

TRIBUNA: GUILLERMO DE LA DEHESA

Deslocalización y externalización

El autor valora los pros y los contras de los procesos de deslocalización y externalización de las empresas y resalta la necesidad de que España haga esfuerzos en investigación,

Guillermo de la Dehesa es presidente del CEPR, Centre for Economic Policy Research.

EL PAÍS | Economía - 19-06-2004

Existen dos preguntas fundamentales que hoy plantea la actividad empresarial multinacional o global. La primera es por qué las empresas tienden a producir en varios países en lugar de en uno sólo. Esta pregunta está respondida por la teoría de la localización, que establece que la ubicación de una planta depende de qué bien se trate y a que coste se produzca, del coste de transportarlo y del coste de las barreras aduaneras que enfrente dicho producto. La industria del aluminio debe de estar localizada allí donde haya minas de bauxita o allí donde la electricidad sea barata. La fabricación de un ordenador personal debe de localizarse de forma fragmentada: por un lado, su diseño y su producción de prototipos allí donde exista una investigación, ingeniería y capital humano elevados y, por otro, la producción y ensamblaje de sus partes y piezas, actividad intensiva en mano de obra menos cualificada, allí donde esta sea más barata. La progresiva reducción de los costes de transporte y de los costes aduaneros ha incrementado el fenómeno de la desintegración del proceso productivo en diferentes actividades y su des-localización, re-localización o externalización en distintos países, de acuerdo con la ventaja comparativa de costes y calidad del capital humano de cada uno.

La segunda es por qué dicha producción en diferentes países tiende a ser llevada a cabo por la misma empresa y no por empresas distintas con propietarios diferentes. Esta pregunta es contestada por la teoría de la internalización, que establece que las operaciones entre empresas y países diferentes llevan consigo altos costes de transacción y contractuales que se reducen, en buena medida internalizándolos. Una de las ventajas de la internalización está en la transferencia de tecnología. Por un lado, la tecnología necesaria para dirigir una factoría no es fácil de escribirla en un contrato, empaquetarla y venderla a otra empresa, ya que está contenida en el conocimiento de un grupo de individuos con amplia experiencia. Por otro, al comprador le es difícil saber el valor de lo que compra ya que es un intangible que si supiera lo que vale no necesitaría comprarlo. Finalmente, los derechos de propiedad del conocimiento no son fáciles de establecer y a menudo pueden ser imitados en países donde no existen sistemas claros de defensa de la competencia. De ahí que sea preferible establecer una

filial en dicho país y cederle la tecnología.

Sin embargo, fuera de estos casos tan claros, hoy las nuevas tecnologías permiten controlar mucho mejor dichos costes de transacción y reducir las ventajas de la internalización, lo que permite externalizar o subcontratar diferentes actividades productivas, a otras empresas en el mismo país, el llamado *outsourcing* o en otros países, el llamado *offshoring*. La externalización se ha concentrado fundamentalmente en servicios, que no suelen formar parte del negocio básico de la empresa, tales como la informática de soporte, la logística, o incluso la investigación o el desarrollo, lo que permiten a la empresa reducir costes, mantener la calidad y concentrar sus recursos financieros en su negocio básico.

Desde hace ya varias décadas, la des-localización de parte o del total de las plantas o de los procesos manufactureros a países en desarrollo creó una fuerte polémica en muchos países desarrollados y un movimiento creciente en contra de la globalización. Ahora le toca el turno a la creciente externalización (*offshoring*), que no es otra cosa que la des-localización de ciertos servicios a dichos países. Este nuevo proceso también ha generado fuertes reacciones contrarias por parte de las organizaciones sindicales, salvo cuando la externalización se ha hecho a otra empresa del mismo país (*outsourcing*), ya que se pensaba que dichos servicios no competían con los de otros países porque no eran *comerciables*. La experiencia está demostrando que las empresas con menor nivel tecnológico y de productividad tienden a externalizar dentro del mismo país y las empresas más avanzadas a países en desarrollo.

En el caso de la des-localización de productos y bienes intermedios, las personas más perjudicadas han sido los trabajadores con menor cualificación, que perdían su empleo o tenían que aceptar una reducción de sus salarios para poder mantener su empleo. En la externalización de servicios, los afectados incluyen también trabajadores de cualificación media e incluso alta, desde personas con idiomas trabajando en los centros de atención al cliente hasta ingenieros, abogados, o médicos, lo que supone una inesperada ola de des-localización no prevista hace una década, lo que ha vuelto a introducir dudas en los países desarrollados sobre los beneficios de la globalización.

Sin embargo, desde el punto de vista económico, uno y otro tipo de descentralización de los procesos de producción tiene efectos positivos, tanto para el país desarrollado de origen como para el país en desarrollo de destino. En el país de origen, las empresas que des-localizan o externalizan reducen sus costes, bajan sus precios y devienen más competitivas, lo que hace que aumente la demanda de sus productos y servicios, lo que les permite seguir invirtiendo, creciendo y aumentando su empleo y su producción. No sólo salen ganando dichas empresas, sino que gana también el país en general ya que los empleos perdidos van al país de destino, que consigue una nueva inversión extranjera, aumenta su empleo y la renta de sus ciudadanos, con lo que logra crecer a mayor ritmo e importar un mayor volumen de bienes y servicios del país de origen de dicha des-localización, entre otras razones, para integrarse lo más posible con las empresas de origen que la han llevado a cabo. Al final, no resulta nunca un juego de suma cero, como opinan los que están en contra de ella, sino que ambos

países salen ganando.

Los que están en contra de este tipo de decisiones empresariales no se dan cuenta de que los países desarrollados son los que más salen ganando con la externalización de los servicios, ya que todos ellos tienen fuertes superávits en su balanza de servicios con el exterior, entre otras razones porque son los países en desarrollo los que se abastecen de ellos, de ahí que lógicamente sean los países desarrollados los que tienen más interés en que los servicios y la propiedad intelectual se liberalicen en la actual Ronda del Milenio de la Organización Mundial del Comercio.

España ha sido un país típico en el que este fenómeno de la des-localización le ha beneficiado durante muchos años y le ha permitido aprovecharse de sus ventajas comparativas salariales para atraer inversión extranjera producto de la atracción de plantas o procesos manufactureros de otros países, lo que le ha ayudado a mejorar su tasa de crecimiento y de prosperidad. De ahí que, ahora, cuando se observa una tímida tendencia por parte de algunas empresas a des-localizar o externalizar sus producciones de bienes y servicios o parte de ellos a otros países, no tiene porqué asustarnos puesto que forma parte del juego de la competencia global, en el que estamos inmersos y del que nos hemos beneficiado.

Las reglas de juego de la competencia internacional determinan que las actividades productivas de bienes y servicios intensivas en mano de obra de poca o baja cualificación tiendan a desaparecer en los países más desarrollados y a localizarse en los países en desarrollo, que las pueden acometer con menor coste, lo que permite a estos aprovechar sus ventajas comparativas en mano de obra más barata y mejorar su crecimiento, mientras que los países que las pierden se especializan en producciones que utilizan su capital físico y humano más abundante, aumentando su productividad y su crecimiento. Al final, ambos tipos de países salen ganando.

Si la des-localización o externalización no fueran posibles, la única alternativa que tendrían dichas empresas sería intentar contratar a los mismos trabajadores extranjeros que van a realizar dichas tareas para que trabajen en el país sede de la empresa, lo que sería más costoso y además resultaría en un fuerte aumento de la inmigración. De no hacerlo, probablemente, dichas empresas reducirían progresivamente su capacidad para competir y acabarían cerrando, con lo que perderían finalmente su empleo un mayor número de trabajadores que los afectados por su descentralización. Es más, para un país como España, que tiene un grave problema demográfico de envejecimiento a medio y largo plazo de su población y de creciente falta de personas en edad de trabajar y que además es crecientemente reacio a la inmigración conforme su nivel aumenta, la externalización de parte de su producción le permite utilizar la mano de obra que le falta a distancia sin necesidad de importarla, con lo que salen ganando no sólo España si no también los trabajadores del país de destino que no necesitan emigrar.

Naturalmente, aquellos que pierden su empleo o se ven obligados a reducir su salario, en los países desarrollados, a causa de la des-localización o de la externalización, son perdedores netos a corto plazo y tienen mucha razón al protestar. Ahora bien, desde el

punto de vista de la eficiencia general, es mucho más beneficioso para el país que externaliza, gastarse recursos en asistir, formar y ayudar a los trabajadores afectados a encontrar un nuevo empleo, que prohibir a las empresas des-localizar o externalizar, lo que supondría romper unilateralmente con las reglas del juego del comercio y de la inversión internacional de la que tanto se ha beneficiado anteriormente. Es indudable que en estas últimas décadas de mayores flujos de comercio e inversión internacional, el mundo ha mejorado notablemente sus tasas de crecimiento o ha evitado que fuesen menores.

La diferencia fundamental entre el fenómeno anterior de la des-localización de actividades manufactureras y el actual de la externalización de servicios, por ejemplo, los llamados centros de asistencia telefónica a los clientes o las actividades informáticas de soporte, es que esta última requiere que las personas que los llevan a cabo en los países de destino hablen el mismo idioma que los de los países de origen. Esa es la razón por la que su volumen sea mucho menor y se dé fundamentalmente entre países de habla inglesa, desplazándose desde EE UU y el Reino Unido a la India, Pakistán o Filipinas, o entre países de habla española desde España a Latinoamérica.

Lo que pudiera ser más preocupante es que, con la mayor globalización de los grandes países de Asia y la integración paulatina de los países del centro y del este de Europa, España experimentase una nueva ola de des-localización de empresas, plantas o procesos de producción determinados, con mayor intensidad en mano de obra cualificada y niveles de tecnología más avanzados, a dichos países. En ese caso, la economía española mostraría signos claros de no ser competitiva con el nivel científico y tecnológico de su capital humano actual, lo que sería una debilidad grave para un país que tendría que estar especializándose en sectores y productos de mayor nivel tecnológico y de mayor valor añadido y precio. Esto sólo se puede contrarrestar, por un lado, a través de un mayor esfuerzo conjunto tanto público como privado en investigación, innovación y en el desarrollo tecnológico de productos y de procesos, y por otro en un mayor esfuerzo conjunto público y privado en promover un mayor nivel de educación y formación de las personas empleadas en la economía, que se compare favorablemente con el de los nuevos miembros de la Unión Europea o con los de los países asiáticos. Es ahí donde está realmente el reto español en los próximos años.