La Tabla 3 muestra el valor añadido por persona ocupada en la industria alimentaria. Uno de los valores más bajos lo ostenta la industria de pan, pastelería y galletas, pero, obviamente, la corta vida de los productos de este subsector (especialmente el pan y la bollería no industrial), y la enorme disparidad de variedades existentes adaptadas a los hábitos y gustos regionales y locales, reducen la posibilidad de que se produzca un fenómeno de deslocalización relevante³. Las conservas de frutas y hortalizas, con ratios de valor añadido por empleado relativamente bajos también, tienen sin embargo una larga duración y son fáciles de transportar a temperatura ambiente.

No nos sorprende, por tanto, que encontremos ya en este sector fenómenos de deslocalización y offshoring relevantes, al igual que en el sector de conservas de pescado, que además se ve afectado por la necesidad de aprovisionarse de materias primas en caladeros extranjeros. El sector de vinos, también intensivo en mano de obra, podría deslocalizar el cultivo de uvas, y Marruecos puede ser un buen candidato por su cercanía y clima. Este fenómeno de deslocalización a Marruecos puede extenderse a otras categorías de productos agrarios, especialmente los más intensivos en mano de obra.

En casi todas las categorías en las que el producto se puede transportar a temperatura ambiente, muchas de ellas con alta presencia de multinacionales extranjeras, se pueden producir traslados de instalaciones productivas, como el caso de El Caserío, cuyo propietario, Kraft, ha anunciado el cierre de sus instalaciones en Mahón para centralizar y especializar la producción en Bélgica (*El Mundo*, 12 de diciembre de 2008).

Aunque los costes de mano de obra parecen ser los que, con mayor frecuencia, impulsan la decisión de externalizar una actividad productiva, no son los únicos. De la Cámara y Puig (2007), basándose a su vez en otros trabajos y en un informe de la consultora A. T. Kearney (2004), enumeran tres categorías de factores de deslocalización:

³ El uso de masas congeladas de pan y bollería, que en los últimos quince años ha experimentado una considerable expansión, puede cambiar este panorama, al alargar considerablemente la vida de los productos.



1. Estructura financiera y de costes: costes laborales (incluyendo impuestos y seguridad social), costes de infraestructura (incluyendo los de desplazamiento) y carga impositiva u otros costes propios del país, como la corrupción.
2. Entorno empresarial: riesgos de inestabilidad política, estabilidad macroeconómica y situación del régimen cambiario, políticas de atracción (o rechazo) de la inversión extranjera, ventajas fiscales y tributarias, infraestructura del país, adaptabilidad a la cultura, seguridad jurídica y protección de derechos de propiedad, existencia de un tejido empresarial vivo y cercanía a un mercado amplio.
3. Cualificación y disponibilidad de mano de obra: experiencia y cualificación para los negocios, formación e idioma, disponibilidad de mano de obra y retención de empleados.

Este conjunto de factores implica, en primer lugar, que la búsqueda de menores costes laborales no es la única razón para deslocalizar. De hecho, muchas operaciones de deslocalización tienen como destino otros países desarrollados, como ilustra el ejemplo anterior de El Caserío. Además, el peso medio de los gastos de personal sobre la cifra de negocios en la industria alimentaria fue en 2006 del 11,3%, situándose por debajo de la media de la industria (con un 13,7%), y ha venido descendiendo desde 1993⁴. Los costes de infraestructura también pueden ser relevantes, como el coste de la tierra para el sector agrícola, aunque algunos países como Marruecos imponen restricciones a la propiedad por parte de empresas extranjeras que pueden obligar a tener un socio local. Por otra parte, aunque el factor salarial y de costes sea importante, hay otros factores que influyen en el destino de la deslocalización, como la cercanía a los mercados de destino (que reduciría los costes de transporte), la disponibilidad de materias primas o el clima (algunas empresas agrícolas españolas se están dotando de instalaciones productivas en otras zonas, por ejemplo, del Hemisferio Sur, que les permitan asegurar a sus clientes el suministro de producto durante todo el año), o las ventajas arancelarias relativas y acuerdos preferenciales para exportar a un mercado objetivo desde otro (como Mercosur y NAFTA). También hay factores que pueden aconsejar no hacerlo, como la inestabilidad política o cambiaria y la inseguridad jurídica, e incluso hay experiencias de fracaso por la dificultad de adaptarse a la cultura local. En definitiva, la decisión de deslocalizar, aún cuando tenga sentido, es compleja y difícil, y exige de recursos empresariales y directivos sofisticados, algo que las empresas alimentarias españolas, entre las que predominan las de reducida dimensión (véase Instituto Internacional San Telmo, 2005), no siempre poseen.

El informe de A. T. Kearney puntúa a los países en función de las ventajas que poseen en cada una de las tres categorías. En esta puntuación se observa que los países con mayores ventajas en la categoría 1 son los que suelen presentar menores ventajas en la 2 y la 3. Además, a medida que dichos países ganan ventaja en las categorías 2 y 3, la van perdiendo en la primera, lo cual no hace sino acentuar la complejidad de la decisión.

⁴ Fuente de los datos: elaboración propia sobre datos de la Encuesta Industrial de Empresas del Instituto Nacional de Estadística (INE). El descenso mencionado se ha producido también en la industria en su conjunto, de forma aún más acusada que en la industria alimentaria.

4. Consecuencias de la deslocalización en la economía y el empleo

La estimación precisa del impacto de la deslocalización, en sus diferentes formas, sobre el empleo y la economía de un país tampoco es sencilla. Las deslocalizaciones, sobre todo si se producen mediante el cierre o traslado de empresas o plantas, tienen un considerable impacto mediático y generan una gran alarma social, en gran medida porque, como apuntábamos anteriormente, suelen realizarlas empresas grandes, por lo que el nivel de empleo que se destruye en una sola operación capta rápidamente la atención de los medios de comunicación. Es preciso, sin embargo, tener una medición más precisa del fenómeno para estimar su relevancia.

Un estudio de Forrester Research (2004), muy citado, pronosticaba la pérdida de 3,4 millones de empleos del sector servicios en EEUU por deslocalización hasta el año 2015. Esto supone unos 300.000 empleos por año, lo cual representa alrededor el 1% de los 32,1 millones de empleos que se perdieron en 2002 (en ese año también se crearon 31,7 millones).

Myro *et alii* (2008) proporcionan una estimación de los empleos perdidos por deslocalizaciones en España, basada en el ejercicio anteriormente descrito de recopilación de casos. Según esta publicación, en el periodo 2000-2007 un promedio de 8.000 empleos anuales resultaron perjudicados, si bien en el año 2006 se alcanzó un máximo de más de 15.000. Los subsectores más afectados fueron los de fabricación de partes no eléctricas para vehículos y motores (con 12.636 empleos en la totalidad del periodo); fabricación de otro equipo eléctrico (9.191); fabricación de vehículos a motor (5.838) y fabricación de válvulas, tubos y otros componentes electrónicos (5.716). La industria de alimentación y bebidas perdió 2.834 empleos en el periodo, lo cual supone un 0,6% de las 481.675 personas empleadas en el sector en 2005 (MAPA, 2006).

Aunque estos números sólo recogen los efectos de la deslocalización por cierres de empresas aparecidos en los medios de comunicación, no parece, sin embargo, que la magnitud real del fenómeno sobre el empleo merezca la atención mediática que recibe. Sin embargo, cabe resaltar que el efecto sobre un subsector determinado, como apuntábamos anteriormente, o sobre una región o territorio con una elevada dependencia de ese subsector, puede ser significativo, máxime si se tiene en cuenta la destrucción de empleo indirecto, que no ha sido estimada.

La forma más negativa de deslocalización para un país se produce cuando se cierra una instalación productiva por parte de una multinacional extranjera. Como decíamos anteriormente, es en este caso en el que en menor medida revierte al antiguo país anfitrión la mejora de la productividad y competitividad que la empresa extranjera genera con la deslocalización.

En cuanto a la IDE y el *offshoring*, cuando se corresponde con el traslado de una instalación productiva nacional, genera sin lugar a dudas un efecto a corto plazo de disminución del empleo, tanto directo como indirecto, en la región que pierde la instalación. El efecto a medio y largo plazo sobre el empleo total y la economía, sin embargo, no está tan claro, ya que no hay



datos concluyentes. Drezner (2004) señala que el cambio tecnológico parece tener un mayor poder explicativo (via mejora de la productividad) que el *offshoring* en la caída del empleo manufacturero, algo que, a nivel agregado, corroboran los datos recogidos en el Apartado 3.1 para la industria española. Bhagwati *et alii* (2004) señalan que es poco probable que el *offshoring* y el comercio exterior causen pérdidas de empleo en los EEUU en términos agregados, aunque algunos sectores (o regiones con una elevada especialización en esos sectores) sí experimentarían estas pérdidas de empleo. El estudio de los datos sobre el empleo en España (véase Apartado 3.1) también parece corroborar esta afirmación en nuestro país. El mismo autor argumenta que, si bien el *offshoring* puede afectar al empleo y los salarios a corto plazo, se crearán otros empleos de mayor valor a largo plazo, lo cual requiere un esfuerzo de formación y reentrenamiento para recolocar a los trabajadores. En esta línea, Gandoy y Díaz (2007) apuntan que «si el mercado de trabajo es suficientemente flexible, los empleos deslocalizados pueden ser compensados por la expansión de la ocupación en otras ramas de actividad (o tareas productivas) en las que existen ventajas relativas».

Otros autores señalan que no todo empleo creado en el exterior por efecto de la IDE es a expensas de un empleo local, y que el efecto total es diferente según la inversión sea vertical u horizontal. En primer lugar, ambas formas de *offshoring* tienen, por una parte, un efecto positivo en el empleo doméstico, que crece porque incrementa la demanda de servicios centrales en la sede de la empresa que deslocaliza o invierte en el exterior. En segundo lugar, aunque la IDE vertical tiene un efecto negativo porque desplaza empleos menos cualificados en busca de menores costes laborales, en el caso de la IDE horizontal este efecto es neutro o incluso positivo. Por tanto, el efecto total a corto y medio plazo dependerá de la proporción entre el incremento de empleo en la sede de la empresa y la destrucción de empleo por traslado. En la práctica, en la IDE vertical la destrucción de empleo suele ser mayor que la creación en la sede, por lo que esta forma de IDE destruye empleo a corto plazo, mientras que la IDE horizontal tiene un efecto neto positivo porque no suele afectar a la producción local. (Hudson *et alii*, 2005). Estos autores encuentran una correlación positiva en la industria alimentaria de los EEUU entre el nivel de empleo y la IDE (fundamentalmente horizontal).

El *offshoring* puede tener efectos negativos en el nivel salarial de los trabajadores afectados, fundamentalmente en empleos poco cualificados. En realidad, este efecto no se debe sólo a la deslocalización, sino también al progreso tecnológico, que impone más requerimientos de cualificación de la mano de obra, y al proceso más amplio de liberalización del comercio exterior, que presiona también sobre los salarios de los empleos de menor cualificación. Así, la liberalización del comercio exterior permite la importación de bienes más baratos producidos con menores costes laborales, lo cual obliga a las empresas locales a reducir sus costes (laborales, entre otros). Una forma de hacerlo es contratar mano de obra inmigrante dispuesta a trabajar por salarios más bajos (y esta ha sido una estrategia frecuente en la industria y la agricultura española en los últimos años). Otra forma de hacerlo es la deslocalización, ante cuya posibilidad a veces los trabajadores se muestran dispuestos a aceptar salarios menores. Kletzer (2001) encontró que dos tercios de los trabajadores industriales que perdieron su trabajo entre 1979 y

1999 en EEUU por efecto de la competencia de las importaciones obtuvieron posteriormente un trabajo con un salario menor. Estos efectos sobre los salarios han aumentado lo que se conoce como brecha salarial (diferencia entre salarios de empleos cualificados y no cualificados).

El *offshoring* vertical (tanto internalizado como externalizado) y el comercio internacional tiene también efectos positivos en los consumidores (que se benefician de productos más baratos aumentando su poder adquisitivo), y en las empresas que deslocalizan (que mejoran su productividad y competitividad por el abaratamiento de sus inputs intermedios). La mejora de la competitividad puede facilitar la supervivencia de la empresa nacional que realiza el *offshoring* (y, por tanto, la permanencia de los empleos en su central que se verían amenazados si la empresa tuviera que cerrar por falta de competitividad frente a importadores u otros competidores). Por otra parte, como señalan Ruesga y Bichara (2008), el *offshoring* «implica una contrapartida financiera para la economía española» que, incluso aunque destruyera empleo, sería «menos negativo que la simple desaparición de una actividad económica de capital nacional de un determinado sector». Además de lo anterior, Gandoy y Díaz (2007) señalan que la fragmentación y el *offshoring* forman parte de una estrategia más global de internacionalización, y que esta estrategia parece haber contribuido positivamente al impulso de las ventas al exterior de la industria española. Y finalmente, también puede mejorar los beneficios de las empresas y con ello su predisposición a invertir, innovar y crecer, bien en el negocio mediante la expansión (tanto nacional como internacional) o bien en nuevos negocios, lo cual puede compensar el empeoramiento salarial relativo de los trabajadores no cualificados (Requeijo, 2003). En esta línea, y basándose en los trabajos de Feenstra y Hanson (1999), que predicen que el *offshoring* aumenta los salarios de ambos tipos de trabajadores a pesar del incremento de la brecha salarial, Canals (2006) señala que el *offshoring* tiene un efecto positivo para *todos* los trabajadores, por los efectos positivos del efecto productividad (que hace que la empresa aumente la demanda de empleos, también no cualificados) y del efecto precio (que aumenta los salarios reales).

A escala mundial, puede afirmarse que los efectos de la deslocalización son positivos. La reagrupación de actividades no sólo busca aquellos lugares donde los costes son más favorables, sino que impulsa a su vez la obtención de economías de escala y especialización (este parece ser el objetivo del reciente anuncio de deslocalización de la producción de El Caserío por parte de Kraft, anteriormente comentado). La reducción de costes abarata los productos y los consumidores se benefician de un mayor poder adquisitivo, lo cual estimula la demanda y la producción. La competencia estimula la innovación y el desarrollo de mejores productos. La mayor productividad aumenta la capacidad inversora de las empresas lo cual redundará en mayor crecimiento a nivel global. Finalmente, se mejora la distribución de rentas entre países desarrollados y países no desarrollados.

En línea con lo anteriormente expuesto, Gandoy y Díaz (2007) argumentan que el *offshoring* no es una estrategia caprichosa o que busque sólo una mejora de los beneficios, sino una respuesta obligada a los cambios competitivos, por lo que «dado que un objetivo básico de la política industrial es impulsar y favorecer la competitividad de las producciones, y el *offshoring* puede contribuir a ello alentando la mejora de la productividad, los responsables de la política



industrial deberían respaldar con nitidez dicha estrategia». Tener empresas saludables y competitivas es, en definitiva, la mejor garantía de riqueza y empleo para un país, incluso aunque parte de su producción esté deslocalizada.

5. Conclusiones

A pesar de la alarma que despierta el fenómeno de la deslocalización, y de las notables connotaciones negativas del término, la literatura especializada no lo percibe como un fenómeno preocupante a escala global hasta el momento. Las valoraciones empíricas realizadas indican que el fenómeno tiene poca incidencia sobre la economía y el empleo en su conjunto. Sí puede ser importante, sin embargo, para determinados sectores y subsectores, cuyas características específicas los hacen proclives a sufrir una mayor incidencia del fenómeno (como el sector textil), o para determinadas regiones, por su elevada especialización en algún sector en riesgo, y comarcas, por su elevada dependencia de una gran instalación productiva local que puede deslocalizarse y, por supuesto, para los trabajadores afectados, que pueden verse abocados a una situación de desempleo, a una recolocación con un nivel salarial menor, o a la necesidad de formarse para adquirir una cualificación profesional mayor o distinta, más acorde con las demandas laborales de otras industrias.

A diferencia de lo que ocurre otros sectores como el textil, no parece que la industria agroalimentaria en su conjunto haya experimentado, ni lo vaya a hacer en el futuro inmediato, un fenómeno preocupante de deslocalización, aunque sí se observa una incidencia del fenómeno en algunos de sus subsectores como las conservas o la pesca. La deslocalización de empresas extranjeras, aunque existe, tampoco está afectando de forma significativa en su conjunto. No parece, por tanto, que haya riesgo para el tejido productivo y el empleo de la industria alimentaria española, que muestra bastante fortaleza. Podría argumentarse que esta fortaleza se debe a la intensa competencia de nuestro mercado alimentario interno, y la existencia de una distribución comercial moderna muy desarrollada, que obliga a las empresas españolas a mantenerse en buena forma. De hecho, esta fortaleza se está traduciendo en un considerable aumento de la inversión en el exterior, fundamentalmente horizontal en busca de nuevos mercados (al igual que en otros países como EEUU) y crecientemente vertical en busca de mayor productividad. Este proceso revela la oportunidad que supone la deslocalización como estrategia para los sectores agroalimentarios españoles: la posibilidad de crecer en nuevos mercados y de mejorar su competitividad para asegurar su supervivencia. Hay que destacar que esta oportunidad se deriva, en definitiva, de la apertura comercial internacional, que es la que plantea el reto de la competitividad y las presiones en precios y salarios, y no del proceso de deslocalización en sí, que no es más que una posible estrategia en respuesta a dicha apertura comercial. Otras posibles estrategias de respuesta, como la inversión en tecnología o en mejoras de procesos industriales, han tenido un efecto negativo mayor sobre el empleo total, según muestra la evidencia empírica, pero no han sido tan denostadas públicamente como lo ha sido la deslocalización.

La oportunidad de la deslocalización está siendo aprovechada de forma creciente por las empresas españolas, y Marruecos y Latinoamérica aparecen como los destinos preferentes. La creciente estabilidad de países como Colombia, Chile y Perú, y sus ventajas arancelarias para abordar otros mercados americanos, pueden acelerar esta tendencia. Asia es por ahora la gran ausente.

La deslocalización como estrategia no busca sólo costes laborales bajos y, de hecho, hay otros motivos muy relevantes para los sectores agroalimentarios españoles. Como es lógico, el atractivo de esta estrategia no es igual para todos los subsectores, si bien cabría esperar que aquéllos para los que es menos atractiva sufran también el impacto de la competencia extranjera en menor medida. Aún así, aprovechar la oportunidad no es tarea fácil, por las dificultades que se presentan en muchos de los países de destino y la complejidad de la tarea, lo cual plantea una alta exigencia en materia de capacidades empresariales sofisticadas. La reducida dimensión media de las empresas y las cooperativas agroalimentarias españolas y, en muchos casos, la escasa formación empresarial de sus directivos, es una importante barrera para el éxito de esta estrategia.

7. Bibliografía

- A. T. KEARNEY (2004): *Making offshore decisions: A. T. Kearney 'Offshore location attractiveness index'*. Disponible en http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Making_Offshore_S.pdf.
- BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A. y SRINIVASAN, T. (2004): «The muddles over outsourcing»; en *Journal of Economic Perspectives* (XVIII, 4); pp. 93-114.
- BALDWIN, R. E. y ROBERT-NICOUD, F. (2000): «Free trade agreements without delocation»; en *Canadian Journal of Economics* (XXXIII, 3); pp. 766-786.
- CADARSO VECINA, M. A.; GÓMEZ SANZ, N.; LÓPEZ SANTIAGO, L. A. y TABARRA GÓMEZ, M. A. (2006): «Outsourcing to CEE countries and Industrial Employment: The case of Spain 1993-2003»; comunicación presentada al *IX Encuentro de Economía Aplicada*; Universidad de Jaén.
- CANALS, C. (2006): *Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional*. Documentos de Economía La Caixa (3).
- DE LA CÁMARA ARILLA, C. y PUIG GÓMEZ, A. (2007): «Deslocalizaciones: ¿mito o realidad? el caso español frente a los países de Europa Central y Oriental»; en *Revista de Economía Mundial* (16); pp.169-193.



- DREZNER, D. W. (2004): «The outsourcing bogeyman»; en *Foreign Affairs*; (83, 2); pp. 22-34.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; MARTIN, D. y MYRO, R. (2004): «Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España»; en *Economías* (55); pp. 106-127.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR, L. y MYRO, R. (2007): «Deslocalización de empresas y actividades productivas en España: una primera aproximación»; en *Mediterráneo Económico* (11); pp. 57-78.
- FEENSTRA, R. C. y HANSON, G. H. (1999): «The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990»; en *Quarterly Journal of Economics* (114, 3); pp. 907-940.
- FORRESTER RESEARCH (2004): *Near-Term growth of offshoring accelerating - Resizing US Services Jobs Going Offshore*. Disponible en <http://www.forrester.com>.
- GANDOY JUSTE, R. y DÍAZ MORA, C (2007): «El offshoring en la industria española: una revisión de la evidencia empírica»; en *Información Comercial Española* (837); pp. 195-210.
- GÓMEZ SANZ, N.; LÓPEZ SANTIAGO, L. A. y TOBARRA GÓMEZ, M. A. (2006): «Pautas de deslocalización de la industria española en el entorno europeo (1995-2000)»; en *Boletín Económico del ICE* (2.884); pp. 25-41.
- GONZÁLEZ DÍAZ, B. y DÍAZ MORA, C. (2006): *Offshoring de producción, la creciente apuesta de las manufactureras españolas*. Universidad de Castilla-La Mancha.
- HUDSON, D.; XIA, T. y YEBOAH, O (2005): «Foreign direct investment and domestic industries: market expansion or outsourcing?»; en *Review of Agricultural Economics* (XXVII, 3); pp. 387-393.
- INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO (2005): «Situación actual de la agroindustria española»; en *Ganar dimensión: una necesidad para la industria agroalimentaria española*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPOA) y Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB)
- KLETZER, L. G. (2001): *Job loss from imports: measuring the costs*. Washington, Institute for International Economics.
- MAPA (2006): *Hechos y cifras sobre la Agricultura, la Pesca y la Alimentación en España*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- MARCHANT, M. A. y KUMAR, S. (2005): «An overview of U. S. foreign direct investment and outsourcing»; en *Review of Agricultural Economics* (27, 3); pp. 379-386.

- MUÑOZ GUARASA, M. (2002): «Deslocalización sectorial de la inversión extranjera directa en España»; en *Boletín Económico de ICE* (2.744); pp. 19-30.
- MYRO SÁNCHEZ, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2004): «La deslocalización de empresas en España. La atracción de Europa Central y Oriental»; en *Información Comercial Española* (818); pp. 185-201.
- MYRO SÁNCHEZ, R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR SALAS, L.; BAIDES TUDELA, A. B.; ÁLVAREZ LÓPEZ, M. E. y VEGA CRESPO, J. (2008): *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*. Madrid. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.
- REQUEIJO GONZÁLEZ, J. (2003): «La internacionalización de la economía española»; en *Información Comercial Española* (811); pp. 97-111.
- RUESGA, S. M. y BICHARA, J. S (2008): «Deslocalización industrial en la globalización: el caso de España»; en *Economía UNAM* (5, 13); pp. 113-127.
- SALA RÍOS, M. y TORRES SOLÉ, T. (2005): «Unas reflexiones sobre localización industrial aplicadas a la industria catalana»; en *Boletín Económico del ICE* (2.863); pp. 15-28.
- TORRENS, L. y GUAL, J. (2005): *El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea, Estudio 22*. Barcelona, Centro Sector Público-Sector Privado, IESE.
- UNCTAD (2004): *World investment report 2004: The shift towards services*; United Nations Conference on Trade and Development. Disponible en http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf