COMPETITIVIDAD Y LOCALIZACIÓN EN UNA ECONOMÍA GLOBAL. LA POSICIÓN DE ESPAÑA

Mª Cruz Navarro Pérez

Emilio Barco Royo

Mariola Pinillos

Universidad de La Rioja

ABSTRACT

El creciente proceso de globalización que hoy vive la economía mundial determina un escenario en el que las oportunidades y riesgos para las empresas van unidos a su capacidad competitiva. Entre las estrategias a adoptar, algunas tienen que ver con las decisiones de localización de las distintas fases de producción y localización.

El análisis de las consecuencias un proceso de deslocalización productiva admite diferentes enfoques según se plantee desde el punto de vista del territorio o de la empresa. Este trabajo aborda el estudio con una perspectiva territorial y concluye que las diferencias detectadas en la especialización productiva, en la presencia de multinacionales, en los flujos de inversión y en los indicadores de competitividad revisados alertan acerca de los efectos asimétricos del riesgo de deslocalización.

1- PRESENTACIÓN

La dimensión internacional de la actividad económica se pone de manifiesto en todas las variables que miden las relaciones económicas de los países con el resto del mundo, y su avance, en la evolución de estas variables, en la reducción de las barreras que limitan dichas transacciones, en el progresos de las empresas multinacionales, y en el desarrollo de instituciones supranacionales, entre otros aspectos.

El creciente proceso de globalización que hoy vive la economía mundial obliga a las empresas a definir estrategias de producción y comercialización que les permitan avanzar con éxito en un entorno sometido a una competencia creciente. Las oportunidades y riesgos aparejados a dicho proceso obligan a las empresas a mejorar de manera continua su posición competitiva.

Algunas de las posibles estrategias a adoptar por las empresas conllevan la deslocalización productiva. Entre las variables sometidas a consideración para la toma de este tipo de decisiones aparecen las facilidades asociadas a las nuevas tecnologías de la información, la reducción de los costes de comunicación, o las diferencias en los costes de producción relativos. Estos últimos constituyen una de las ventaja comparativa de las nuevas economías emergentes respecto a los países más desarrollados. En la medida en que los cambios de

localización generan efectos sobre los territorios, generan inquietud entre los ciudadanos. Este proceso se percibe con preocupación creciente en Europa donde, a los retos asociados a una economía global y a la rápida integración de nuevos países en la economía mundial, se unen las consecuencias vinculadas a la reciente incorporación a la UE de países que, entre otros atractivos, ofrecen niveles elevados de capital humano combinados con reducidos costes laborales.

Frente a una visión alarmista, la experiencia de algunos países y empresas muestran las oportunidades de éxito que se abren ante el nuevo escenario y vienen a recordar que las ventajas absolutas en costes no son las determinantes del comercio internacional, como tampoco son los costes laborales los determinantes básicos de la competitividad.

Este trabajo comienza con una reflexión acerca de los cambios que provoca la progresiva globalización de la economía y de las diferentes variables que determinan la posición competitiva de las empresas. Se prestará especial atención a las que tienen que ver con los procesos de relocalización la actividad económica y en particular con el que se está viviendo en España en los últimos años. La visión nacional se completa introduciendo el punto de vista regional, la información aportada pondrá en evidencia la posición asimétrica de las diferente comunidades españolas ante algunas de las variables consideradas.

2- EL AVANCE DE LA GLOBALIZACIÓN

Desde hace años el debate sobre la globalización y el estudio de sus consecuencias ocupa a una parte importante de la bibliografía nacional e internacional. La discusión trasciende el ámbito académico para ocupar un lugar preferente en las prioridades de las administraciones públicas. Basta recordar al efecto, cómo el pasado 27 de octubre de 2005 el Consejo Europeo se ha reunido informalmente en *Hampton Court* con el propósito de reflexionar, entre otras cuestiones, sobre la forma de mantener e incrementar la competitividad europea en un contexto de globalización sin renunciar por ello al componente social que ha caracterizado el modelo económico del continente europeo. Así mismo, una parte importante de los ciudadanos se han implicado en la defensa de del desarrollo o la pobreza, haciendo a determinados aspectos de la globalización los responsables de del incremento de la desigualdad.

Conviven puntos de vista en los que se hace una clara defensa de las ventajas de los mercados globales - cabe destacar en este sentido los trabajos de Wolf (2004) y Bhagwati (2004) con otros, que se mantienen en una postura mucha menos favorable, el libro Stiglitz, (2003) *El malestar de la globalización*, se convirtió en una referencia entre quienes adoptan las posiciones más críticas contra este proceso. La importancia del papel que pueden jugar las administraciones públicas se pone de manifiesto en numerosos trabajos. Porter (2001) propone un modelo que replantea el papel que tradicionalmente se las asigna a los gobiernos para potenciar las ventajas competitivas de las empresas y las naciones.

La globalización económica no se trata de un fenómeno específico de las últimas décadas del siglo XX[1], no obstante algunas variables contribuyen a que los últimos lustros hayan protagonizado una aceleración del

[1] Tugores (2006) señala que las principales diferencias con la globalización de finales delXIX y principios el XX radica en la movilidad de factores productivos y en el desarrollo del Estado del Bienestar

proceso. Cabe destacar: la emergencia y la digitalización de la comunicación que permite la manipulación, gestión y transmisión de información con unos costes inferiores, la rápida integración de nuevos países en la economía mundial (China e India principalmente), la reducción de las barreras que limitan el movimiento de mercancías y capitales y el avance en las libertades políticas y en la consolidación institucional de muchos países en dearrollo.

Junto a los movimientos de capital, el comercio internacional de bienes y servicios, es uno de los indicadores que permite visualizar de forma más clara el progreso de internacionalizacion de la economía. Los datos disponibles permiten constatar cómo, en el último medio siglo, el crecimiento del comercio ha sido muy superior al de la producción en todos los periodos considerados y también, que este progreso no se manifiesta con igual intensidad en todos los productos y países. La situación de un país en este escenario depende de su posición competitiva que, en definitiva, es el resultado de la de sus empresas. Las actuaciones de la empresa en los diferentes ámbitos en los que ejerce la actividad, se conjuga con un conjunto de variables macroeconómicas comunes a todas las que operan en un determinado territorio y con aquellas propias del sector al que pertenece determinado el mosaico de factores que condicionas dicha posición .

3- COMPETITIVIDAD Y LOCALIZACIÓN

Las implicaciones más evidentes de la progresiva internacionalización de la economía serán de una parte, el aumento del tamaño de los mercados y la reducción de las restricciones al movimiento de mercancías y capitales, con el consiguiente incremento del comercio internacional y de los flujos de inversión y de otra, el incremento de la competencia asociado a la progresiva aplicación de las fronteras espaciales en las que opera cada empresas. Las oportunidades y riesgos que acompañan al proceso afectan a cada empresa en función de sus ventajas comparativa, las cuales tienen que ver con la capacidad de la empresa de mantener o ganar cuota de mercado y conseguir unos resultados que le permita perdurar a largo plazo. En todos los casos es inevitable una redefinición de su estrategia competitiva para adaptarse al nuevo escenario.

Entre las decisiones estratégicas que pueden contribuir a mejorar la posición competitiva de la empresas están aquellas que tiene que ver con la localización de las distintas fases del proceso de producción y comercialización. De hecho, la deslocalización productiva es una de las características que aparecen entre las causas y consecuenccas de la globalización económica (Mouhoud, 1989; Krugman y Venables, 1992; Baldwin y Robert-Nicoud, 2000).

Las definiciones más habituales de deslocalización ofrecen diferentes perspectivas para el análisis. Así Myro y Fernández-Otheo (2005) identifican la deslocalización de empresas con la emigración de sus actividades productivas de un país a otro, cualquiera que sea sus motivación. Farell (2005) asocia la idea deslocalización a la posibilidad que tiene la empresa de optimizar sus procesos de producción y sus cadenas de suministro globalmente en lugar de hacerlo sólo a nivel nacional y regional. Canals (2005) considera que es un fenómeno derivado del progresos económico, la dinámica de la innovación implica unos ciclos de vida para las tecnologías de los productos, con fases de auge y desaceleración, y traslados de los centros de actividad de unos países a otros en función de las diferentes ventajas comparativas. Comité Económico y Social Europeo, en un dictamen publicado en 2005, de una parte considera la deslocalización como un fenómeno que consiste en el cese total o parcial de una actividad seguido de su reapertura en el extranjero mediante un proceso de inversión directa y de

otra, la define como una de las estrategias de reestructuración necesarias para la supervivencia y el desarrollo de la empresa. En todas las referencias mencionadas se asocia la deslocalzación al avance de la globalización. Estas aproximaciones son complementarias y, en definitiva, van a tener que ver con la posibilidad de abordar el problema desde la perspectiva de la empresa o del territorio.

Las definiciones anteriores ponen de manifiesto los tres elementos esenciales que caracterizan el problema:

- La deslocalización de empresas está unida a la globalización económica
- Forma parte de las estrategias de competitividad y de internacionalización de las empresas
- Tiene un impacto territorial en las zonas de origen y destino de las empresas.

Aunque este estudio se centra en la incidencia espacial de la deslocalización, una breve referencia al resto de aproximaciones pone de manifiesto el nexo de unión que cabe establecen entre ellas.

Las capacidades competitivas de una empresas están relacionadas con algunos de los siguientes factores (Alonso, 2005):

1) en primer lugar de la posición privilegiada que la empresa ocupe respecto a su entorno competitivo y que estará relacionada con su poder de mercado, con las barreras de entrada que establezca respecto a posibles competidores y su capacidad para segmentar la demanda y ocupar una posición ventajosa en el ámbito en el que opere;
2) los activos y recursos específicos de los que disponga la empresa (en este caso cabe valorar su exclusividad, la facilidad de sustitución y su eficiencia en cuanto a la relación entre costes y resultados) y
3) del sistema de acuerdos que establezca con otras empresas. La combinación e intensidad de estos factores dependerán de decisiones propias de la empresa y de las particularidades del sector y del mercado en el que opere.

La creciente globalización interfiere en la práctica totalidad de los factores mencionados y hace clave la dimensión internacional en la definición de dicha estrategia competitiva, a la vez que acelera los ritmos y acorta las etapas del proceso. En general la intercionalización de la empresa se desarrolla en el tiempo siguiendo una secuencia gradual que primero afecta a la comercialización y más adelante puede implicar a cualquier fase del proceso productivo. Un elemento que acaba siendo esencial es la localización de su actividad económica. Está decisión atenderá al objetivo de aumentar la eficiencia en los procesos de producción y abastecimiento para reducir costes, reducir precios, incrementar la demanda, atraer nuevos clientes o introducirse en nuevos mercados.

La relocalización internacional de las empresas tendrá consecuencias territoriales diferentes que varían según se adopte la perspectiva del país origen o destino de la actividad y según sea la dimensión temporal del análisis. Para los países más afectados por la deslocalización, en principio los países más desarrollados, los efectos en el corto plazo van a ser normalmente negativos, debido a la pérdida de capital y empleo; pero el signo

de los ajustes puede invertirse a largo plazo, si se produce un cambio en la estructura tecnológica y productiva, que aproveche las ventajas propias de las economías más desarrolladas

4- EL PUNTO DE VISTA DEL TERRITORIO

Las consecuencias de la salida de empresas para un país o región se pueden valorar en términos de producción, de empleo, de expectativas de crecimiento y, cuando afecta a los sectores más avanzados en tecnología, hay que añadir los efectos estratégicos de carácter intersectorial que se dejan de producir. España está siendo un país especialmente afectado por los casos de deslocalización. De los estudios llevados a cabo en España se desprenden las características de los casos producidos en nuestro país durante los últimos lustros (Miró y Fernández-Oteo, 2004)[2].

- El proceso de deslocalización adquiere especial vigor a partir de los 90.
- El mayor número de casos detectados se producen en la primera mitad de los noventa, y nuevamente a partir del 2000. En ambas etapas parecen claves las transformaciones producidas en el ámbito de la Unión Europea.
- La primera de las dos etapas mencionadas coincide con la puesta en marcha del Mercado Único Europeo y la segunda con la última ampliación
- España se encuentra entre los países europeos donde más casos de deslocalización se están registrando
- Este proceso se ha centrado en el ámbito manufacturero aunque en el futuro acabará afectando también a los sectores de servicios
- Los motivos que explican los cambios de localización varían según la actividad en la que se sitúa la empresa.
- Las empresas de capital extranjero muestran unas pautas de comportamiento que las diferencian de las que son propiedad de residentes
- Entre 1990 y1998 se observan casos de deslocalización tanto en sectores de intensidad tecnológica baja como alta y están implicadas tanto empresas propiedad de residentes como de extranjeros. Las primeras son más frecuentes entre los sectores menos intensivos en tecnología y las segundas en los de intensidad media y alta.
- En los sectores mas tradicionales predominan los traslados hacia países menos desarrollados, atraídos sin duda por unos menores costes laborales. En le caso de los sectores más intensivos en tecnología el destino preferente son otros países de la Unión Europea. La nueva configuración del mercado que seguirá al Acta Única Europea es un elemento esencial que lleva a las empresas multinacionales a revisar sus ubicación en Europa

[2] Para un análisis más completo de los casos de desinversión que han ocurrido en España en las últimas décadas puede consultarse, Junta de Andalucía (1997), Fernández-Otheo y Miró y (1995) , y (2003) y Torrens y Gual (2005)

- Además de en el sector, la estructura de propiedad de la empresas parece clave en la posibilidad de que haya un cierre total de la actividad (esta situación de bacón mayor frecuencia entre las empresas de capital extranjero)

- Las deslocalizaciones producidas a partir del 2000 se diferencian de las primeras en tres aspectos: la inmensa mayoría de los casos son empresas pertenecientes a no residentes, los sectores más afectados son de intensidad tecnológica alta y media y adquieren gran importancia los países del este europeo en las decisiones de localización.

Dentro de cada país el impacto variará entre regiones. Las diferencias pueden encontrarse tanto en la incidencia de casos de deslocalización registrados, como en los riesgos potenciales de que se produzcan.

Una valoración adecuada de los casos debería considerar no sólo la salida de empresas, también la desinversión de capital extranjero e incluso cabría añadir lo que podría denominarse deslocalización indirecta, en la que se incluirían las empresas que mantienen su ubicación pero pasan de producir a importar y comercializar el mismo producto, pero fabricado por otras empresas en terceros países.

Por los que se refiere a los riesgos potenciales, los que deben ser considerados en un análisis regional son aquellos que siendo claves en la estrategia de localización de una empresa, pueden variar de una región a otra. Estos factores tendrán que ver:

- Variables de localización. Esto es, características de un espacio geográfico relevantes en la estrategia de localización de la empresa, entre otros: costes (impuestos, tipos de interés, y sobre todo salarios); disponibilidad de mano de otra cualificada; seguridad jurídica; externalidades tecnológicas; infraestructuras de transportes y comunicaciones; o economías de aglomeración

- Características de las empresas. Las particularidades del tejido empresarial en una región determinan la probabilidad de que se vea afectada por decisiones de deslocalización. La evidencia en España permite hacer una relación de las variables que determinan el riesgo de deslocalización.

A continuación se analizan algunas de las variables que los estudios empíricos llevados a cabo en España han demostrado claves[3]. En este caso, serán básicos las diferencias entre regiones anticipan las asimetrías que el proceso de deslocalización puede producir entre las regiones españolas. Concretamente se analiza: Movimientos de inversión extranjera directa, Presencia de empresas de capital extranjero, Especialización productiva, Intensidad en el usos del factor trabajo y productividad.

i- **Movimientos de inversión extranjera directa.** En general, en España se observa un cambio de tendencia de los flujos de inversión extranjera IE a partir del 2000[4] (Gráfico 1) Una adecuada valoración de los datos debería diferenciar la inversión directa de la inversión en cartera, tener en cuenta no sólo la inversión extranjera bruta, también las desinversiones y el impacto de los flujos destinados a entidades tenedoras de valores extranjeros muy afectadas por los cambios fiscales producidos a partir de 2000[5]. Salvo la última, para

[3] Torrents y Gual (2005) y (2204) seleccionan diversos indicadores agrupados en cinco bloques: presencia de multinacionales extranjeras, Dinamismo de la Inersión extranjera directa, especialización productiva, costes laborales e Internacionalización de las empresas. Por otra parte, Rodríguez (2005) revisa las consecuencias teóricas y prácticas de la especialización y localización industrial en la Unión Europea ampliada.

[4] Para una revisión de los efectos de la inversión extranjera en el desarrollo tecnológico de España puede consultarse Heijs (2004) y Fernández-Otheo (2005)

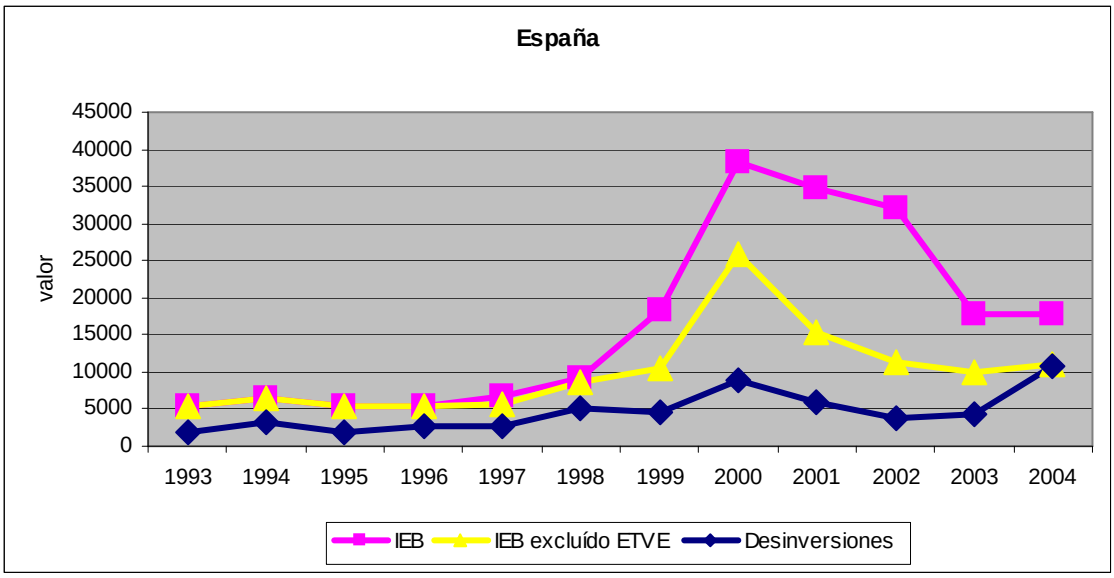
[5] Art. 30 de la Ley 6/2000 de 13 de diciembre que modifica la Ley 43/95 de 27 de diciembre.

ninguna de las puntualizaciones anteriores existe información desagregada por regiones, a este inconveniente hay que añadir las cautelas inevitables derivadas de la dificultad que conlleva la imputación territorial precisa de los flujos de inversión, y todo ello justifica la prudencia con la que han de valorarse los datos disponibles.

Se constata la elevada concentración de la inversión en Madrid y Cataluña, y el hecho de que la variabilidad observada es alta tanto en la evolución de los flujos anuales, como en el origen de las inversiones por países o en el destino por ramas de actividad (Cuadro 1).

La Rioja, salvo años puntuales, apenas alcanza el 0,2 por ciento de la IE española. En esta dimensión, un cambio pequeño en términos absolutos provoca picos significativos en la tendencia, sirvan de ejemplo los flujos regitrados en 1999 y 2002. Por productos, se observa una elevada concentración en el sector manufacturero y en pocos sectores, el que más se repite en los años considerados es el de alimentación. Y la procedencia del capital es, con algunas excepciones, la UE.

Gráfico 1- Inversiones extranjeras en España



IEB Flujos de Inversión extranjera bruta (millones de €)

ETVE: Entidades tenedoras de valores extranjeros.

La base consultada no ofrece información sobre flujos de inversión neta de desinvesrsiones desagregada por regiones, por lo que no se pueden calcular las desinversiones.

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores y elaboración propia

CUADRO 1- INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA
FLUJO DE INVERSIÓN BRUTA DESCONTADAS ETVE.

	Distribución regional	
	Media 93-96	Media 00-04
ANDALUCIA	3,13	2,73
ARAGON	0,85	0,58
ASTURIAS	0,40	2,45
BALEARES	1,94	1,64
CANARIAS	1,40	1,17
CANTABRIA	0,11	0,08
CASTILLA Y LEON	0,51	0,63
CASTILLA-LA MANCHA	0,35	0,21
CATALUÑA	27,34	18,08
COMUNIDAD VALENCIANA	2,10	6,80
EXTREMADURA	0,19	0,15
GALICIA	0,63	1,63
MADRID	56,56	56,98
MURCIA	0,70	1,44
NAVARRA	1,06	0,46
PAIS VASCO	2,57	2,11
LA RIOJA	0,14	0,16
CEUTA Y MELILLA	0,02	0,04
Total general	100	100

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores y elaboración propia

Cuadro 2- Empresas participadas en más del 51 por ciento por capital extranjero

a- % sobre total sectores

			Industria								
	Agricultura	**Energía**	**Total Industria**	Intensidad tecnológica alta	Int. Tec. media-alta	Int. Tec. media-baja	Intensidad tecnológica baja	**Cosntrucióne**	**Sevicios**	**n.d.**	**Total**
Andalucia	1,88	2,27	8,69	0,49	1,88	2,27	4,05	2,76	81,44	2,96	100,00
Aragon	2,66	7,45	47,87	3,72	20,21	15,43	8,51	0,53	40,96	0,53	100,00
Asturias	1,67	10,00	31,67	1,67	8,33	21,67	0,00	10,00	46,67	0,00	100,00
Baleares	0,84	0,00	2,52	0,00	0,84	0,42	1,26	2,10	92,02	2,52	100,00
Canarias	1,18	1,76	8,82	0,00	1,18	0,59	7,06	2,94	81,76	3,53	100,00
Cantabria	0,00	19,35	35,48	3,23	25,81	6,45	0,00	3,23	41,94	0,00	100,00
Castilla y Leon	3,82	3,82	56,49	3,05	17,56	16,79	19,08	0,76	35,11	0,00	100,00
Castilla-La Mancha	0,00	5,41	50,00	5,41	9,46	22,97	12,16	5,41	39,19	0,00	100,00
Cataluna	0,67	1,17	24,11	2,31	10,08	5,20	6,52	1,99	71,57	0,50	100,00
Comidad Valenciana	1,25	2,08	26,88	1,46	8,54	9,17	7,71	3,54	63,75	2,50	100,00
Extremadura	0,00	0,00	52,38	0,00	9,52	19,05	23,81	0,00	38,10	9,52	100,00
Galicia	2,09	11,52	34,55	1,57	10,47	14,14	8,38	4,19	46,07	1,57	100,00
La Rioja	0,00	4,55	59,09	4,55	18,18	22,73	13,64	0,00	36,36	0,00	100,00
Madrid	0,60	1,41	12,24	1,53	4,60	1,77	4,34	1,94	82,66	1,15	100,00
Murcia	18,75	9,38	29,69	1,56	6,25	9,38	12,50	0,00	42,19	0,00	100,00
Navarra	2,19	2,92	55,47	5,11	22,63	14,60	13,14	1,46	37,96	0,00	100,00
Pais Vasco	0,00	3,43	38,12	3,00	14,13	16,06	4,93	2,57	54,60	1,28	100,00
Todo	0,98	2,01	19,92	1,82	7,43	4,97	5,70	2,20	73,69	1,20	100,00

b-% sobre España

			Industria								
	Agricultura	**Energía**	**Total Industria**	Intensidad tecnológica alta	Int. Tec. media-alta	Int. Tec. media-baja	Intensidad tecnológica baja	**Cosntrucióne**	**Sevicios**	**n.d.**	**Total**
Andalucia	17,76	10,50	4,06	2,53	2,35	4,25	6,61	11,72	10,29	22,90	9,31
Aragon	4,67	6,39	4,15	3,54	4,70	5,36	2,58	0,42	0,96	0,76	1,73
Asturias	0,93	2,74	0,88	0,51	0,62	2,40	0,00	2,51	0,35	0,00	0,55
Baleares	1,87	0,00	0,28	0,00	0,25	0,18	0,48	2,09	2,73	4,58	2,19
Canarias	1,87	1,37	0,69	0,00	0,25	0,18	1,94	2,09	1,73	4,58	1,56
Cantabria	0,00	2,74	0,51	0,51	0,99	0,37	0,00	0,42	0,16	0,00	0,28
Castilla y Leon	4,67	2,28	3,41	2,02	2,84	4,07	4,03	0,42	0,57	0,00	1,20
Castilla-La Mancha	0,00	1,83	1,71	2,02	0,87	3,14	1,45	1,67	0,36	0,00	0,68
Cataluna	21,50	18,26	38,05	39,90	42,65	32,90	35,97	28,45	30,54	12,98	31,44
Comidad Valenciana	5,61	4,57	5,95	3,54	5,07	8,13	5,97	7,11	3,82	9,16	4,41
Extremadura	0,00	0,00	0,51	0,00	0,25	0,74	0,81	0,00	0,10	1,53	0,19
Galicia	3,74	10,05	3,04	1,52	2,47	4,99	2,58	3,35	1,10	2,29	1,75
La Rioja	0,00	0,46	0,60	0,51	0,49	0,92	0,48	0,00	0,10	0,00	0,20
Madrid	23,36	26,94	23,57	32,32	23,73	13,68	29,19	33,89	43,03	36,64	38,36
Murcia	11,21	2,74	0,88	0,51	0,49	1,11	1,29	0,00	0,34	0,00	0,59
Navarra	2,80	1,83	3,51	3,54	3,83	3,70	2,90	0,84	0,65	0,00	1,26
Pais Vasco	0,00	7,31	8,21	7,07	8,16	13,86	3,71	5,02	3,18	4,58	4,29
Todo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: SABI y elaboración propia

Cuadro 3. Disparidades regionales en el sector Industrial

a- Sectores de Intensidad tecnológica alta

					Indice de crecimiento (2003) (2000=100)	
	% sobre PIB	Salarios /PIB	Productividad	Salarios/ocupado	PIB (volumen)	Empleo
Andalucía	0,46	0,55	41.997,41	23.206,29	120,20	100,87
Aragón	1,75	0,55	40.404,57	22.184,29	109,00	87,50
Asturias (Principado de)	0,31	0,74	27.232,11	20.199,47	93,50	111,76
Balears (Illes)	0,10	0,74	25.240,00	18.678,75	142,40	133,33
Canarias	0,16	0,48	41.557,50	19.985,00	102,50	75,00
Cantabria	1,20	0,80	40.198,62	32.277,59	104,80	103,57
Castilla y León	0,51	0,57	36.453,56	20.799,32	101,10	85,51
Castilla - La Mancha	0,65	0,57	39.664,19	22.617,21	91,20	93,48
Cataluña	1,62	0,67	41.757,40	28.112,87	101,10	93,62
Comunidad Valenciana	0,58	0,57	35.010,56	19.809,20	100,30	95,42
Extremadura	0,15	0,62	31.386,67	19.363,33	127,00	120,00
Galicia	0,51	0,48	42.935,74	20.530,21	97,50	79,66
Madrid	1,31	0,67	46.857,06	31.166,86	79,90	75,78
Murcia	0,32	0,74	29.599,05	22.038,57	107,50	131,25
Navarra	1,62	0,54	50.364,88	27.155,81	109,20	95,56
País Vasco	1,26	0,73	38.943,78	28.302,44	104,10	99,36
Rioja (La)	0,48	0,68	39.772,86	26.974,29	155,70	116,67
TOTAL NACIONAL	0,94	0,64	41.662,87	26.708,43	96,50	89,64
Desviación estandar DE	0,55	0,10	6.506,14	4.220,27	18,10	17,21
DE / media nacional %	58,63	15,13	15,62	15,80	18,75	19,20

b- Sectores de Intensidad tecnológica media-alta

					Indice de crecimiento (2003) (2000=100)	
	% sobre PIB	Salarios /PIB	Productividad	Salarios/ocupado	PIB (volumen)	Empleo
Andalucía	1,91	0,71	45.190,71	31.915,68	98,05	100,22
Aragón	7,15	0,69	41.852,54	28.824,25	105,76	106,15
Asturias (Principado de)	2,92	0,64	43.750,00	27.866,96	121,58	114,29
Balears (Illes)	0,80	0,57	43.563,06	24.753,89	101,80	116,13
Canarias	0,46	0,76	35.053,57	26.681,67	115,50	120,00
Cantabria	4,86	0,61	52.043,19	31.492,97	105,85	110,98
Castilla y León	4,63	0,60	51.195,51	30.549,35	105,10	102,13
Castilla - La Mancha	2,01	0,71	40.527,92	28.810,77	120,15	118,18
Cataluña	7,28	0,59	52.086,37	30.727,57	104,62	99,13
Comunidad Valenciana	3,38	0,63	45.930,09	28.745,76	107,23	104,88
Extremadura	0,65	0,60	39.883,33	24.024,76	124,63	110,53
Galicia	4,57	0,69	39.850,66	27.422,08	100,79	102,95
Madrid	3,65	0,53	65.633,00	34.484,15	104,83	93,91
Murcia	3,53	0,54	51.637,84	27.759,93	111,65	108,06
Navarra	9,41	0,69	46.192,46	31.686,51	98,16	99,27
País Vasco	7,03	0,65	47.905,71	31.079,96	101,04	101,58
Rioja (La)	3,54	0,64	43.943,19	27.983,40	98,69	94,00
TOTAL NACIONAL	4,26	0,61	49.847,21	30.564,71	104,30	101,17
Desviación estandar DE	2,49	0,06	6.767,12	2.614,00	8,16	7,77
DE / media nacional %	58,29	10,22	13,58	8,55	7,83	7,68

c- Sectores de Intensidad tecnológica media-baja

					Indice de crecimiento (2003) (2000=100)	
	% sobre PIB	Salarios /PIB	Productividad	Salarios/ocupado	PIB (volumen)	Empleo
Andalucía	2,55	0,56	36.531,50	20.605,72	109,36	109,63
Aragón	4,60	0,54	42.864,50	23.062,23	118,45	110,64
Asturias (Principado de)	8,83	0,57	51.261,90	28.992,98	103,38	103,96
Balears (Illes)	1,31	0,51	35.555,56	17.970,97	112,49	112,50
Canarias	1,38	0,55	35.678,39	19.480,40	109,60	108,77
Cantabria	7,27	0,52	47.264,87	24.380,47	112,83	108,70
Castilla y León	4,54	0,55	44.346,74	24.207,60	114,18	110,74
Castilla - La Mancha	4,63	0,55	37.777,32	20.671,09	115,11	114,23
Cataluña	4,67	0,58	41.324,25	24.084,30	105,42	102,91
Comunidad Valenciana	5,77	0,65	36.376,31	23.665,57	110,74	108,36
Extremadura	2,20	0,55	32.761,15	17.948,28	114,99	112,99
Galicia	3,80	0,67	34.773,81	23.191,67	113,09	108,02
Madrid	2,12	0,56	45.087,20	25.421,96	110,05	98,20
Murcia	3,21	0,58	33.423,78	19.376,70	115,92	110,59
Navarra	6,98	0,58	45.421,51	26.198,20	110,98	110,22
País Vasco	11,71	0,61	46.962,78	28.833,84	109,74	106,57
Rioja (La)	6,89	0,56	39.820,69	22.347,62	110,96	107,45
TOTAL NACIONAL	4,28	0,59	41.154,75	24.218,88	109,76	106,57
Desviación estandar DE	2,73	0,04	5.426,85	3.244,52	3,62	3,84
DE / media nacional %	63,72	6,97	13,19	13,40	3,30	3,60

d- Sectores de Intensidad tecnológica baja

					Indice de crecimiento (2003) (2000=100)	
	% sobre PIB	Salarios /PIB	Productividad	Salarios/ocupado	PIB (volumen)	Empleo
Andalucía	4,06	0,60	29.378,59	17.667,47	103,51	101,24
Aragón	6,41	0,56	36.311,00	20.234,72	102,57	94,69
Asturias (Principado de)	3,68	0,69	31.485,05	21.605,20	105,53	98,99
Balears (Illes)	2,67	0,67	26.784,72	17.834,51	96,05	91,12
Canarias	2,55	0,64	31.074,11	19.765,97	103,18	106,05
Cantabria	3,78	0,65	32.026,52	20.972,35	111,29	102,68
Castilla y León	5,80	0,58	33.749,40	19.712,23	104,79	100,28
Castilla - La Mancha	7,51	0,63	25.687,38	16.209,28	107,49	103,93
Cataluña	7,38	0,63	34.423,06	21.832,99	100,98	93,56
Comunidad Valenciana	7,72	0,63	27.855,73	17.687,07	96,07	93,19
Extremadura	3,55	0,61	25.378,18	15.434,31	104,84	101,69
Galicia	5,74	0,59	27.180,74	16.047,47	100,22	98,35
Madrid	3,98	0,63	39.296,87	24.798,12	100,54	95,57
Murcia	6,33	0,67	25.065,19	16.763,45	106,86	100,61
Navarra	7,03	0,62	35.813,36	22.274,50	104,59	101,55
País Vasco	4,15	0,66	36.241,74	23.985,97	103,88	106,37
Rioja (La)	12,49	0,55	36.060,94	19.981,39	101,85	104,12
TOTAL NACIONAL	5,45	0,62	31.837,45	19.865,92	101,52	97,25
Desviación estandar DE	2,40	0,04	4.412,98	2.710,63	3,72	4,47
DE / media nacional %	44,15	5,93	13,86	13,64	3,67	4,60

Fuente: INE (Contabilidad Regional) y elaboración propia

ii- **Presencia de empresas de capital extranjero.** Es difícil conocer con precisión la distribución por regiones de las empresas de capital extranjero. En esta ocasión se ha utilizado la base de datos SABI, la cual recoge información de todas las empresas obligadas a depositar sus cuentas en el registro mercantil. Para este análisis se han considerado empresas de capital extranjero aquellas que, o bien son filiales de una matriz extranjera o están participadas por socios no residentes en más del 51 por ciento del capital. Nuevamente, los resultados han de tomarse con cautela debido a las discrepancia que con frecuencia existe entre la región donde la empresas cumple sus obligaciones fiscales y aquella en la que efectivamente ejerce su actividad. En la fuente utilizada elemento de referencia es el primero, mientras que a efectos de cambios de localización, debería considerarse el ámbito de actividad.

Los resultados (cuadro 2), como en el caso anterior, muestran la concentración de este tipo de empresas en Madrid y Cataluña. La Rioja representa el 0,2 por ciento del total, con sólo 22 de las 10.884 empresas extranjeras registradas en España. Los resultados apenas varían si el porcentaje de participación del capital extranjero se reduce al 21 por ciento.

iii- **Especialización productiva y costes laborales.** Para valorar las diferencias estructurales por regiones se han utilizado datos procedentes de la Contabilidad Regional referidos al periodo 2000-2003 (el último año para el que existe información desagregada por ramas de actividad es 2003). Las ramas industriales se han agrupado según su grado de intensidad tecnológica, siguiendo las recomendaciones de la OCDE. Las variables consideradas han sido el PIB, retribuciones de asalariados, empleo, crecimiento del PIB en volumen y crecimiento del empleo. A partir de ellas, se han calculado ratios de especialización productiva, productividad aparente del factor trabajo, intensidad en el uso del factor trabajo y remuneración media. Por último, para valorar la dispersión interregional se ha calculado la desviación estandar y su porcentaje sobre la media (Cuadro 3).

Existen diferencias notables en la estructura productiva de las regiones españolas , en el peso del sector industrial y en la composición del mismo según el grado de intensidad tecnológica de los sectores que engloba. Tomando como referencia los extremos, las regiones donde la aportación al PIB de los sectores de intensidad tecnológica alta es más elevada son Aragón, Cataluña, Navarra y Madrid, en el caso de los sectores de intensidad tecnológica baja, su peso en La Rioja se aleja significativamente del resto de regiones.

Las diferencias interregionales en cuanto a especialización productiva, van a afectar a la significatividad de los factores que determinan su posición competitiva, en particular los que tienen que ver con productividad y costes laborales. Los resultados en los cuatro grupos analizados permiten constatar que, precisamente, son los sectores de bajo impacto tecnológico, los que se alejan de forma rotunda de las cifras obtenidas en el resto. La mayor repercusión de los salarios en el PIB, a pesar de que las retribuciones por ocupados son más bajas, unida a la menor productividad, los hace especialmente sensibles a los retos derivados de la globalización.

5- CONCLUSIONES

El cierre de una empresa para su posterior reubicación en otro país, más si no existe un problema de rentabilidad percibida, da una dimensión social a la deslocalización que va mas allá de la que suscitan las cifras publicadas en fuentes estadísticas, con independencia de la perdida de empleos que uno y otras reflejen. A la vez, hace protagonista la dimensión territorial del problema. Como se ha explicado líneas atrás el estudio de la deslocalización puede abordarse desde diferentes puntos de vista: la de la empresa que ha de competir en un entorno global sometido a una competencia creciente, la de los países de los que sale la empresa y la de aquellos en los que se reubica. A sus vez, los efectos se hacen más complejos cuando se introduce una perspectiva dinámica.

Las oportunidades y riesgos que acompañan al proceso de internacionalización económica afectan a cada empresa en función de sus ventajas comparativa, las cuales tienen que ver con la capacidad de la empresa de mantener o ganar cuota de mercado y conseguir unos resultados que le permita perdurar a largo plazo. En todos los casos es inevitable una redefinición de su estrategia competitiva para adaptarse al nuevo escenario. Entre las decisiones estratégicas que pueden contribuir a mejorar la posición competitiva de la empresas están aquellas que tiene que ver con la localización de las distintas fases del proceso de producción y comercialización

En el contexto europeo, las regiones españolas se beneficiaron en la década de los ochenta de una intensa corriente de entrada de inversión extranjera atraída, entre otros factores, por las ventajas que se derivaban de su incorporación a la Unión Europea, por unas expectativas de crecimiento favorables y por unas condiciones laborales mejores a las de los socios comunitarios. Hoy las empresas vuelven sus ojos hacia nuevos países y provocan una preocupación creciente entre los ciudadanos. En la explicación del proceso de deslocacización vivido en España en los últimos lustros, es preciso tener en cuenta la estructura de propiedad de la empresa, y el sector en el que opera.

La relocalización internacional de las empresas tendrá consecuencias territoriales diferentes que varían según se adopte la perspectiva del país origen o destino de la actividad y según sea la dimensión temporal del análisis. Para los países más afectados por la deslocalización, en principio los países más desarrollados, los efectos en el corto plazo van a ser normalmente negativos, debido a la pérdida de capital y empleo; pero el signo de los ajustes puede invertirse a largo plazo, si se produce un cambio en la estructura tecnológica y productiva, que aproveche las ventajas propias de las economías más desarrolladas

Los efectos territoriales de las decisiones de localización no se reparten de forma homogénea entre las regiones. Las diferencias detectadas en la especialización productiva, en la presencia de multinacionales, en los flujos de inversión y en los indicadores de competitividad revisados. La dispersión entre las regiones españolas en el sector industrial es superior a la que se obtiene al considerar el PIB total, para todos las ratios analizados. Dentro de las manufacturas, las desviaciones se agudizan en las actividades de intensidad tecnológica alta y baja. Estas diferencias alertan acerca de los efectos asimétricos del riesgo de deslocalización, lo cual exige medidas diferenciadas para hacerles frente.

6- BIBLIOGRAFÍA

Alonso (2005): "El proceso de Internacionalización de la Empresa, Algunas sugerencias para la política de promoción", en *Claves de la Economía Mundial*, ICES

Baldwin, R.E. y Robert-Nicoud, (2000): *Free trade agreements without delocation*, Canadian Journal of Economics, 33(3).

Bhagwati, J. (2004): *In defense of globalizatión,* Oxfod University Press, New York,

Canals, J. (2005): "Relocalización empresarial", *Economistas* 104.

Comité Económico y Social Europeo (2005) "Alcance y efectos de la deslocalización de empresas", *Dictamen de Iniciativa* CCMI/014.

Farell, D. (2005): "Mas allá de la desloaclización. Evalúe el potencial global de su empresa", *Harvard Deusto Bussiness Review* nº 133.

Fernández-Otheo, C.M. (2005): "Inversión directa extranjera en los comienzos de siglo. Luces y sombras", *Economistas* nº 104.

Fernández-Otheo, C.M. y Myro, R. (1995): "Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea", *Economía Industrial* nº 305.

Fernández-Otheo, C.M. y Myro, R. (2003)): "La desinversión de capital extranjero en la industria española", *FEDEA, Documentos de Trabajo, Estudios de Economía Española*, nº 168.

Heijs, J. (2004) El papel de las empresas extranjeras en el desarrollo tecnológico de España" *Instituto de Análisis Industrial y Financiero de la Universidad Complutense, Documento de Trabajo* nº 47.

Krugman, P. y Venables, A. (1992):"Integration and the competitiviness of peripherical industry", en Macedo y Bliss (eds): *Unity with diversity withinthe European economy: The Community´s southern frontier*, Cambridge University Press.

Mouhoud, E.M.(1989) *Les estretegies de relocalstation des firmes multinationales,* Revue D´Economic Perspectives, 99(1)

Myro, R. y Fernández-Otheo, C.M. (2005): "La deslocalización de empresas en España, la atracción de España Central y Oriental", *Información Comercial Española*, nº 818.

Porter, M. (2001): "¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones?", *Harvard Deusto Bussiness Review* nº 100.

Porter, M.E. (1999): Ser competitivos : nuevas aportaciones y conclusiones, Deusto, Bilbao

Requeijo (2005*): Economía Internacional, Globalización e Integración Regional*, McGraw Hill.

Rodríguez, D. (2005):" Especialización y localización industrial en la Unión Europea ampliada", *Papeles de Economía Española*, 103. Stiglitz, J. (2003): *El malestar de la globalización*, Taurus, Madrid

Stiglitz, J. (2003): *El malestar de la globalización*, Taurus, Madrid

Tugores, J. (2006): *Economía Internacional*, .McGraw Hill, Madrid

Torrents, L. y Gual, J. (2004): " El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión europea", *Papeles de Economía Española* nº 10.

Wolf, M.(2004): *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven.