

## BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

**III Jornadas de Geografía Económica.**  
**Globalización económica: oportunidades y amenazas para los territorios**  
**Valencia, 29-31 de octubre de 2008**

Nombre y Apellidos \_\_\_\_\_

Dirección postal \_\_\_\_\_

C.P. \_\_\_\_\_ Población \_\_\_\_\_

Provincia \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Socio del grupo de Geografía Económica

Sí  No

Socio de la AGE Sí  No

Alumno/Becario Sí  No

Presenta comunicación: Sí  No

Área temática: 1.  2.  3.

Título de la comunicación \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

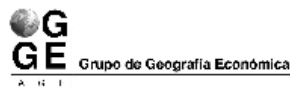
\_\_\_\_\_

**NOTA IMPORTANTE:** Se ruega enviar el Resumen de la comunicación (máximo 300 palabras) en hoja a parte

### Inscripción

Juan Miguel Alberto  
Departamento de Geografía  
Universitat de València  
Av. Blasco Ibáñez 28  
46100 Valencia

Teléfono: 96 386 4237  
96 398 3901  
Fax: 96 386 4249



### COMITÉ CIENTÍFICO

Inmaculada Caravaca Barroso (Universidad de Sevilla)  
Fernando Manero Miguel (Universidad de Valladolid)  
Gabino Ponce Herrero (Universitat d'Alacant)  
Julia Salom Carrasco (Universitat de València)  
Joan-Eugeni Sánchez (Universitat de Barcelona)  
Simón Sánchez Moral (Instituto de Economía y Geografía-CSIC)

### CALENDARIO

Hasta el 30-4-2008: Preinscripción y envío de resúmenes de comunicaciones  
Hasta el 15-5-2008: Aceptación de resúmenes  
Hasta el 30-6-2008: Envío de comunicaciones  
Hasta el 31-7-2008: Aceptación de comunicaciones  
Hasta el 15-9-2008: Pago de la cuota de inscripción

### CUOTAS DE INSCRIPCIÓN

Miembros del GGE: 100 €  
Otros socios de la AGE: 140 €  
No socios de la AGE: 200 €  
Alumnos y becarios: 60 €

### FORMA DE PAGO

Transferencia bancaria a nombre de Asociación de Geógrafos Españoles - Banco de Santander 0049-5907-46-2116079607 - Concepto: *III Jornadas de Geografía Económica*. **MUY IMPORTANTE:** Indicar siempre el **CONCEPTO** y el **IMPOSITOR**

Más información en

<http://age.iez.csic.es/geconomica>



## GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: AMENAZAS Y OPORTUNIDADES PARA LOS TERRITORIOS

III JORNADAS DE GEOGRAFÍA  
ECONÓMICA  
GRUPO DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA  
DE LA AGE

VALENCIA, DEL 29 AL 31 DE  
OCTUBRE DE 2008



## Globalización, deslocalización de actividades y desarrollo local

**FERNANDO MANERO MIGUEL**  
Universidad de Valladolid  
[manero@fyl.uva.es](mailto:manero@fyl.uva.es)

La relación entre globalización económica e intensificación de la movilidad espacial de las actividades, ligadas tanto a la producción industrial como a los servicios, parece en nuestros días fuera de toda duda, ya que no cesa de ratificarse a medida que las reiteradas comprobaciones empíricas, especialmente resaltadas a partir de la última década del siglo XX y con especial resonancia en la actual, ponen de manifiesto la versatilidad geográfica de las empresas en consonancia con los efectos que derivan de la transformación de la economía internacional en una

economía crecientemente mundializada. Si son frecuentes las alusiones al hecho de que la segunda es “hija” de la primera – las “deslocalizaciones son una de las formas esenciales de la mundialización” nos dice MERENNE-SCHOUMAKER ( 2008) - habría que admitir en buena lógica que las razones que la fundamentan aparecen sólidamente enraizadas en los patrones que regulan en la actualidad los movimientos de capitales y el versátil comportamiento espacial de las empresas en una economía donde las estrategias ya no aparecen condicionadas por la distancia sino por los equilibrios, las valoraciones y las situaciones de competencia interterritorial en función de las actuaciones geográficamente discriminatorias surgidas a partir de las ventajas comparativas y competitivas de cada territorio<sup>1</sup>.

Puede decirse que es en el marco de las posibilidades – económicas, tecnológicas, funcionales y espaciales - permitidas por la mundialización, y su impacto en la dinámica de los procesos de innovación tecnológica (CANTWELL & IAMMARINO, 2000, 321) - acentuado además en el caso europeo por la ampliación del mercado integrado hacia el Este de Europa con todas las implicaciones que el proceso ha traído consigo desde la perspectivas de los estándares sociales, la remuneración del trabajo y las relaciones industriales (LEINSINK et alii, 2007) - como cabe interpretar el alto margen de maniobra y versatilidad de que disponen las empresas para localizarse libremente en el espacio mundial, lo que introduce una perspectiva renovada a la hora de interpretar los territorios productivos derivados de las estrategias de transnacionalización empresarial, como corresponde a los nuevos imperativos estratégicos en los que se desenvuelve la “empresa sin fronteras”, utilizando la expresiva denominación utilizada por OHMAE (1991). .

### ***La dimensión espacial de la globalización productiva: una imbricación de factores económicos, directrices políticas y procesos tecnológicos***

Bien es cierto que los movimientos de inversión de un país a otro han formado parte sustancial de las directrices espaciales de las firmas desde que la

---

<sup>1</sup> La elaboración de este texto se enmarca dentro de las actividades relacionadas con la actividad investigadora llevada a cabo de acuerdo con los objetivos del Proyecto de Investigación VA025A08, auspiciado por la Junta de Castilla y León para el “Análisis y Evaluación de las nuevas metodologías y directrices aplicadas a la Ordenación y Gestión del Territorio”. El autor es Investigador Principal del Proyecto.

transnacionalización del capital impone sus propias pautas selectivas, al servicio de unos objetivos siempre caracterizados por la optimización de los factores de producción y por la rentabilización de las economías de escala, inherentes al funcionamiento del modo de producción capitalista.

Desde esta perspectiva, la valoración de lo que actualmente representan las iniciativas deslocalizadoras, entendidas en el marco de la *global competition* (BUDZINSKI, 2008; UTTON, 2008), obliga a interpretarlas más bien como una nueva fase que, sin solución de continuidad respecto a las anteriores, ha abierto camino a una dinámica más activa y generalizada. Una dinámica que, entendida en función de lo que significa la reorganización de las firmas desde una perspectiva mundial que favorece una reestructuración de sus actividades (*efficiency seeking*), aprovecha las posibilidades de un escenario mucho más propicio para los desplazamientos del capital, para la externalización de los procesos empresariales, para la liberalización de los flujos de mercancías y, en consecuencia, para la búsqueda de localizaciones que aseguran una optimización de los factores a niveles muy superiores a los anteriormente conocidos o amenazadas por las situaciones consecuentes al hecho de haber alcanzado la madurez en el ciclo internacional del producto (MOUHOUD, 1993, 27).

Ante esta situación de riesgo, agravada por los imperativos de la globalización, las empresas se ven obligadas a aplicar medidas de ajuste integral, que van más allá del enfoque que convencionalmente entendía sus objetivos en función de su capacidad para fabricar productos de calidad en un mercado relativamente controlado. Se impone ahora con fuerza el desafío de la competitividad, que en gran medida trata de ser afrontado aprovechando las posibilidades inherentes a las perspectivas que depara la deslocalización de las actividades mundializadas, de acuerdo con una lógica en la que los factores y sus efectos aparecen estrechamente imbricados, como corresponde a las implicaciones consecuentes a la liberalización comercial (reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias) en el marco de las lógicas impuestas por la Organización Mundial del Comercio (MANERO SALVADOR, 2006).

Es evidente que la disponibilidad de este creciente margen de maniobra espacial se acrecienta sobremanera al amparo de las posibilidades tecnológicas permitidas por la propia fragmentación de los procesos de producción, por la

configuración de poderosas redes de información que racionalizan la toma de decisiones (MANERO, 2000, 426) y por la capacidad que tienen las empresas para optimizar a su favor las actividades de I+D al utilizarlas de forma integral merced a las complementariedades que se establecen entre los recursos cognitivos disponibles en los diversos países de implantación. Países donde las filiales extranjeras constituyen una dotación que beneficia al conjunto de la firma dado su enraizamiento en el tejido productivo local y las capacidades innovadoras que de ello se derivan, hasta el punto de crear las condiciones idóneas que les permiten acoger la casi totalidad de la “cadena de valor”.

Sólo así cabe entender la importancia alcanzada en los momentos actuales por el comercio intrafirma, que ha de ser considerado como criterio primordial a la hora de valorar la magnitud de los flujos de importación procedentes de las filiales instaladas en las áreas donde se han llevado a cabo las operaciones de deslocalización. Téngase en cuenta que al tiempo que el stock de inversión extranjera directa sobre el PIB mundial ha pasado del 8,2 % en 1990 al 26 % en 2006, el volumen de facturación alcanzado por las filiales ubicadas en el extranjero se ha más que cuadruplicado al pasar en el mismo periodo de 6.126 millardos de dólares en 1990 a 25.177 en 2005 (OCDE, 2007).

En, por tanto, en este contexto donde hay que plantear los comportamientos actuales como la expresión de un significativo cambio de paradigma locacional, a medida que la dimensión multidoméstica que tradicionalmente ha caracterizado a las actuaciones de inversión directa, acomodadas, por tanto, a las particularidades de los espacios de ubicación, se ve reemplazada por una dimensión eminentemente global, mucho más versátil en sus objetivos, estrategias y modalidades de implantación.

Este proceso, que ha de ser entendido y valorado como la expresión de una estrategia destinada a facilitar una mejor inserción de las empresas transnacionales en la nueva división internacional del trabajo, al amparo de las posibilidades permitidas por la externalización de sus activos, aparece asociado al mismo tiempo a la aparición, o intensificación según los casos, de percepciones críticas de la realidad que hasta ahora no habían cobrado tanta resonancia, cuando no habían pasado desatendidas. Es una cuestión que, cuando sucede, tiende a cobrar necesariamente un extraordinario interés mediático al compás de las informaciones que anticipan o

amenazan con el cierre de una empresa, que no tiene reparo alguno en revelar sus intenciones de instalarse en otro país.

La tensión surgida en la sociedad y en el conjunto de los actores susceptibles de verse afectados es considerable e introduce una sensación de vulnerabilidad que de pronto hace tomar conciencia a las sociedades afectadas del nivel de riesgo y de las amenazas a que se enfrentan y de las negativas implicaciones que pueden acompañar a una iniciativa de esas características. Se produce así una sensación de vulnerabilidad frente a la deslocalización – “la gran amenaza industrial”, de que hablaba STOFFAES a finales de los setenta, - que pone en tela juicio los valores y capacidades de que se creía disponer y de que de pronto se muestran insuficientes para neutralizar decisiones externas, que privilegian otros ámbitos, inmediatamente situados en la categoría de espacios-rivales frente a los que se impone la competición y la toma de conciencia de la situación desventajosa que les separa de aquellos dotados de oportunidades difíciles de contrarrestar (MOUHOUD, 2008, 87).

Entendida de manera ambivalente – bien como una competencia desleal entre lugares para los espacios afectados, o como algo inherente al comportamiento geográfico de la inversión extranjera directa - , las perspectivas que ofrece adquieren una dimensión que repercute de lleno - al tiempo que las pone a prueba - sobre la naturaleza y la solidez de las directrices promovidas desde las políticas públicas, por cuanto ante ellas se abre al tiempo un escenario de posibilidades a aprovechar y, como contrapunto, de incertidumbre económica y de tensión social que obliga a profundos reajustes en las estructuras y sistemas de gestión de los recursos disponibles.

En cualquier caso, y para las áreas afectadas la importancia de la acción pública queda reforzada ante la necesidad de afrontar los riesgos que implica el hecho de que a menudo tiende a identificarse la deslocalización como la expresión más patente de una situación de “*ruptura territorial*”<sup>2</sup>, entendiéndose como tal los efectos

---

<sup>2</sup> La referencia a este concepto parece pertinente para valorar las tendencias que nos ocupan si se interpreta de acuerdo con el enfoque aplicado por la *DIACT (Délégation interministerielle à l'aménagement et la compétitivité des territoires)* que lo entiende como una dimensión esencial del análisis prospectivo de las dinámicas territoriales, susceptible de ser considerado cuando, ante los efectos provocados por una situación crítica, se plantea la necesidad de diseñar los mecanismos de intervención que faciliten « pasar de los choques a los proyectos de desarrollo ».

asociados a un cambio drástico, y en ocasiones brutal, de las variables más positivas del sistema territorial e incluso de todo él globalmente considerado. Si a ello se une además la inevitable resonancia mediática que, incluso antes de que se produzca, adquiere la simple advertencia de que se pudiera llevar a cabo una iniciativa de esta índole, podrá comprenderse fácilmente la sensación de vulnerabilidad que se apodera de los territorios ante la proclividad de las empresas – tanto de filiación foránea como de promoción autóctona- a trasladar sus activos de acuerdo con las perspectivas que ofrece un contexto claramente favorecedor de este tipo de procesos.

***Deslocalización, movilidad del capital y valorización de las ventajas comparativas***

En principio, cuando se habla de deslocalización productiva y funcional, entendida como flujos de conocimientos y tecnologías, nos encontramos ante una realidad que admite modalidades diversas (Graf. 1), acordes con el amplio margen de opciones a que se abre la acción de las empresas para la rearticulación espacial de sus capacidades productivas, siempre congruente con el objetivo encaminado a la máxima eficiencia y rentabilidad de los factores de producción.

**Gráfico 1. Estrategias de localización y relaciones interempresariales**



Fuente: Olsen (2006). Cit por European Parliament (2006)

Las perspectivas que se abren en este sentido son, en efecto, amplias y diversas y al tiempo responden a una tipología desagregada en una serie opciones, en las que se contempla o bien la reducción de la actividad, su diversificación o su eliminación, implicando en los tres casos modificaciones sensibles desde el punto de

vista espacial, comúnmente reflejadas en el debilitamiento de la posición ostentada por el lugar de implantación inicial, en beneficio del área que, de conformidad con los nuevos criterios que fundamentan el comportamiento estratégico de la empresa, se afianza como un ámbito seleccionado al amparo de sus mayores ventajas competitivas.

Estas ventajas están claramente identificadas, como corresponde a la valoración objetiva de los factores que priman una localización sobre otra y que se afianzan como criterios preferenciales para justificar el sentido de la decisión, con independencia incluso de los esfuerzos que el espacio afectado pueda esgrimir o utilizar como contrapeso. La movilidad de la inversión privilegia, en efecto, la consideración selectiva de parámetros precisos que tienen que ver con la existencia de un marco de referencia proclive a la desregulación en todos y cada uno de los elementos que organizan y estructuran el funcionamiento del sistema.

La ausencia o debilidad de los mecanismos reguladores se convierten, por tanto, en los principios rectores de las estrategias de transnacionalización inversora, sobre todo cuando vienen reforzadas por la capacidad de acogida que ofrece un entorno regido por el paradigma de la flexibilidad, manifiesta en la moderación de los costes asociados a la retribución del trabajo (bajos salarios, reducidos costes de despido), a las condiciones en que éste se desenvuelve (jornada laboral, menores exigencias de seguridad) y a la propia tolerancia de la normativa aplicada a la autonomía estratégica de las empresas en materia ambiental y tributaria. Son circunstancias concatenadas, obedientes a una misma dinámica de apertura de nuevos horizontes de actuación, que se ven claramente favorecidos por el hecho de que, en un contexto caracterizado por la reducción en la comunicación y la coordinación de costes, las innovaciones tecnológicas han hecho posible la aparición de cadenas de suministro globales con una fuerte fragmentación espacial (OCDE, 2007b).

### ***Economías emergentes y nuevos espacios de oportunidad competitiva***

En realidad, el atractivo locacional que generan los factores señalados es inherente a la lógica geográficamente expansiva, y selectiva a la vez, de las empresas con proyección transnacional desde que la internacionalización de los mercados y las

inversiones a gran escala propician las implantaciones fuera del país de origen. No se trata, pues, un fenómeno nuevo, sino estructural, que inevitablemente se intensifica y difunde en el marco de posibilidades y perspectivas creadas por la globalización y por la consecuente aparición de nuevos espacios que fortalecen su capacidad de atracción, precisamente por el hecho de haber logrado acomodarse con gran facilidad y rapidez a los principios de actuación estratégica en los que se apoya la liberalización de mercancías, capitales y servicios.

Obviamente, dicha tendencia no es ajena a la relevancia adquirida por las llamadas economías emergentes o potencialmente emergentes, que se afianzan como una categoría individualizada en la configuración de las dinámicas de crecimiento en el mundo contemporáneo, corrigiendo la histórica dualidad que contraponía la posición de los países en el sistema económico mundial de acuerdo con las posiciones selectivamente ocupadas en la distribución espacial del desarrollo.

No aparece, sin embargo, como una categoría homogénea ni merece ser interpretada en términos de identidad geoeconómica. Cuando se analizan sus características internas, sus líneas de actuación política y las directrices que encauzan sus modelos de desarrollo surgen diferencias ostensibles, que obligan a matizar el alcance de la coherencia con que a menudo se les interpreta. De entrada, los contrastes que cabe establecer entre ellos obedecen al mayor o menor condicionamiento que pudiera derivarse de sus respectivas capacidades estructurales para lograr el fortalecimiento de su posición en la economía mundial. La experiencia revela hasta qué punto la persistencia de inercias en el funcionamiento de sus modelos organizativos y de gestión puede afectar la adaptación de sus recursos y potencialidades a las exigencias de la economía abierta en la que tratan de integrarse.

De ahí que entre ellos se establezca una relación jerárquica, que sitúa en primer lugar a aquellos países que, al amparo de su fortaleza económica y demográfica, han conseguido afianzar y consolidar su presencia en el comercio internacional y en la canalización de los flujos de capital (China, India, Brasil, Chile), mientras las perspectivas de reafirmación en este sentido arrojan mayores incertidumbres en los casos en los que los mecanismos que regulan los procesos de transformación aparecen aún mediatizados por limitaciones sensibles desde el punto de vista político y, particularmente, por actuaciones que cercenan los niveles de



seguridad jurídica, indispensables en la identificación del “riesgo-país” (CURBELO, 2006).

Sin embargo, y con independencia de las variaciones observadas en un escenario que aún dista mucha de estar definido con claridad, no es menos cierto que, en general, se percibe una atenuación de estas disparidades al tiempo que su valoración crece en coherencia cuando esta realidad es analizada desde la perspectiva de su percepción como nuevos espacios de oportunidad para los movimientos de capitales.

Si en algunos casos asistimos al fortalecimiento de la capacidad financiera de los que – como China, India y Brasil – han alcanzado posiciones de verdadera relevancia en los movimientos de capitales orientados a la industria, artífices de un proceso de capitalización intensiva que les convierte en protagonistas de la llamada “segunda mundialización” (ERNEST & YOUNG, 2008), en número significativo figuran los que se empeñan en ratificarse mediante una activa política de acreditación, en la que el recurso a las técnicas más elaboradas del “marketing” territorial – como vemos, entre otros casos elocuentes, en la campaña mediática emprendida al respecto por Macedonia o Turquía (Grafico 2) - se complementa con la adopción de medidas específicas orientadas a la incentivación de las inversiones procedentes del exterior. Valorados como flujos susceptibles de encontrarse favorablemente instalados en un buen entorno de acogida, merced a ellos estos países tratan de alcanzar un papel relevante como escenarios de acumulación, tanto por el atractivo que presentan en costes de fabricación como por sus favorables perspectivas debido a su consideración como nuevos mercados con elevado potencial de crecimiento. A modo de ejemplo, bastaría asimismo hacer mención a la política de atracción de las inversiones extranjeras acometida por los países del Magrheb, como lo prueba la Agencia de Promoción de la Inversión Exterior, puesta en marcha en Túnez en 1995, con oficinas en París, Bruselas, Londres, Colonia y Milan.

Gráfico 2. Nuevos espacios de oportunidad: el marketing territorial como estrategia

# INVIERTA EN MACEDONIA

## El Nuevo Paraíso de Negocios en Europa

### Incentivos para Inversión en Zonas Económicas Libres (ZELs) o Zonas Francas y Parques Tecnológicos

- Eliminación del impuesto corporativo por 10 años, 10% posteriormente
- Tasa de impuesto de ingreso personal del 5% por 5 años, 10% posteriormente
- Eliminación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) e impuestos aduanales para producción de exportación
- Conexión a gas natural, electricidad, agua y drenaje gratis
- Acceso a un aeropuerto internacional, ferrocarril y a importante corredores viales
- Incentivos especiales para empresas multinacionales importantes que incluyen costos de capacitación y hasta E500.000 en costos de construcción
- Tarifas atractivas de renta de terreno por hasta 75 años
- Paquetes de beneficios para inversionistas elegibles aprobados en 10 días laborables

**EL PAÍS NUMERO 4 EN REFORMAS A NIVEL MUNDIAL**  
World Bank's Doing Business 2008 Report

### Ventajas de Invertir Fuera de ZELs y Parques Tecnológicos

- Impuesto corporativo del 10%\*
- Impuesto al ingreso personal del 10%\*
- Tasa del 0% en ganancias reinvertidas
- Acceso libre a un gran mercado – 650 millones de consumidores\*\*
- Abundante y competitiva fuerza laboral con un salario promedio bruto de E370/mes
- Rápido registro de empresas – 2 días
- Estabilidad macroeconómica – inflación anual promedio menor al 2% en los últimos 5 años
- Infraestructura excelente
- País candidato a ser miembro de NATO y la Unión Europea

**Zonas Económicas Libres - ZELs**

|                   |                                |
|-------------------|--------------------------------|
| 1 ZFPT - Skopje   | Skopje - ZFPT Skopje - 10 km   |
| 2 ZFPT - Skopje 2 | Skopje - ZFPT Skopje 2 - 10 km |
| 3 ZFPT - Tetovo   | Skopje - ZFPT Tetovo - 35 km   |
| 4 ZFPT - Stip     | Skopje - ZFPT Stip - 75 km     |

\* En el 2008, 12% en 2007 \*\* Acuerdos de Libre Comercio con 27 países de la Unión Europea y otros 13 países europeos

Para mayores informes visite: [www.investinmacedonia.com](http://www.investinmacedonia.com)  
O contáctenos en el tel +389 2 3100 111; fax +389 2 3100 110  
e-mail: [fdi@investinmacedonia.com](mailto:fdi@investinmacedonia.com)

LES INVESTISSEURS LA TURQUIE LES INVESTISSEURS

---

---

Elles sont déjà plus de 18.400 sociétés internationales à avoir investi en Turquie. Et vous?

**INVESTIR EN TURQUIE**

- Une population de 70 millions d'habitants.
- 65% de la population a moins de 34 ans.
- L'âge moyen est de 28,3 ans.
- Environ 400.000 nouveaux diplômés de 116 universités par an.
- Plus de 24,7 millions de professionnelles, jeunes, bien formés et motivés.

- Des conditions d'investissement extrêmement compétitives.
- Un accès direct à l'UE, à l'Asie Centrale et au Moyen-Orient.
- Une croissance constante du PNB, atteignant 485 milliards d'Euros en 2007.
- Plus de 37 milliards d'Euros d'IDE depuis 2005.

---

- Classée 15<sup>ème</sup> plus grande économie mondiale et 6<sup>ème</sup> comparée aux pays membres de l'UE en 2007 (FMI, PEM).
- Le 15<sup>ème</sup> pays le plus attractif au monde pour les investissements directs étrangers (IDE) en 2006 (CNUCED).
- Une croissance annuelle moyenne du PNB appr. de 7% depuis 2002 (FMI, PEM).

REPUBLIC OF TURKEY PRIME MINISTRY  
INVESTMENT SUPPORT AND  
PROMOTION AGENCY

**YOUR ONE-STOP-SHOP  
IN TURKEY**

invest in turkey

Se trata de escenarios en los que, junto a las ventajas señaladas, hay que tener en cuenta otras causas de particular relevancia: la estabilidad política y su plena disponibilidad para albergar instalaciones industriales en condiciones mucho más ventajosas que las que son capaces de ofrecer las áreas tradicionalmente beneficiarias de estas estrategias y donde la estructura de los factores de producción – especialmente del trabajo – y los mecanismos de garantía asociados al desarrollo y a la propia evolución de la sociedad crea un déficit de competitividad que ha de ser resuelto para no poner en entredicho el proceso de acumulación en el que se fundamenta la consolidación estructural de las empresas. De ahí el fortalecimiento de la posición ostentada al respecto por los países del Este de Europa y por China<sup>3</sup>, que galvanizan una parte sustancial de las inversiones orientadas a la búsqueda de nuevos espacios de oportunidad, y a los que conviene añadir la importancia creciente del Magrheb, convertido en un traspais de primer orden para los capitales que, con orientación industrial, provienen de España, Francia e Italia.

En realidad, este sesgo espacial se inscribe en una dinámica dual: por un lado, la que se asienta en la voluntad de optimización, como ya se ha dicho, de las ventajas comparativas de estos territorios en términos de costes; y, por otro, la que tiende a privilegiar las posibilidades inherentes a la proximidad de mercados en expansión, a los que acceder con mayor facilidad en función de la cercanía y de los vínculos previamente construidos entre los espacios de producción y los de consumo. En torno a esta idea gravita uno de los principales argumentos esgrimidos a favor de la localización en las repúblicas bálticas, amparada tanto en las “gigantescas oportunidades del mercado ruso” como en las potenciales ventajas que imprime una implantación abierta al acceso de nuevos mercados, que a su vez ejercen un efecto trampolín para despliegues ulteriores.

---

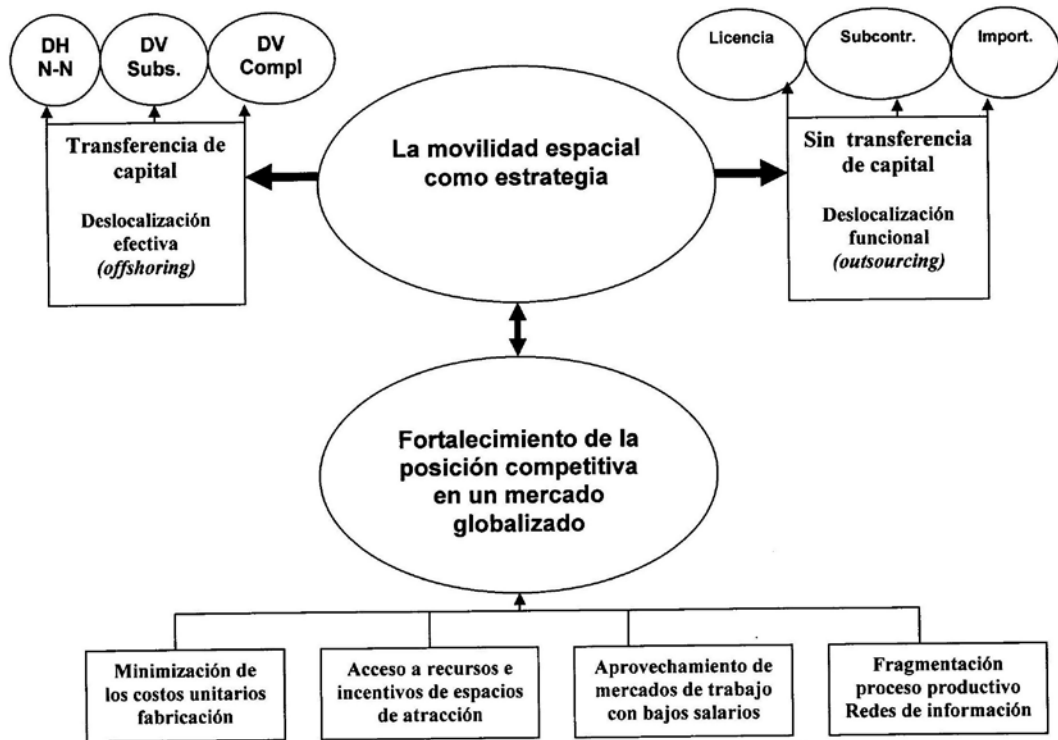
<sup>3</sup> Según la UNCTAD la inversión extranjera directa experimentado un fuerte auge en los últimos años, hasta alcanzar en 2006 un total de 1,2 billones de dólares, lo que representa un aumento del 34 % respecto al ejercicio precedente. La participación de China aumentó el 34%, lo que supone el 19% de todos los fondos destinados a los países en desarrollo y el 30% de los ingresados en Asia.

### ***Deslocalizaciones, reestructuraciones y ajustes sectoriales***

Como es obvio, la perspectiva global con que están concebidas las estrategias espaciales de las empresas con proyección transnacional obliga a contemplar la pluralidad de opciones que actualmente se plantean en este sentido. Y es que el panorama de la deslocalización empresarial aparece abierto a una amplia gama de posibilidades y perspectivas estratégicas que ponen de manifiesto la flexibilidad de opciones susceptibles de favorecer en cada caso el cumplimiento de los objetivos que se persiguen y en consonancia con las particularidades de la firma responsable. Desde el punto de vista funcional es evidente que se trata de un concepto polisémico, bajo el que se engloban decisiones diferenciadas, pues puede servir indistintamente para identificar el traslado dentro de un mismo país, la puesta en marcha de un proceso de externalización de actividad y servicios o la modificación de la capacidad productiva de una planta – ya sea por reducción, diversificación o desmantelamiento - para proceder a su implantación en otro país.

Admitiendo, por tanto, los elementos de coherencia y disparidad que presentan las distintas pautas que puede revestir un fenómeno tan complejo, podemos, en principio, partir sucintamente de la distinción que MOUHOUD (2008) realiza entre deslocalizaciones *defensivas* y *ofensivas*, entendiendo las primeras como el ejemplo típico de aquellas iniciativas con las que se trata de hacer frente al agravamiento de las situaciones de competencia provocado por el descenso de los precios del producto final en el mercado internacional, forzando al traslado de las actividades que, dentro de la estructura productiva, son más costosas en mano de obra, mientras las segundas se basan en la puesta en marcha de medidas de racionalización estructural en el seno de la empresa, lo que lleva a la especialización en las actividades más innovadoras y al recurso a la subcontratación de los productos suministrados por empresas que, participadas o no mediante acuerdos *joint-venture*, se ubican en áreas con mayores ventajas competitivas en la estructura de los costos de fabricación.

**Gráfico 3. Factores de competitividad y procesos de deslocalización**



Partiendo de la distinción que cabe establecer entre los procesos de movilidad con o sin transferencia de capital (Graf. 3), ilustrativa resulta, por lo que respecta a lo que pudiera entenderse como una deslocalización efectiva – u *offshoring*, para diferenciarla de la deslocalización funcional, manifiesta a través de las diferentes modalidades de externalización (*outsourcing*) - la propuesta de clasificación efectuada por C. Michalet (2004) que, sobre las base de las tendencias observadas en la Unión Europea, plantea una distinción entre la *deslocalización horizontal inducida*, la de *carácter vertical de sustitución* y la de *carácter vertical de complementariedad*<sup>4</sup>. Cada una de ellas es contemplada, y de ahí su interés, desde una perspectiva espacial definida, y fácilmente explicable en función de las tendencias que al respecto se perciben en Europa, donde el fenómeno cobra especial resonancia a la par que plantea un debate que aún está por esclarecer en toda su complejidad y dimensión. Se trata, en el primer caso, de caracterizar la movilidad organizada en el seno de la Europa desarrollada (una deslocalización en sentido Norte-Norte), cuya razón de ser obedece a las medidas de reestructuración emprendidas por las firmas mediante

<sup>4</sup> <http://www.univ-cefi.fr/IMG/pdf/MichaletRE04.pdf>

operaciones de fusión y absorción (*F&A*), que con frecuencia van asociados a desplazamientos de las unidades de fabricación, de acuerdo con la lógica que rige el funcionamiento de los mercados competitivos en los países desarrollados (COOK et alii, 2008). En cambio, la dimensión vertical define el sentido de la tendencia a la que se ven abocadas las empresas “que han alcanzado la fase de madurez en el ciclo internacional del producto”. Las dificultades que implica una situación crítica en un entorno globalizado y fuertemente concurrencial fuerzan inevitablemente a la adopción de pautas estratégicas que faciliten la recuperación de la posición competitiva debilitada mediante el aprovechamiento de las capacidades – en tecnología, en cualificación del trabajo- de que disponen aquellas áreas potencialmente mejor dotadas para instalar en ellas las actividades capaces de garantizar la recuperación del ciclo del producto en las mejores condiciones posibles.

Es, en suma, la razón que explica la capacidad de atracción que al respecto ejercen los países del Este europeo, los PECOS en la denominación comunitaria europea, como escenario privilegiado hacia el que encaminan sus inversiones las empresas de la automoción, la mecánica o los bienes de equipo. Así planteada, la intervención vertical deriva en una estrategia de plena sustitución de una localización por otra, ya que supone el traslado del conjunto del proceso productivo con todas las implicaciones que ello implica entraña y como factor de motivación de ese sentimiento de “competencia desleal” que a menudo se esgrime para interpretarla por parte de las áreas que se ven perjudicadas. No ocurre lo mismo, sin embargo, con la actuación que se traduce en una deslocalización de complementariedad, concebida también en sentido vertical, ya que sólo contempla el traslado de determinadas fases del ciclo de fabricación, aquellas que, más intensivas en trabajo, pueden ser transferidas al amparo de las capacidades de la mano de obra existente en los países de acogida y en aras de la competitividad que se trata de recuperar.

Sobre estas bases no es difícil entender, por tanto, el impacto que las deslocalizaciones presentan desde el punto de vista sectorial. En este sentido puede decirse las lógicas que regulan la transformación de los diferentes campos de la actividad industrial se acomodan desigualmente a los efectos del cambio provocado por la globalización en el comportamiento de la inversión y de los procesos tecnológicos. A la vista de las manifestaciones empíricas detectadas está bien claro

que la mayor predisposición al traslado espacial de los activos lo ofrecen las actividades manufacturas en las que coinciden dos circunstancias claramente motivadoras: de un lado, el hecho de aparecer como sectores amenazados por una fuerte competencia internacional; y, de otro, unas características estructurales en las que la cadena de valor puede ser fácilmente desagregada, circunstancia que además se ve favorecida en escenarios de proximidad como los surgidos con la ampliación al Este de la Unión Europea (DEFEVER y MUCHIELLI, 2005, 1191)

El trabajo efectuado por L. Torrens y J. Gual (2005) permite una aproximación bastante rigurosa y coherente al alcance de los riesgos, analizados desde el conocimiento que depara la realidad española, sobre la base de las diferencias que en relación con la productividad y el coste del trabajo distinguen a la industria española de los valores promedio comunitarios.

### Cuadro 1. Riesgo de deslocalización por sectores industriales

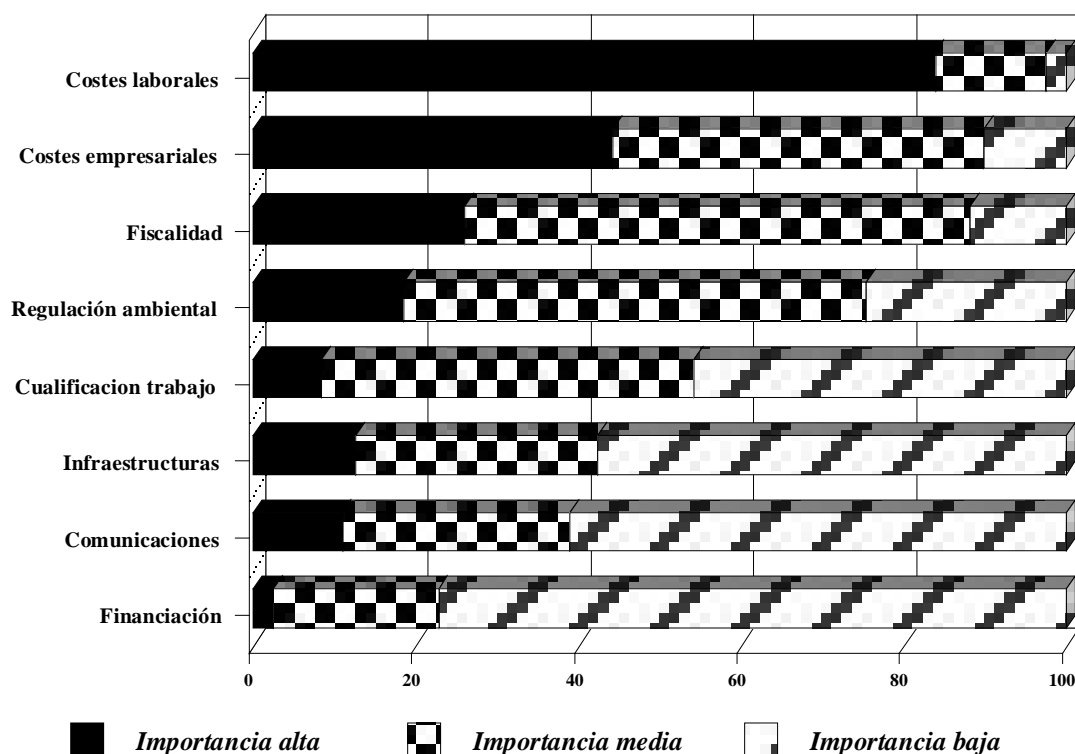
| Sectores (en función del riesgo de deslocalización) | Índice de riesgo<br>X: 2,38 | Productividad |                     | Coste laboral unitario |                     |
|---|-----------------------------|---------------|---------------------|------------------------|---------------------|
|   |                             | UE14 =100     | Variación 1994-2001 | UE 14=100              | Variación 1994-2001 |
| Material de transporte                              | 3,10                        | 69,9          | -8,9                | 100,2                  | 14,5                |
| Equipos eléctricos                                  | 2,95                        | 81,9          | -1,0                | 88,4                   | 2,0                 |
| Caucho y plástico                                   | 2,79                        | 85,2          | 3,1                 | 94,9                   | -1,9                |
| Madera y corcho                                     | 2,53                        | 67,7          | 1,5                 | 101,3                  | -2,3                |
| Maquinaria oficina                                  | 2,47                        | 83,2          | -17,7               | 84,4                   | 8,4                 |
| Papel y AG  | 2,44                        | 74,2          | -5,4                | 95,5                   | 1,8                 |
| Alimentación  | 2,28                        | 84,0          | 10,7                | 93,7                   | -7,5                |
| Química   | 2,26                        | 74,4          | 2,5                 | 101,6                  | 3,5                 |
| Manufacturas diversas                               | 2,12                        | 66,3          | -2,2                | 103,4                  | -2,0                |
| Maquinaria y equipos mecánicos                      | 2,06                        | 75,0          | 0,4                 | 93,2                   | -0,5                |
| Textil y cuero                                      | 1,98                        | 69,8          | -13,0               | 108,1                  | 6,9                 |
| Productos metálicos                                 | 1,60                        | 79,3          | 5,5                 | 94,2                   | -1,7                |

Fuente: L.Torrens y J. Gual (2005)

La prelación refleja claramente la variedad de los umbrales riesgo en que se sitúan las firmas relacionadas con los campos de actividad susceptibles de verse afectados por esta tendencia. La estimación de los contrastes percibidos en la evolución de la productividad y en el aumento de los costes laborales sitúa en una posición muy destacada a la fabricación de material de transporte, es decir, el sector de las actividades de montaje, cuya vulnerabilidad es a todas luces manifiesta, como

reiteradamente se resalta en todos los diagnósticos realizados en la última década sobre el que sin duda ha sido un sector clave en la industrialización del país y en la transformación socio-económica y espacial de numerosas regiones y ciudades. Los argumentos y factores que avalan esta situación están ya suficientemente señalados, por lo que huelga insistir en unos hechos que parecen incuestionables y que sitúan a España en una posición que en cierto modo podría considerarse representativa de la dimensión económica, social y espacial de la deslocalización industrial. País atractivo tradicionalmente para la implantación de firmas transnacionales en los años sesenta y setenta del siglo XX, su posición declina ostensiblemente dentro del ranking - *Offshore Location Attractiveness Index* – elaborado por A.T. Kearney, que coloca a España en el vigésimo tercer lugar de los Estados del mundo dentro de una ordenación jerárquica liderada por los países de Asia (India, China, Malasia...), y en el que los latinoamericanos están primordialmente representados por Chile, Brasil y México, al tiempo que en el ámbito europeo la preferencia corresponde a la República Checa, Polonia y Hungría.

**Gráfico 4. Factores determinantes de deslocalización de la industria en España**



Fuente: Price Waterhouse Coopers. 2005. Cit. por CDTI 2



En cualquier caso, la fuerte dependencia adquirida por España respecto a la presencia del capital transnacional en la industria acentúa su dimensión como referencia comparativa y aleccionadora para comprender el alcance de los impactos asociados a las crecientes expectativas del fenómeno deslocalizador. Se trata de un escenario representativo de las motivaciones que impulsan a las empresas transnacionales a plantearse la opción “offshoring” de los establecimientos instalados en España, de acuerdo con una secuencia de factores (Gráfico 4) en los que la primacía corresponde claramente al efecto provocado por los costes laborales, con neta distancia de las demás causas que pueden ser esgrimidas para justificar el proceso.

Si la polémica planteada en torno a la repercusión real que provoca este factor permanece abierta, pues la casuística revela que no siempre contribuye a explicar la decisión a favor de la movilidad, no es menos cierto que, teniendo en cuenta la dinámica observada, la pérdida de importancia que el menor coste de la mano de obra llegó a presentar en la década de los ochenta se vería modificada con posterioridad y particularmente a partir de 2000, cuando se aprecia un incremento de su significado “*extensivo sectorialmente y selectivo geográficamente*” (MOUHOUD, 2008, 33). Es una matización que revela un cambio muy interesante, ya que si la amplitud sectorial se explica por el hecho de que la fragmentación internacional de los procesos productivos afecta, al iniciarse el nuevo milenio, a los servicios, la preferencia geográfica viene motivada por la necesidad que tienen los países donde los salarios son bajos de ofrecer al mismo tiempo infraestructuras y sistemas funcionales adecuados a las exigencias de las nuevas implantaciones fabriles.

Todo parece indicar que, de uno u otro modo, la confluencia de motivaciones diversas coadyuva claramente a favor la búsqueda de nuevos espacio, que reafirman su condición de áreas alternativas a situaciones que comúnmente van asociadas a la voluntad decidida de reducir costes. Una vez más la experiencia española es esclarecedora, cuando se consideran las iniciativas de deslocalización con huellas ostensibles en sistema industrial y en el territorio, como se refleja en el Cuadro 2,

expresivo de los múltiples procesos de traslado ocurridos o en expectativa en la primera década del siglo XXI.

**Cuadro 2. Iniciativas de deslocalización industrial en España**

| Empresa                | Producto                                 | Destino                       | Año          | Causa  |
|------------------------|--|-------------------------------|--------------|--|
| Agere Technology       | Circuitos integrados                     | Sudeste Asiático              | 2001         | Costes salariales  |
| Lear                   | Cables de automoción                     | Polonia, Marruecos            | 2002 y 2007  | Presión precios, desaceleración demanda  |
| Bayer                  | Farmacéutica                             | -                             | 2002         | Cuestiones urbanísticas  |
| Valeo Iluminación      | Faros automóvil                          | Portugal, Argelia y Marruecos | 2003         | Costes salariales  |
| Siemens                | Telecomunicaciones                       | China                         | 2003         | Reducción costes   |
| Valeo                  | Forros embrague, cableado automóvil      | Marruecos                     | 2003 y 05    | Estrechos márgenes de beneficio, subida precio materias primas y costes salariales     |
| Levi's                 | Industria textil                         | Europa del Este               | 2004         | Reducción costes   |
| Panasonic              | Aspiradores                              | China                         | 2004         | Incremento competencia y caída precios   |
| Autotex                | Airbags y cinturones de seguridad        | República Checa               | 2004         | Reducción costes fabricación   |
| Fisipe                 | Textil                                   | Portugal                      | 2004         | Cuestiones urbanísticas  |
| Gates                  | Tubos de escape                          | -                             | 2004         | Cuantiosas pérdidas  |
| TRW                    | Airbags y cinturones de seguridad        | Polonia, Alemania             | 2005         | Costes salariales  |
| AEG                    | Motores industriales                     | Europa del Este y China       | 2005         | Reducción costes   |
| Reno de Medici         | Papel                                    | Italia                        | 2005         | Causas técnicas, organizativas y productivas. Aumento productividad y reducción costes |
| Alfa Laval             | Maquinaria industria naval               | China                         | 2006         | Búsqueda ventaja competitiva, acercamiento mercado Asia-Pacífico                       |
| Vodafone               | Call center                              | Argentina                     | -            | Reducción costes   |
| Uni2                   | Call center                              | Argentina                     | -            | Reducción costes   |
| Wanadoo                | Call center                              | Argentina                     | -            | Reducción costes   |
| Tele2                  | Call center                              | Argentina                     | -            | Reducción costes   |
| Tiscali                | Call center                              | Argentina                     | -            | Reducción costes   |
| HP                     | Informática (I+D)                        | Asia                          | 2006         | Reducción costes   |
| Volkswagen             | Automóviles                              | Eslovaquia                    | 2006         | Mejora competitividad  |
| Samsung                | DVD, pantallas LCD y móviles             | China                         | Pendiente    | Reducción costes, implantación en mercados de mayor crecimiento                        |
| Electrolux             | Electrodomésticos                        | Europa del Este               | Pendiente    | Reducción costes   |
| Braun (Procter&Gamble) | Planchas de vapor y batidoras eléctricas | Europa del Este y China       | Finales 2008 | Reducción costes   |
| Delphi                 | Sistemas de automoción                   | -                             | Pendiente    | Pérdidas, caída demanda  |
| Airbus                 | Aeronaves                                | Francia                       | Pendiente    | Plan de reestructuración "Power 8" para ahorrar costes                                 |

Fuente: Cuervo, A. y Guillén, M.F. (2005) Cit por CDTI 2

Pendiente aún de conocer con claridad la magnitud de sus implicaciones desde punto de vista de la inversión y el empleo, todo parece indicar que en términos relativos el efecto provocado no alcanza aún magnitudes elevadas, ya que se calcula que este fenómeno representa una amenaza para el 15 % del empleo industrial español (CDTI, 2005). En umbrales similares se sitúan las repercusiones susceptibles de ser alcanzadas en Bélgica, donde las deslocalizaciones podrían llegar a representar cerca de la décima parte de la inversión, con una incidencia equivalente al empleo al 20 % de la mano de obra objeto de procesos de regulación laboral, riesgo que en el caso de Alemania haría mella antes de finales de la década sobre 130.000 empleos, perdidos precisamente por las “*offsore destinations*” que, al amparo de las posibilidades facilitadas por las relaciones de proximidad, tenderían a localizarse en Rusia, Ucrania e India (A.T. KERNEY, 2008). La trascendencia del fenómeno, contemplado en su dimensión social, no admite paliativos al considerar los pronósticos efectuados en Europa, donde la cifra de empleos expuestos al riesgo de deslocalización afectaría en 2005 a cinco millones de personas, las víctimas principales del proceso.

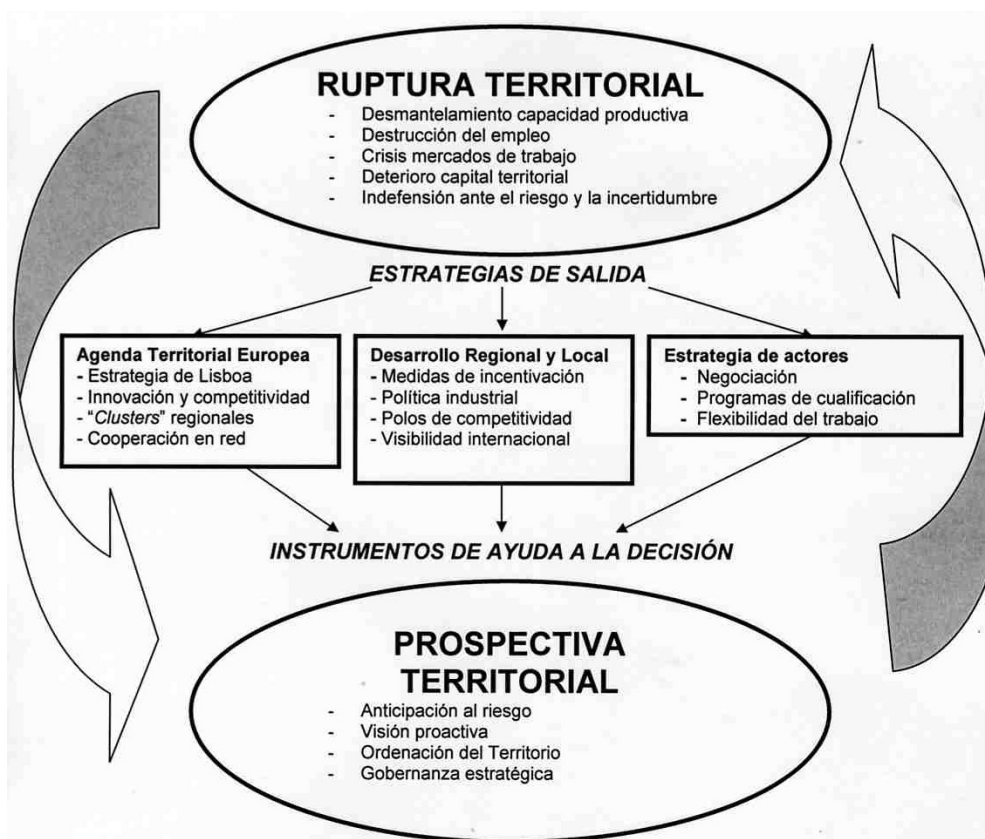
De hecho tal tendencia a favor de la destrucción del empleo se corresponde con una percepción cada vez más generalizada, que ha llevado a la estimación de que más de la mitad de las grandes empresas europeas prevén llevar a cabo nuevas deslocalizaciones a medio plazo (UNCTAD, 2004), lo que sin duda ha de tener fuerte trascendencia en el trabajo, tanto en la industria como en los servicios. Si el recorte en el primer caso parece evidente, al tiempo que se traduce en la profusión de los planes sociales de ajuste que comúnmente preludia a un proyecto de deslocalización, cabe también llamar la atención sobre el alcance de los efectos inducidos en el segmento de los servicios, cuya movilidad se convierte en una de las manifestaciones más singulares y significativas de los impactos que sobre el trabajo trae consigo el proceso de globalización, modificando así lo que tradicionalmente ha sido una tendencia menos proclive a la movilidad de las actividades funcionales. Bastaría mencionar, a modo de ejemplo, las previsiones planteadas por el Grupo de Impulsión Económica Franco-Marroquí, expresamente creado para favorecer la atracción de empresas europeas y francesas hacia Marruecos, con la pretensión declarada de que el país norteafricano se convierta en el principal destino de los profesionales de la informática,

de acuerdo con el Plan "Offshoring Maroc 2010" que prevé la creación de 100.000 empleos offshore en este campo de la actividad profesional.

**Estrategias frente al riesgo: políticas de innovación, desarrollo regional y local y prospectiva territorial**

Entendida como reto, como riesgo o como amenaza, la deslocalización de las actividades y de los puestos de trabajo asociados a ellas ha obligado necesariamente a introducir una nueva perspectiva en el modo de entender las relaciones entre la acción pública y el territorio. Como ya he mencionado anteriormente, los impactos que provoca o pudiera provocar tienden a ser entendidos en las áreas afectadas como la expresión de una auténtica "ruptura territorial", desencadenante de un proceso de desestabilización interna, que al tiempo que somete a revisión la propia estructura del capital territorial y de los elementos sobre los que se sustenta obliga a replantear muchas de las líneas de actuación llevadas a cabo tradicionalmente en consonancia con lo que han sido las directrices convencionales de la política industrial.

**Gráfico 5. Opciones estratégicas frente al riesgo de deslocalización: el significado de la prospectiva territorial como opción estratégica**



Elaboración: Fernando Manero (2008)

No ha de ser entendida, sin embargo, como una transformación drástica, ya que en esencia el fundamento de las iniciativas llevadas a cabo sigue descansando en el protagonismo de la acción pública, que asume la cuota de responsabilidad normalmente ostentada. La particularidad del nuevo rumbo viene dada, en mi opinión, por la conjunción de dos ejes de actuación, que operan complementariamente:

- de un lado, el que tiende a favorecer la introducción de mecanismos reactivos frente al riesgo identificados con la destrucción masiva del empleo, poniendo a disposición de las empresas los recursos financieros con intencionalidad disuasoria y asumiendo posiciones de arbitraje en la regulación de las medidas con incidencia laboral ;

- y, de otro, el que se plantea la puesta en práctica de pautas de intervención destinadas a optimizar al máximo los recursos endógenos sobre la base de una voluntad de reafirmación en las premisas del desarrollo local sobre la base de parámetros que centran su atención en el impulso de los procesos innovadores, en la motivación de los actores locales y en cualificación del trabajo.

Visto de este modo, la noción de desarrollo local cobra, si cabe, una nueva dimensión en la medida en que amplía y enriquece la propia capacidad integradora del concepto, asociándolo al mismo tiempo a las estrategias ya conocidas de valorización del capital territorial y a las que impone un contexto que obliga a aferrarse a sus posibilidades como garantía y soporte frente a una situación potencial de emergencia. En este sentido, y tomando como referencia el caso europeo, no es difícil apreciar una coincidencia o complementariedad de enfoques estratégicos planteados desde diversas escalas o perspectivas.

En primer lugar, no deja de tener importancia, por la contundencia con que se plantea y por el propósito de servir como orientación básica en el ámbito donde los procesos de localización tienden a revelarse con mayor intensidad, una de las ideas básicas recogidas en la Agenda Territorial Europea (2007), que centra precisamente en esta cuestión uno de sus Objetivos definidores. Tal es la intención que inspira el Tercero, que insiste en la voluntad de “*promover agrupaciones (clusters) regionales para la competencia e innovación en Europa*”, en coherencia con la ya establecido previamente en la Estrategia de Lisboa (2000), pero que en este caso ratifica su concreción al destacar la conveniencia de poner en práctica “una política de

cooperación y establecimiento de redes”, que posibilite la combinación de fuerzas “mediante la creación de agrupaciones adecuadas e innovadoras, donde la comunidad empresarial, la comunidad científica y las administraciones trabajen juntas”. La relevancia que se otorga a la dimensión regional como ámbito preferente para la aplicación de estas pautas estratégicas, no resta significado a la alusión que también se hace respecto a las ciudades intermedias y de pequeño tamaño, así como a las áreas rurales, en consonancia con los principios que animan la voluntad de fortalecer el policentrismo urbano y las relaciones de equilibrio entre las ciudades y el mundo rural, ya contemplados como una de las finalidades primordiales de la Estrategia Territorial Europea (1999).

Con un grado de aplicación e incidencia más significativo especial interés ofrece, por otro lado, la reactivación de los mecanismos de autodefensa formulados desde los ámbitos regionales y locales. Es, efectivamente, en este nivel donde mejor se perciben los esfuerzos encaminados a la salvaguarda de las posiciones adquiridas, sobre todo en aquellos casos donde los factores de dinamismo y transformación se identifican con la presencia de firmas multinacionales que en otro tiempo seleccionaron las ventajas comparativas de esos espacios como criterio para una implantación que ha marcado su personalidad productiva y su fortaleza socio-económica. De ahí el empeño por afrontar los riesgos que implicaría la pérdida de instalaciones emblemáticas, en las que se concentra una parte importante del trabajo y cuya desaparición se invoca a menudo como una tragedia que ha de ser evitada.

No sorprende, por tanto, el grado de compromiso asumido por los poderes locales en la gestión de las situaciones de crisis o previas a su desencadenamiento. Con frecuencia se asiste a la intervención de las administraciones públicas – y coordinadamente entre los distintos niveles de la administración - en las negociaciones con los representantes sindicales para culminar acuerdos relativos a la reducción salarial, a las bajas incentivadas, a las prejubilaciones o a los expedientes de regulación de empleo, al tiempo que se arbitran líneas de financiación privilegiadas conceder ayudas al sostenimiento de las empresas o se recurre al empleo medidas

fiscales con carácter preventivo<sup>5</sup>. En el mismo sentido habría que destacar los esfuerzos orientados a la acreditación de la imagen utilizando las técnicas del marketing territorial, que particularmente enfatizan aquellos rasgos favorecedores de la capacidad de atracción de la región, en un intento de contrarrestar tanto los problemas derivados de una situación crítica como un deterioro de la imagen frente a otras regiones que, dentro del propio país, gozan de un mayor predicamento como espacios de oportunidad. El caso de Valonia ejemplifica claramente esta tendencia (Gráfico 6)

**Graf.6. Campaña de promoción de imagen de la región belga de Valonia**



---

<sup>5</sup> Citemos, a modo de ejemplo, el acuerdo adoptado en Octubre de 2008 por el Parlamento de Castilla y León para efectuar una reducción del Impuesto de Sociedades de cinco puntos (del 25% al 20% para las pymes y del 30% al 25% para el resto de empresas). El argumento utilizado ha insistido en el “el peligro de deslocalización empresarial que pueden correr las provincias de Castilla y León limítrofes con Portugal, que ha disminuido del 26 por ciento al 12,5 por ciento el tipo impositivo para las empresas”, señalando que “la disparidad impositiva y el menor coste salarial de un país como Portugal supone una ventaja competitiva para el país vecino a la hora de buscar las inversiones empresariales, ya que en ciertas actividades, da lo mismo producir en Salamanca que en Oporto.

Como es lógico, en el contexto de las negociaciones y de las situaciones de conflicto que surgen cuando se plantean problemas de esta naturaleza las organizaciones sindicales dejan oír su voz tanto en las protestas como en las opciones alternativas. Los mensajes al respecto son tan numerosos como redundantes y comúnmente insisten en dos ideas maestras que en los últimos tiempos han cobrado en la Unión Europea una resonancia especial, y que bien pueden ser considerados como mecanismos de resistencia y rechazo a la destrucción del empleo.

Se insiste, por un lado, en la necesidad de responder con contundencia a las intenciones de las empresas cuando éstas parecen decantarse por el desmantelamiento de sus unidades productivas, solicitando de las administraciones la demanda de restitución por parte de aquéllas de las ayudas públicas recibidas mientras se reclaman moratorias o suspensión temporal de la actividad que permitan analizar, a través de grupos de trabajo constituidos al efecto, la posibilidad de alcanzar soluciones alternativas que pudieran facilitar la recuperación de la competitividad mediante la minoración de costos diferentes a los salariales. Del mismo modo, y con respaldo político, se oyen voces favorables a la expropiación del suelo liberado por las empresas que se deslocalizan con la pretensión de que proceda a su recalificación, afirmando, como se ha hecho en Barcelona por parte del portavoz municipal de Convergència y Unió, que “es impresentable que se beneficien de revender solares a precio más alto que si fueran de uso industrial”.

Y, por otro, cobran consistencia y difusión crecientes los planteamientos que reclaman una fuerte intervención del sector público a favor del establecimiento de “tasas disuasorias” sobre las importaciones provenientes de países con bajo costo salarial, así como de la creación de empresas públicas, capaces de garantizar la pervivencia del empleo en estrecha relación con los programas de readaptación de la mano de obra afectada, asumiendo en este sentido los grandes principios y métodos de actuación contemplados en la Estrategia Europea del Empleo, al considerar que es una excelente oportunidad para recuperar – conforme al objetivo de “eficacia social” – el espíritu y la letra del Libro Blanco sobre el Crecimiento, la Competitividad y el Empleo (1995). Sin embargo, esta postura no ha tardado en entrar en contradicción con la propuesta de directiva europea que plantea la ampliación de la jornada laboral



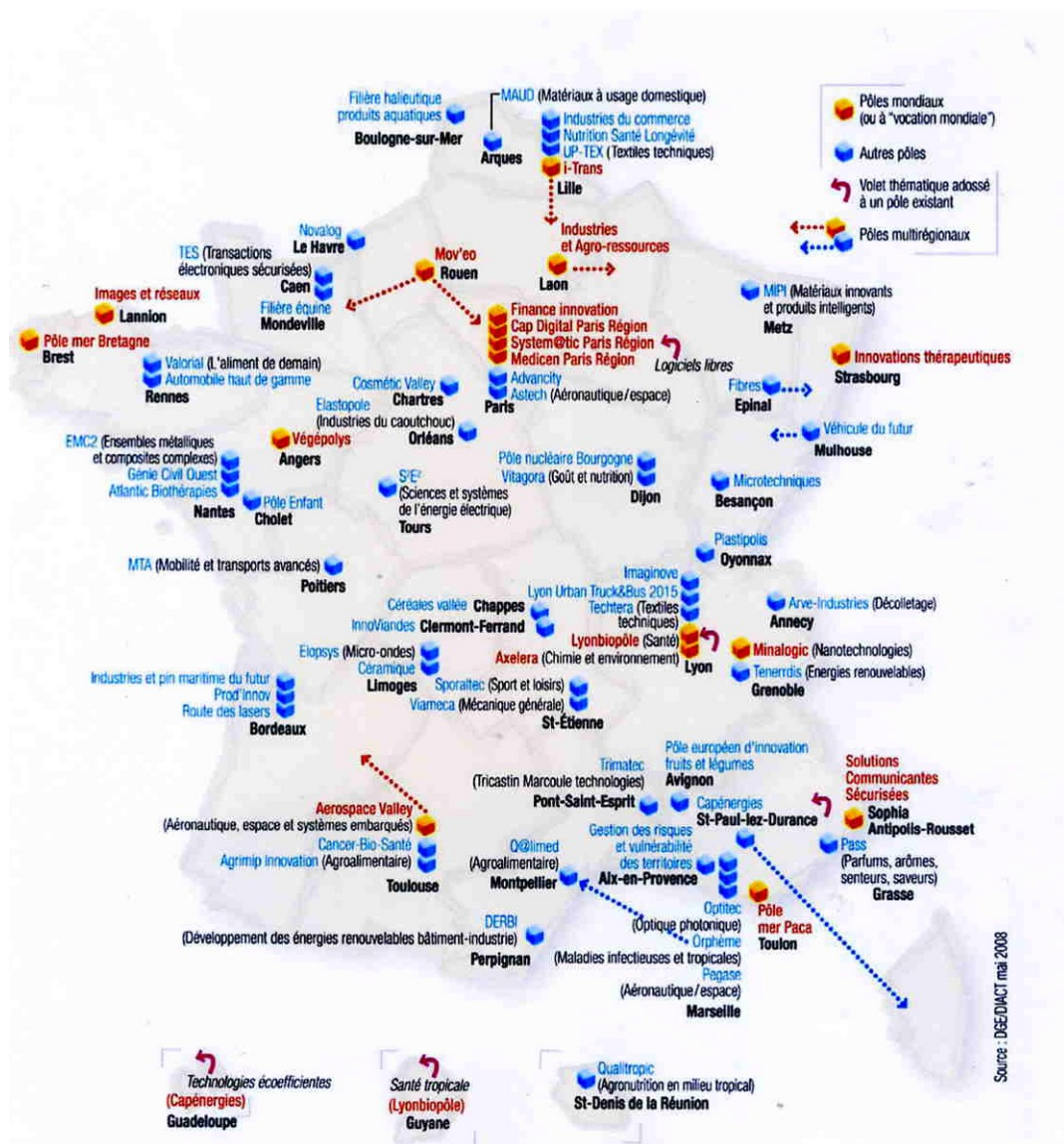
hasta 65 horas semanales, por más que en España suscite un fuerte rechazo tanto oficialmente como por parte de los sindicatos.

Su lanzamiento no parece estar ajeno a la intencionalidad de una voluntad explícita a favor de la flexibilización del tiempo de trabajo, susceptible de traducirse en una ampliación horaria de la jornada máxima semanal, como se evidencia en el acuerdo adoptado el 9 de Julio de 2008 por los ministros de Trabajo de la Unión Europea permitiendo a los Estados miembros modificar su legislación para elevar la semana laboral de 48 hasta 65 horas. Se invoca para ello la conveniencia de una medida de estas características a fin de crear un marco jurídico-laboral atractivo para la inversión industrial frente a las economías emergentes donde, mediante la práctica clara del “*dumping social*”, priman altos niveles de flexibilidad y bajos costes sociales. En cualquier caso, y al tiempo que se esgrime el fantasma de la deslocalización, se preconiza la defensa del principio de autonomía de la voluntad individual del trabajador, asumiendo éste su propia responsabilidad en este sentido sin condicionar la imposición del incremento de la jornada de forma unilateral por el empresario. Se pretende, en definitiva, avanzar decididamente en el camino de la autorregulación de los mercados de empleo.

Con todo, el problema planteado por las deslocalizaciones no deja de estar en la base de un debate que entraña un incuestionable significado económico-espacial. No en vano la discusión aflora cuando se trata de discernir si las actuaciones deben centrarse en la instrumentación de herramientas de ayuda a las empresas o en el relanzamiento de estrategias concebidas al servicio de los actores locales, de modo que los recursos disponibles estimulen la capacidad de iniciativa y contribuyan a crear las condiciones adecuadas para que ésta pueda materializarse en un clima de apoyo y confianza. En este sentido, a modo de ejemplo, expresamente concebida como un intento de frenar las deslocalizaciones, cabría hacer mención como experiencia ilustrativa la acometida por Francia en 2004 con el fin de impulsar lo que se interpreta como “una nueva política industrial”, articulada sobre la base de los llamados “*polos de competitividad*”, que en cierto modo reproducen las premisas de los Centros asociados a la innovación, mediante el fortalecimiento de los vínculos nacidos del compromiso entre los agentes empresariales, los centros de investigación y los órganos de

formación, implicados en programas de cooperación a medio y largo plazo

**Gráfico 7. Los “polos de competitividad” de la industria francesa**



Fuente: DIACT (2008)

En realidad, la cultura de la cooperación se impone como premisa esencial, y como soporte inexcusable de los planes encaminados al reforzamiento del desarrollo local, sobre la base de los cimientos que en torno a esta noción aparecen ya claramente consolidados tanto en sus fundamentos como en sus aplicaciones más representativas, avaladas además por el significado de la experiencia comparada (ALONSO y MÉNDEZ, 2000). En coherencia con lo que es una lógica bien definida, no cabe duda que en el panorama de riesgo provocado por la dialéctica que se establece entre globalización y deslocalización la dimensión de este concepto se acrecienta a la

par que fortalece aquellas connotaciones que tienen que ver con la indispensable inserción de la estrategia de desarrollo compartida entre empresas y centros innovadores dentro de la estrategia de desarrollo integral del territorio.

Y ello con una finalidad bien marcada: la de sentar las bases que posibiliten el tránsito de la deslocalización a la relocalización, de suerte que las ventajas comparativas de que disponen las áreas atractivas en función de sus bajos costes salariales sean en realidad más ventajas coyunturales (*fleeting advantages*) que consolidadas, al experimentar el contrapeso de que sean capaces los esfuerzos de innovación llevados a cabo para recuperar o restablecer las condiciones de competitividad cuestionadas o debilitadas por la globalización. Dicho de otro modo, se trata de un proceso de identificación y valorización de las competencias claves del territorio, apoyado en la concentración en saberes tecnológicos y en actividades capaces de proyectarse hacia mercados con perspectivas favorables de crecimiento al tiempo que incrementa lo que, en términos de estrategia a gran escala, se conoce como "*visibilidad internacional*", es decir, como la capacidad para ampliar el grado de reconocimiento y prestigio a gran escala, de forma que los proyectos llevados a cabo se enmarquen en un programa ambicioso de intercambios, acuerdos y vínculos concebidos con fines tecnológicos y comerciales. Desde esta perspectiva, más que un obstáculo, la globalización representa esa especie de revulsivo que obliga a las empresas, a los agentes públicos y a la sociedad en general a un proceso de recuperación de capacidades subutilizadas o indebidamente aprovechadas (KRUGMAN, 1998).

## **CONCLUSIONES**

Los debates sobre la deslocalización de las actividades económicas se han convertido en una de las cuestiones esenciales de nuestro tiempo hasta el punto de galvanizar la atención de todos los actores, públicos o privados, que se relacionan con el desarrollo económico y con la transformación del empleo. Ha dejado de ser simplemente un concepto teórico para adquirir una dimensión considerable desde el punto de vista empírico a medida que la aceleración de los procesos de desmantelamiento y traslado de plantas industriales ha hecho mella en estructuras

territoriales que encontraban precisamente en su existencia las bases de su crecimiento, estabilidad y proyección. Los parámetros sobre los que sustentaba dicha estabilidad se han visto profundamente alterados por las lógicas espaciales consecuentes de la globalización de la economía, reforzadas en algunos escenarios, como el europeo, por la ampliación del mercado único y la incorporación de países con un diferencial de costes y oportunidades decantado claramente a su favor.

Disponemos ya de la suficiente experiencia, dada la intensidad adquirida por el fenómeno en la última década, como para valorar la dimensión de sus impactos y el nuevo rumbo que ha introducido en la dinámica locacional de las actividades con mayor movilidad geográfica. El impacto provocado en la industria, manifiesto y siempre traumático, introduce, al tiempo que la comprobación de los niveles de vulnerabilidad a que se enfrentan las expectativas de sectores emblemáticos de la producción mundializada (en especial, el montaje de automóviles), una nueva etapa en los comportamientos espaciales de las empresas a medida que los escenarios clásicos de implantación son reemplazados por nuevas áreas en las que se reúnen las condiciones que antaño contribuían en las anteriores a definir los pilares de su atractivo geográfico.

Sin embargo, las tendencias observadas evidencian la incorporación de nuevos criterios que tienen que ver con las nuevas perspectivas en que se inscriben las posibilidades de mejora de la eficiencia en la empresa moderna, asociadas a la fragmentación espacial de los procesos productivos, a la disociación entre producción y gestión, a la externalización de las funciones, a la ampliación de los mercados integrados, donde es posible aprovechar las ventajas comparativas en costes unitarios de fabricación, y, en general, a todo el amplísimo margen de maniobra permitido por la globalización y el desarrollo de los procesos innovadores.

Mas lo importante es destacar la dimensión que se otorga al fenómeno de la deslocalización como un factor desencadenante de situaciones de crisis, que con frecuencia cabe interpretar como expresión de una "ruptura territorial", que pone en entredicho la utilidad de valores, recursos y capacidades para superar el déficit de competitividad revelado y acentuado por la globalización. Sin duda, enfrentados a este problema, riesgo o amenaza los territorios, en sus diferentes escalas y umbrales de competencia, se ven obligados a asumir los nuevos desafíos con un horizonte de

incertidumbre que obliga a la reacción mediante la búsqueda de opciones estratégicas susceptibles de movilizar a los actores y generar un entorno donde el compromiso colectivo a favor del desarrollo sustentado en la valorización de su propio capital territorial depare un escenario de expectativas generadoras de confianza (BUDZINKSI, 2008, 132) . Es en este contexto donde cabe otorgar la máxima relevancia a la política de anticipación de que los espacios afectados o susceptibles de serlo pudieran dotarse para, sobre la base del análisis prospectivo como soporte y garantía de los instrumentos vertebrados en torno a una visión eficiente y equitativa de la gobernanza y ordenación del territorio, asegurar el mantenimiento de las capacidades existentes y lograr una inserción no lesiva en el marco territorialmente selectivo a que la globalización da lugar.

## Bibliografía

AIRAUDI, S. (1995): "L'entreprise face à l'économie-monde". *Problèmes Economiques*. Nº 2415-2416,. pp. 29-33

ALVAREZ, I. y MOLERO, J: "Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española". *Información Comercial Española*. Nº 818. pp. 101-123.

ALONSO, J.L.. y MÉNDEZ, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. Madrid, Civitas

AUER, M., BESSE, G. y MÉDA, D. (2005): *Délocalisations, normes de travail et politique de l'emploi. Vers une mondialisation plus juste ?*. La Découverte. 2005

BUDZINKSI, O. (2008) : *The Governance of Global Competition*. London, Edward Elgar Publishing

CANTWELL J. & IAMMARINO S. (2000): Multinational corporations and the location of technological innovation in the UK regions, *Regional Studies* 34, 317–332.

COOK, P. , FABELLA, R. & LEE, C. (2008) : *Competitive Advantage and Competition Policy in Developing Countries*. London, Edward Elgar Publishing

CUADERNOS del CDTI (2007): *La deslocalización empresarial en España*. Cuadernos Num. 2

[http://www.cdti.es/recursos/publicaciones/archivos/21623\\_210210200714555.pdf](http://www.cdti.es/recursos/publicaciones/archivos/21623_210210200714555.pdf)

CUERVO, A. y GUILLEN (2005): *Entre la deslocalización y la búsqueda de una nueva cultura de la innovación*. Fundación Rafael del Pino. Foro Hispano Alemán

CUERVO, A. (2006): Internacionalización de la empresa española: la deslocalización como oportunidad. *Economistas*, nº 108. pp. 259-264

CURBELO, J. L. (2006): Inversión española en América Latina: empresas y Gobierno ante la gestión del riesgo-país. *Economistas*, nº 108 . pp. 72-80

DEFEVER, F. et MUCHIELLI, J. (2005) : Décomposition internationale de la chaîne de valeur. Une étude de la localisation des firmes multinationales dans l'Union Européenne élargie. *Revue Economique*. Vol. 56. nº 6. pp. 1185-1206

ERNEST & YOUNG (2008) : *Mondialisation 2.0. Pays émergents, entreprises émergées*. Paris, E&Y.

EUROPEAN PARLIAMENT (2006): *Delocalisation of EU Industry. Delocalisation and the challenge of structural adjustment. A review of policy options*. <https://www.tno.nl/media/2013/vanderzeemanshandenbrandesjonkhofitre.pdf>

FLORES, G. y LUENGO, F (204): Internacionalización productiva y mercados de trabajo en los países de la ampliación. *Información Comercial Española*. Nº 818. pp. 81-100

GONZALEZ MEYER, R. (2008): *Poderes locales, nación y globalización. Historia de teoría y debate contemporáneo*. Santiago de Chile, Universidad Academia de Humanismo Cristiano

KRUGMAN, P. (1998): *La Mondialisation n'est pas occupable*. Paris, La Découverte.

LEINSINK, P., STEINJ, B, & VEERSMA, U. (2007) : *Industrial Relations in the New Europe*. London, Edward Elgar Publishing

MANERO, F. (2000): "Industria y entorno: el significado de las redes de información en la reestructuración organizativa y espacial de los sistemas productivos". *Industria y Medio Ambiente*. Universidad de Alicante/Asociación de Geógrafos Españoles. Pp. 425-452

MANERO, F. y PASCUAL, H. (coords.) (2005): *Innovación tecnológica, servicios a las empresas y desarrollo territorial*. Valladolid, Secretariado de Publicaciones e Intercambio Editorial de la Universidad

MANERO SALVADOR, A. (2006): *OMC y desarrollo. Evolución y perspectivas del trato desigual en el Derecho del Comercio Internacional*. Valencia, Tirant lo Blanch

MERENNE-SCHOUMAKER, B. (2008) : *La localisation des espaces industriels. Enjeux et dynamiques*. Presses Universitaires de Rennes

MOUHOUD, E.M. (1993) : *Changement technique et division internationale du travail*. Paris, Economica

MOUHOUD, E.M. (2008) : *Mondialisation et délocalisation des entreprises*. Paris, La Découverte

OHMAE, K (1991): *L'entreprise sans frontières. La logique mondiale des alliances stratégiques. Nouveaux impératifs stratégiques*. Paris, Inter-Editions.

OLSEN, K.B (2006): "Productivity impacts of offshoring and outsourcing: a review", *OECD STI Working Papers*. Nº 1

PORTER, M. (1992): *Choix stratégique et concurrence. Techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, Paris, Economica. 426 pp.

PRICE WATERHOUSE: *El proceso de deslocalización en España*. Madrid, PW, 2005

RICHET, X. (2004): "Redes internacionales de producción y nuevas economías de mercado: estrategias de los fabricantes de automóviles en los PECO". *Información Comercial Española*. Nº 818. pp. 125-149

RUGMAN, A. y VERBEKE, A. (2004): "A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises". *Journal of International Business Studies*. Vol. 35. nº 1. pp. 3-18

SÁNCHEZ 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. pp. 185-201

STOFFAES, C. (1978) *La grande menace industrielle*, Paris, Calman-Lévy

TORRENS, L. y GUAL, J. (2005): El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación europea. *Papeles de Economía Española*. Nº 103. pp. 173-186

UTTON, M. A. (2008) : *International Competition Policy. Maintaining Open Markets in the Global Economy*. London, Edward Elgar Publishing