

REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS

El fenómeno mundial de la deslocalización como instrumento de reestructuración empresarial

•

Discurso de ingreso del académico numerario electo

Excmo. Sr. D. Alfredo Rocafort Nicolau

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales

En el acto de su recepción, 3 de octubre de 2006, y

discurso de contestación del académico de número

Excmo. Sr. D. Isidro Fainé Casas

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales

Barcelona

2006

Dr. D. Alfredo Rocafort Nicolau

El fenómeno mundial de la deslocalización
como instrumento de reestructuración empresarial

REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS
-Publicaciones-



Excelentísimo Señor Presidente,
Excelentísimos Señores Académicos,
Excelentísimos e Ilustrísimos Señores,
Señoras y Señores:

Me resulta imposible iniciar este discurso sin desvelar mi satisfacción por el hecho de haber sido elegido Académico Numerario de la Reial Acadèmia de Doctors. Si en la carrera profesional y en el ámbito personal existen hitos vitales plenamente gratificantes, éste para mi es uno de ellos.

Ruego se me permita mostrar en primer lugar mi profundo agradecimiento a todos aquellos prestigiosos Académicos que han apoyado mi ingreso, especialmente al Excelentísimo Sr. Presidente de esta Ilustre Corporación, Dr. Josep Casajuana Gibert, a los miembros de la Junta de Gobierno y a todos los ilustres académicos que desde un principio aceptaron la propuesta de mi ingreso en la Academia.

En este agradecimiento no puedo dejar de nombrar, por haber sido uno de los proponentes, al Excelentísimo Sr. Dr. Mario Pifarré Riera, cuya desaparición dejó un vacío incolmable en esta Institución y también en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Institución esta última

que presidió hasta su muerte. Quien hoy les dirige la palabra conserva un recuerdo imperecedero de este Académico señor, bajo cuyo permanente magisterio, humano y académico, tanto pudo aprender.

A la luz de su ejemplo, siempre consideraré mi ingreso en esta Real Corporación como un acicate para asumir con plena conciencia una responsabilidad científica y moral que todo académico debe asumir.

En el análisis que me dispongo a desarrollar, el problema central se vertebra sobre el eje empresa-sociedad. Se trata de un tema de especial trascendencia para el futuro de la humanidad: la deslocalización. Debo advertir, sin embargo, que a escoger este aspecto de la economía global actual como objeto de estudio no me impulsó ni el prurito de su actualidad ni lo llamativo de sus implicaciones reales, sino las características de reto integral que presenta tanto para la economía española como para la economía de la Unión Europea.

Paradójicamente, es escasa la investigación dedicada a tratar en profundidad el fenómeno de la deslocalización. Y sin embargo, según pretendo demostrar, una buena parte del éxito futuro de nuestro desarrollo económico está en la estrategia deslocalizadora. Para dibujar el mañana desde el presente no basta con levantar acta notarial del cambio de lugar de las empresas, extranjeras y nacionales. Hay que extender, como un auténtico lienzo, la realidad completa, y ésta es la que considera la deslocalización como uno de los resortes más vistosos, pero no el único, de la profunda reestructuración a que inexorablemente se ven hoy sometidas las empresas.

Mi interés por este campo palpitante de la economía moderna viene ya de lejos. A principios de la década de los 90 mi actividad profesional y docente propició que realizara varios viajes a países en la cumbre del desarrollo, como Japón y EE UU. Viajes que contribuyeron poderosamente a perfilar mi particular visión de la empresa en un mundo interconectado. Y así, mi

preocupación inicial por las nuevas organizaciones en la línea druckeriana, derivó hacia la necesidad de ir estudiando, pieza por pieza, el nuevo contexto global en que se mueven. Entre los puntos clave del proceso reestructurador de la empresa actual se encuentra, no cabe dudarlo, la deslocalización.

Este estudio, que someto a la consideración de los señores académicos y de los estudiosos de la economía en general, se compone de cinco partes.

La primera parte tiene por objeto centrar la temática de la deslocalización, tanto desde el punto de vista terminológico y conceptual, como desde el punto de vista de la casuística empírica. De aquí que haya considerado necesario incidir en el análisis de las causas del fenómeno, como medio para definir y calibrar la extensión de esta cuestión, que de ningún modo puede reducirse al aspecto meramente económico.

En la segunda parte, mi esfuerzo investigador se ha centrado en dibujar, siquiera a modo de síntesis, las diversas manifestaciones del fenómeno, atendiendo a la distinta geografía de los países comunitarios y a la especial circunstancia española. Aquí mi interés se centra particularmente en la ausencia de una política unitaria y coherente que pueda llamarse con justicia la “solución europea”. Precisamente este vacío demostrable me permitirá, al final del trabajo, incidir en la necesidad de ciertas medidas coordinadas, algunas evidentes y otras poco barajadas.

Una tercera parte se orienta a indagar nuevas formas de deslocalización, como son las que afectan a los servicios. Este hecho, hasta ahora difícilmente asociable con la deslocalización industrial, permite acentuar todavía más y situar en su justo lugar que el concepto de deslocalización no puede sustraerse de sus dos principales raíces: la globalización y la reestructuración organizativa. Y en el abanico de todos los servicios afectados me pareció necesario resaltar la trascendencia del servicio por excelencia, como es la investigación, sea individual, sea estatal, sea universitaria.

Mi doble condición de estudioso de la Economía y del Derecho, me ha empujado a incluir una cuarta parte, lamentablemente deficiente en los estudios actuales sobre la deslocalización, que se refiere a los aspectos jurídicos del problema. Estos aspectos son tratados desde una perspectiva supranacional que abarca la nueva realidad de la Unión Europea de los 25 países. Esta necesaria incursión me permite mostrar las deficiencias del Derecho Comunitario en este ámbito.

Finalmente, la quinta y última parte recoge los frutos de los análisis específicos antes mencionados para asumir una visión estratégica a medio y largo plazo del problema. No creo que se insista en exceso al señalar la formación y la investigación como los puntos fundamentales de cualquier solución que se proponga al problema. No basta con lamentar la pérdida de puestos de trabajo, exhibir el coste humano del proceso y atribuir a la inoperancia de los políticos cualquier episodio deslocalizador. Hay que enfrentarse al reto con la mejores armas para domeñarlo, y éstas son sin duda las dos facetas mencionadas que afectan al conocimiento humano.

Por un natural mecanismo asociativo, en el fondo no tan arbitrario, la realidad de la deslocalización ha evocado permanentemente al autor de estas páginas la sutil observación que el malogrado presidente de EEUU, John F. Kennedy, expresó un día en torno a la palabra crisis:

“Para escribir esta palabra en chino es necesario escribirla mediante dos caracteres. El primero significa peligro, y el segundo significa oportunidad”

Procedo, ahora a pronunciar mi discurso de ingreso que versará sobre:

*El fenómeno mundial de la deslocalización
como instrumento de reestructuración empresarial*

INTRODUCCIÓN

La deslocalización de las empresas es un fenómeno que afecta en mayor o menor medida a todos los países industrializados. Un fenómeno empresarial pero también un problema social o humano. Mi indagación se propone realizar un recorrido por los principales aspectos económicos, políticos y humanos del problema. A tal fin, es preciso delimitar en primer lugar qué se entiende por deslocalización, lo que facilitará sobremanera la búsqueda de sus causas y el diseño de una solución al problema. Los datos insuficientes de que disponemos actualmente, y que de ninguna manera justifican la pasividad con que los estudiosos están encarando el fenómeno, impiden emitir un juicio definitivo sobre la cuestión, aunque estos datos tampoco respaldan posiciones interpretativas radicales, que basculan entre una inevitable consecuencia de reestructuración empresarial y una reducción del fenómeno a la pura especulación.

Es posible contrastar un determinado tipo de deslocalización internacional, que podríamos calificar de incontrolada, pues no hay una legislación internacional que la regule, ni siquiera mediante unos prerequisites mínimos, frente a una deslocalización intracomunitaria, sometida a las reglas de la libre competencia, aunque favorecida por las diferentes legislaciones fiscales de los Estados miembros. Otra clase de deslocalización es la intranacional que se puede dar en aquellos países de la Unión Europea, y entre ellos está España, que cuentan con regiones o autonomías con diferentes regímenes fiscales. En estos dos últimos casos, contamos con unos principios rectores de la Unión Europea que nos obligan a seguir unas pautas: cualquier forma de traslado de empresa que pueda venir provocada por unas ayudas de Estados o de Gobiernos autonómicos está prohibida; cualquier traslado de empresas que teóricamente pudiera ser conforme a la legislación de la Unión Europea pero que desde el punto de vista de la teoría económica y de la eficiencia empresarial es ineficiente, pues únicamente se debe al atractivo que puedan suponer

los regímenes fiscales de los diversos Estados o regiones de la Unión Europea, es económicamente perverso, pues supone una competencia desleal y, además, traslada la carga impositiva hacia el empleo.

El fenómeno de la deslocalización afectó en un principio a la industria manufacturera, donde la mano de obra tiene una importancia relativa muy significativa, pero actualmente se está extendiendo en igual o mayor medida al campo de los servicios e incluso a la investigación. ¿Es la deslocalización el resultado de la globalización o, por el contrario, es la globalización la que ha provocado la deslocalización? ¿Qué papel juega la reestructuración empresarial en este proceso de deslocalización?

Ante este fenómeno no cabe más que una actitud positiva y crítica, en lugar de solventar la cuestión argumentando contra el modelo social europeo o en contra del estado de bienestar del mundo occidental. Aunque, al modo de ver del autor de esta indagación, la actitud más censurable es la pasividad. Es preferible emprender cualquier acción, asumir cualquier posición social, antes que permanecer inactivos. Los millones de personas que se ven afectados negativamente por este proceso exigen unas medidas legislativas, económicas y asistenciales, tanto a escala mundial como a escala de la Unión Europea y de los diversos Estados y autonomías. Enfrentarse a este problema con las medidas adecuadas es el reto que afecta actualmente a toda la sociedad. Una mayor formación, una formación continua, una formación de por vida, tanto del empresario como del trabajador, parecen las primeras acciones urgentes por asumir. A éstas deberán seguir medidas para asegurar una mejor preparación técnica y profesional, una mayor investigación, en la que colaboren la empresa y la Universidad, un conocimiento más profundo de idiomas extranjeros, una mayor inversión en infraestructuras técnicas y humanas.

Este estudio no pretende ofrecer un recetario de urgencia para paliar las desventajas del fenómeno en España y en la Unión Europea, aunque sí parece necesario convenir, una vez conceptualizada estrictamente la cuestión y examinada la magnitud de las consecuencias del fenómeno, en plantear aquellas medidas que, a la luz de este trabajo, se desprenden como más obvias y urgentes.

El esfuerzo y la dedicación que la redacción de estas líneas me han exigido se verán compensados con creces si contribuyen, aunque sólo sea modestamente, a descubrir la gravedad y urgencia de un problema nuevo, inserto en el más amplio fenómeno de la globalización, para el cual sólo disponemos de una vaga analogía histórica con el proceso de industrialización del siglo XIX.

Aún se está a tiempo de no cometer viejos errores y sacar el máximo provecho de potenciales aciertos similares a los que fueron corrigiendo aquél “impulso ciego” atribuido al industrialismo decimonónico.

PARTE A.- LA DESLOCALIZACIÓN Y EL FENÓMENO ACTUAL DE LA REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL

I. Estado de la cuestión

Ya el término deslocalización por sí sólo predispone al estudioso a introducirse en una realidad actual, penosa y casi al margen legal. Hay algo en esta cuestión, sin embargo, que resulta indiscutible: se trata de un fenómeno que no suele dejar indiferente. En los últimos años han surgido encendidas disputas desde posturas contradictorias a costa de este concepto y de su traducción real. Los defensores de la antiglobalización ven en la deslocalización una nueva forma de imperialismo de los países industrializados sobre los países pobres y un factor de paro y de salarios precarios. Los que están a favor de la dinámica globalizadora entienden que se trata de un proceso destinado a solucionar esos mismos problemas y a salvar otros muchos puestos de trabajo. Las opiniones se polarizan según criterios políticos o geográficos.

Deslocalización es el concepto de moda en las campañas electorales de los Estados Unidos y de los países avanzados del continente europeo, donde empresas alemanas y francesas han amenazado con llevar su producción a otros países si los trabajadores no aceptan reducir sus salarios. También en España se han producido numerosos despidos y hasta cierres de empresas para trasladarlas a otros países, siendo uno de los más cercanos en el tiempo el conflicto que afectó a los trabajadores de SEAT, en la moderna fábrica de Martorell, durante la primavera de 2006.

Pero, como todos los fenómenos recurrentes, la deslocalización también se ha revestido de interpretaciones legendarias que pueden no coincidir con los resultados finales: puede ser que, al contrario de lo que algunos expertos dan por sentado, y desde una perspectiva mundial, la deslocalización no destruya puestos de trabajo, sino que los cree. Sin embargo, las personas afectadas por las deslocalizaciones no ven el

panorama con tanto optimismo. Aunque no se trata de un fenómeno nuevo, puesto que ha existido bajo diversas formas y nombres desde hace décadas, las dimensiones que actualmente ha adquirido nos permiten hablar, sin embargo, de una auténtica transformación económica y social.

De una forma general, y teniendo en cuenta los dos factores más importantes de la producción –las personas y el capital-, podemos decir que las emigraciones de trabajadores en la segunda mitad del siglo veinte desde los países del Sur de Europa a los países industrializados de Europa Central fueron verdaderas deslocalizaciones de la producción, aunque se tratara del factor “personas”, o mano de obra. En esos años podemos empezar a identificar una primera etapa de deslocalización en la que las empresas buscan, sobre todo, zonas con salarios bajos que permitan flexibilizar un mercado de trabajo demasiado protegido en los países desarrollados.

En la década de los 90, tenemos una segunda etapa. Se busca entonces, por encima de todo, la calidad del trabajo y la proximidad a los nuevos consumidores emergentes. En esta época tienen lugar en España multitud de cierres de empresas, que se trasladan a otros países: en 1992 Olivetti-España cierra para trasladarse a México; en 1993, Tecnimagen-Barcelona (grupo Philips) cierra para trasladarse a Hungría, Rank Xerox se traslada a Francia; en 1994, General Electric Medical Systems-Madrid cierra para afincarse en Francia, Gillette-Sevilla cierra para instalarse en Estalingrado, Lodz y Turquía, el grupo siderúrgico vasco se traslada a Bayona. Pero en España no sólo se producen traslados de empresas hacia otros países, sino también de unas regiones a otras.

Una tercera etapa puede estar constituida por el movimiento que se desarrolla a partir del año 2000, donde la deslocalización se dirige con fuerza hacia dos zonas prioritarias: China-India, por una lado, y Europa Central y del Este, por otro. El capital humano figura como prioridad incuestionable para enfrentar el fenómeno de la deslocalización.

Es actualmente, en esta tercera etapa, cuando la deslocalización está adquiriendo unas proporciones considerables. No hay gobierno responsable ni país industrializado que no se muestre preocupado y hasta se sienta amenazado por las pérdidas de empleo que la deslocalización puede significar y por las repercusiones sociales de la misma: sueldos precarios, inseguridad en el trabajo, despidos masivos, etc.

El Gobierno holandés solicitó en el año 2004 a las seis multinacionales más importantes de su país, Shell, Unilever, Azko Nobel, ING, Philips y Aeropuerto de Schiphol, que elaboraran un decálogo de recomendaciones para conocer en qué condiciones podría detenerse esta huida de las industrias de la Unión Europea en busca de mano de obra barata. El Gobierno de París fue aún más lejos, poniendo en marcha un plan de ventajas fiscales, exenciones de las cuotas a la seguridad social, cesión del suelo, etc. a las empresas que decidan mantener la producción en suelo francés.

Tenemos que admitir, por tanto, que la deslocalización no es un fenómeno nuevo y que se trata, al fin y al cabo, de una reestructuración empresarial y laboral, aunque esta reestructuración revista unas características muy especiales.

Como resultado de la deslocalización de la industria textil a China, en el año 2005 la aduana española se colapsó durante varias semanas con millones de prendas textiles procedentes de este país, a las que se quería impedir la entrada en virtud de la cláusula de salvaguardia, que la Organización Mundial del Comercio permite aplicar contra China hasta finales del año 2008, en caso de que se produzca una desorganización del mercado o un “desarrollo desordenado del comercio”.

De la deslocalización de la industria manufacturera se ha pasado a la deslocalización de los servicios. Y aunque este último tipo de deslocalización *“está aún en pañales”*, el punto crítico no puede estar demasiado lejos.

La deslocalización es una cuestión decisiva en el cambio mundial de las actividades de producción que da lugar a una nueva división internacional del trabajo en la producción de servicios”¹.

La deslocalización empezó con la huida de las empresas con mano de obra intensiva –la industria textil-, ha seguido con los servicios, la hostelería, la informática, y no hay sector que actualmente no esté expuesto a este fenómeno.

Las empresas y las condiciones laborales están cambiando a gran velocidad. Empresas que emigraron de los países industrializados de Europa Central a España y Portugal, siguieron después ruta hacia Marruecos y Turquía y en la actualidad se preparan para cambiar el rumbo y virar hacia China, el Pakistán y la India.

La ampliación de la Unión Europea con la entrada de 10 nuevos países miembros, cuyos costes laborales son muy inferiores a los costes laborales medios de los demás Estados miembros, no ha hecho sino animar a las grandes empresas a seguir con una deslocalización de la que ya estaban convencidas. Los nuevos países del Este tienen unos costes laborales medios de 4,2 Euros/hora, mientras que en España los costes laborales son de 14,4 Euros/hora. Además, mientras que en España el porcentaje de los que completan la educación secundaria sólo llega al 43% y en la Unión Europea al 66%, el porcentaje en los países del Este llega al 83%.

¹ Informe de la UNCTAD de 2004 sobre las inversiones en el mundo: el giro hacia los servicios (UNCTAD/PRESS/PR/2004/023 DE 22/9/2004).

Costes horarios de la mano de obra en Europa y productividad laboral

	Costes horarios del trabajo (euros) 2000	Productividad del trabajo por persona empleada (miles euros) 2002	Horas de trabajo semanales (trabajo a tiempo completo) 2002
UE-25	19,09	51,9	39,2
UE-15	22,21	57,6	38,7
Repúb. Checa	3,90	16,9	42,4
Estonia	3,03	12,0	40,8
Chipre	10,74	ND	40,9
Letonia	2,42	12,0	43,6
Lituania	2,71	10,7	39,4
Hungría	3,83	17,0	41,2
Malta	ND	ND	ND
Polonia	4,48	16,9	42,7
Eslovenia	8,98	25,4	41,3
Eslovaquia	3,06	13,3	42,1

Fuente: Eurostat – ND: datos no disponibles

El problema adquiere especial relevancia con la supresión de los contingentes arancelarios a partir del 1 de enero de 2005. Las importaciones procedentes de China, sobre todo textiles, están amenazando a miles de puestos de trabajo no sólo en la Unión Europea sino en otros países proveedores de la Unión, como Pakistán, Sri Lanka y Marruecos.

La deslocalización es, pues, junto con la globalización, uno de los fenómenos más controvertidos actualmente. Pero habría que preguntarse si el debate está correctamente planteado. La cuestión gira normalmente en torno al mercado y a las ganancias o pérdidas económicas que reporta, cuando debería centrarse en los efectos que la globalización tiene en la vida y en el trabajo de las personas, en su familia y en la sociedad a la que pertenecen.

El análisis de la deslocalización nos lleva forzosamente a centrarnos en la China actual. Con todo el atractivo que pueda tener este país para la mayoría de las empresas, el problema fundamental es que la deslocalización es una faceta de una economía de libre mercado o de una economía liberal, mientras que

“...China no aplica adecuadamente las normas de la OMC y, en particular, elude la prohibición de las ayudas estatales a la exportación, infringe las leyes sobre protección de la propiedad intelectual, se niega a permitir el acceso mutuo a su mercado en el caso de bienes y servicios procedentes de los países de la UE y utiliza la intervención estatal deliberadamente con el fin de deprimir el valor de su moneda,... En la actualidad, China no reúne los requisitos necesarios para obtener el estatuto de economía de mercado”².

Aunque nada más sea de paso, recordemos también aquí la falta de libertad sindical, la violación de los derechos humanos y los problemas de contaminación del medio ambiente existentes en China.

La lucha contra la deslocalización de las empresas puede fomentar también posturas nacionalistas y chovinistas. Sin embargo, conviene preguntarse al respecto quiénes son en último término responsables de las deslocalizaciones. Es muy fácil protestar contra otros países, pero no son ellos ni sus clases trabajadoras las que atraen el capital de las multinacionales. No son los trabajadores húngaros, indios o chinos los que privan de puestos de trabajo a los europeos. Tampoco es la población en general la que se beneficia de las ventajas de la deslocalización, sobre todo en un principio.

² Resolución del Parlamento Europeo de 13 de octubre de 2005, sobre las perspectivas de las relaciones comerciales entre la UE y China (Acta de esa fecha, textos aprobados punto 6).

La deslocalización es el punto común de cuatro tendencias convergentes: la globalización en general, el poder político y económico de las multinacionales, la política neoliberal y la moderna reestructuración del trabajo.

Aunque todavía existan fronteras para las personas, sin embargo, los productos y el capital se desplazan por todo el mundo a una velocidad electrónica, y, en cuanto a las personas, tanto el turismo como los medios de comunicación modernos permiten desplazamientos masivos.

Las empresas multinacionales, por su parte, unas por razón de su política agresiva, otras por razones de subsistencia o simplemente por su política comercial, se trasladan y se afincan en aquellos países que les resultan más atractivos.

Puede afirmarse de manera simplificada, pero no exenta de verdad, que las causantes de las deslocalizaciones en sentido estricto son las empresas multinacionales extranjeras, y especialmente aquéllas cuya producción está en gran medida destinada a la exportación. Los mismos motivos que las atrajeron a nuestro país -mano de obra barata, ventajas fiscales, terrenos semiregalados- para su emplazamiento, son los que las incitan a dejarlo y a trasladarse a otro.

En cuanto a la política comercial de corte neoliberal fomentada por todos los Estados democráticos y por todos los organismos internacionales, entre ellos la Organización Mundial del Comercio, y también por la misma Unión Europea, se podrán hacer muchas críticas, pero no podemos acogernos a los beneficios de esta política neoliberal y, al mismo tiempo, excluir de estos beneficios a los países en desarrollo.

Por otro lado, la moderna estructuración del trabajo ha fomentado la especialización y la división de los procesos productivos, de forma que los diferentes componentes de una máquina, o de un coche, a título de ejemplo, se fabriquen en diferentes zonas de un mismo país o incluso en diferentes paí-

ses y se monten en otros. El teletrabajo es otra de las características de la economía actual.

Ni trabajadores ni empleados, ni el simple obrero ni el obrero especializado, ni tampoco el ejecutivo, nadie, fuera de los funcionarios de las administraciones públicas, tiene asegurado su puesto de trabajo. Esta inseguridad y las pocas medidas que se han tomado para paliar los efectos que la pérdida de trabajo y el descenso de ingresos, que casi siempre lleva consigo la deslocalización, hacen que muchos, y sobre todo los afectados, vean en las deslocalizaciones una amenaza a su seguridad y un fenómeno meramente negativo.

No es aventurado afirmar que el rechazo de la Constitución Europea por parte de Francia y de Holanda se debió en parte a la inquietud de gran número de europeos por la continuidad de su puesto de trabajo como consecuencia de las deslocalizaciones.

Estamos ante un problema muy complejo. No es lo mismo que una empresa se desplace totalmente o que desplace únicamente parte de su producción o de sus servicios. No es lo mismo que una empresa se desplace de un país a otro para poder subsistir o que se desplace por pura especulación. No es lo mismo que un grupo transnacional español cree una filial en China o que una firma radicada en España, filial de un grupo alemán, se traslade totalmente a China.

¿Se pueden impedir las deslocalizaciones? ¿Se puede obligar a las empresas transnacionales que en su día se afincaron en España a que devuelvan las subvenciones que recibieron al llegar a España? ¿No se puede dar el caso de que una empresa se vea forzada a trasladarse, al menos parcialmente, para poder subsistir?

¿Qué medidas se deben adoptar para que a una empresa le resulte más rentable continuar en España o en un país indus-

trializado a pesar de la diferencia de salarios con respecto a los países en desarrollo?

Como normalmente se relacionan los términos desindustrialización y deslocalización, podemos preguntarnos: ¿es la deslocalización la causa de la desindustrialización o es más bien lo contrario? Más aún, ¿no serán ambas realidades producto de otra realidad más profunda? Una realidad que tiene que ver con la reorganización de la economía en un contexto totalmente nuevo, es la que se dibuja con la división internacional del trabajo, el ascenso de China y de India, las inagotables reservas de mano de obra cualificada o potencialmente cualificada y a bajos costes en los países de Europa Oriental y la revolución de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación.

Estamos ante un fenómeno confuso e inquietante. Confuso porque se mezclan en él aspectos técnicos, aspectos empresariales y aspectos político-sociales nada claros, e inquietante por las consecuencias económicas y sociales que puede comportar la realidad que encierra este término.

Por otra parte, es un problema en el que todos estamos implicados. El ciudadano, en cuanto consumidor, se deja llevar por la presión constante de los precios –fenómeno de las rebajas-, va en busca de los artículos más baratos, sin pararse a pensar que puede estar contribuyendo a la explotación laboral de menores y de mujeres, al deterioro del medio ambiente, a salarios de hambre, a la piratería industrial y al cierre de la propia empresa en la que está trabajando, empresa que al tener que enfrentarse a una competencia, no siempre leal, se ve forzada a buscar otras soluciones, entre ellas el cierre y la deslocalización. Muchas veces, aunque no siempre, es a costa de estas injusticias como se consiguen los precios bajos. Cuatro son las actitudes que puede adoptar el empresario ante esta realidad: 1) Mejora de la productividad, 2) Externalización, 3) Deslocalización, 4) Innovación. Más adelante analizaremos con mayor detenimiento estas actitudes.

Hay otro aspecto paradójico en esta situación: el trabajador o el empresario de los países occidentales, ante la propaganda de unas pensiones complementarias que redondeen las pensiones de la seguridad social y ante el señuelo de unos réditos elevados, puede estar adquiriendo participaciones en fondos de inversión cuya cartera quizás esté constituida por acciones de empresas deslocalizadas, participaciones que le pueden estar creando un futuro esperanzador pero un presente devastador.

Estamos ante la punta de un iceberg, cuya profundidad y magnitud desconocemos, porque no disponemos de datos fiables ni a escala europea, ni tampoco a escala nacional. Conocemos, por el contrario, el tipo de medidas que deberían tomarse para paliar las consecuencias negativas de la deslocalización. Creemos que es un deber tanto del ciudadano como del político, del empresario y del trabajador, indagar y aplicar la profilaxis oportuna a este problema sobrevenido al inicio del siglo XXI, que no sólo es económico sino también humano.

II. Nueva revolución social

Estamos ante una nueva revolución industrial. Obviamente, esta tesis no se sustenta sólo en la deslocalización, sino en la mundialización y en la desindustrialización, que son, entre otras, las verdaderas causas de la deslocalización. Estamos ante una revolución industrial, pero también ante una nueva revolución social, pues la deslocalización está afectando tanto a la industria como a todo tipo de servicios, incluso a los relacionados con la investigación y la alta tecnología. Y, sobre todo, está afectando a un considerable número de personas que se ven forzadas a perder sus puestos de trabajo, o en peligro de perderlo, y a someterse a una formación profesional constante, si quieren reciclarse y seguir activos en la actual economía mundial.

Por otra parte, las enormes repercusiones que la deslocalización está teniendo en la vida laboral, personal, familiar y social de las personas, repercusiones tanto positivas como negativas, según sean las directrices o disposiciones que se tomen a nivel nacional e internacional, permiten hablar de una verdadera revolución laboral y social. Y esto por diversas razones:

a) Por el sistema de producción: a una economía global responden unas empresas de dimensión mundial, y éstas, a su vez, suponen más concentraciones, más poder y más situaciones de cuasi-monopolio o de oligopolio.

b) Por la desreglamentación laboral: no hace mucho el sindicato del metal alemán, IG Metall, firmó un convenio colectivo con la empresa Siemens en Kamp-Lintfort y en Bocholt que afectaba a unos 4000 trabajadores empleados en la producción de teléfonos móviles. En este convenio se acordó no sólo que la jornada laboral pasaría de 35 a 40 horas a la semana, sino también una reducción considerable de los salarios; en total, los costes laborales se redujeron en un 30%. Como contraprestación, la empresa se comprometió a seguir abierta

como mínimo otros dos años. A este acuerdo se llegó bajo la amenaza de traslado inmediato de la producción a Hungría, donde los salarios no pasan de un quinto de los salarios alemanes y donde se cuenta con 11 años de exención de impuestos y subvenciones de la Unión Europea.

c) Por el teletrabajo: el teletrabajo crea a veces una nueva situación laboral entre el empresario y el realizador del teletrabajo, que no es precisamente la relación de empleador y empleado, sino un contrato de obra. Muchas personas pasan de ser asalariados a trabajadores autónomos. Esto supone más libertad, pero también más inseguridad, menos protección social y más horas de trabajo; en otros casos, aunque siga existiendo la relación laboral, se producen situaciones anómalas.

d) Por la fragmentación de la producción: en el proceso de producción las diferentes etapas tienen lugar en diversas partes de un país e incluso en diversos países del mundo.

e) Porque estamos ante un mercado globalizado en el que los productos pueden trasladarse a cualquier parte del mundo, pero también la producción. La distancia no es ahora un inconveniente: los medios de transporte y la revolución logística han reducido enormemente los costes. Más bien, en muchos sectores de la producción no hay distancias. Tampoco el capital ni la inversión conocen fronteras.

f) Por las tecnologías de la información, que hacen posible trabajar en tiempo real en cualquier parte del mundo.

Estamos, pues, ante una nueva revolución industrial y social. A todo esto hay que añadir los cambios promovidos por el comportamiento de los gobiernos: procesos de privatización, desregularización y liberalización. O se toman, por tanto, las medidas políticas, económicas, sociales y laborales adecuadas, o el trabajador dependiente saldrá muy mal parado y, en consecuencia, toda la sociedad. Por otra parte, el peligro de que se empiecen a tomar medidas proteccionistas,

tanto en los países industrializados como en los países emergentes, es realmente serio.

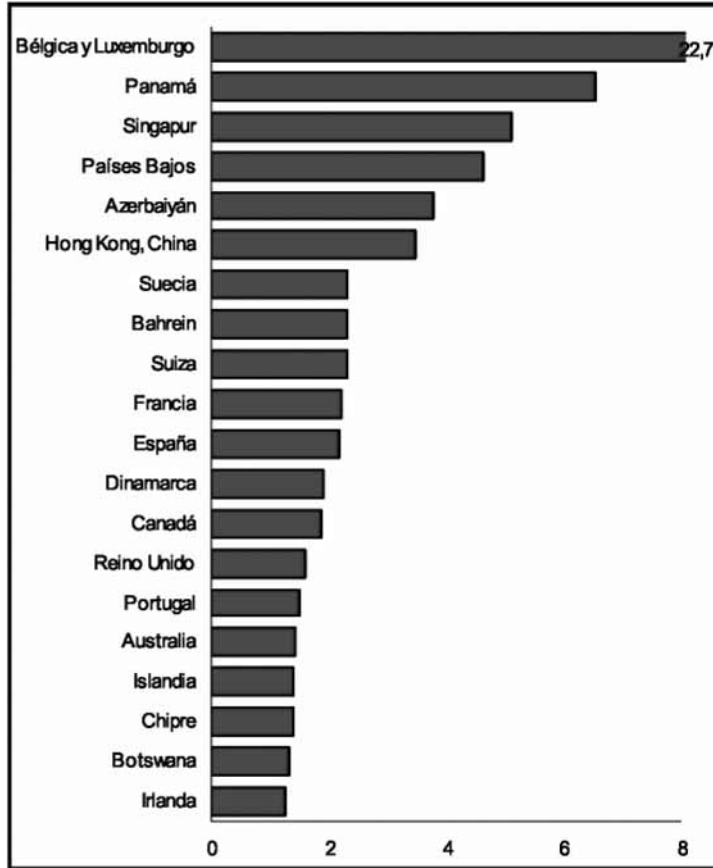
La amplitud del fenómeno de las deslocalizaciones es muy difícil de precisar, pues no contamos con datos directos y fiables. En casi todos los estudios que se han realizado hasta ahora solamente se aprecia la magnitud de tales deslocalizaciones de una manera indirecta: por el peso que tienen las inversiones de los países industrializados en los países emergentes, o por las importaciones procedentes de estos últimos países.

Sin embargo, sería excesivo decir que las diferencias en cuanto a los costes de mano de obra van a provocar la deslocalización de toda la industria de los países desarrollados hacia los países emergentes.

Ahora bien, para evaluar el número de empleos perdidos por razón de las deslocalizaciones hay que precisar primero qué se entiende por deslocalización y, en segundo lugar, qué instrumentos de medida se deben aplicar.

Gráfico 1

Índice de las salidas efectivas de IED (Inversiones Extranjeras Directas) de las 20 principales economías, 2002 y 2003



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*.

Nota: Las cifras se han calculado sobre la base de las corrientes de salida. Media móvil trienal.

III. Concepto de deslocalización

El prefijo “des” significa simplemente negación o lo contrario de la palabra a la que precede. Deslocalización es, por tanto, lo contrario de localización. Aunque en principio se puede aplicar al traslado de una empresa o de parte de una empresa de un lugar a otro, o al traslado de una actividad de un lugar a otro, sin embargo se utiliza casi exclusivamente para referirse al desplazamiento internacional de actividades productivas de un país a otro, entre otras razones, porque las deslocalizaciones dentro de un mismo país revisten una menor importancia.

La deslocalización consistiría, por tanto, en el cese total o parcial de las actividades de una empresa y el consiguiente traslado de las mismas a otro país.

Podemos hablar, por consiguiente, de una deslocalización *total* (las empresas cierran totalmente sus plantas productivas o sus centrales en el país originario) y de una deslocalización *parcial* (trasladan parte de su producción al extranjero o abren filiales en el extranjero).

La deslocalización parcial puede ser una deslocalización *interna*, dentro de la empresa, mediante la creación de filiales en el extranjero, que algunos llaman “deslocalización cautiva”, o *externa*, mediante la subcontratación de un tercer proveedor dentro del propio país (“outsourcing”) o en el extranjero (“offshore outsourcing”), equivalente a lo que otros entienden por externalización o subcontratación deslocalizada.

Lionel Fontagné y Jean Hervé Lorenzi hablan también de deslocalizaciones *ofensivas*, deslocalizaciones *defensivas* y deslocalizaciones *de acompañamiento*³. Un ejemplo de las prime-

³ Lionel Fontagné y Jean Hervé Lorenzi; *Désindustrialisation, délocalisations*, La Documentation Française, París, 2005.

ras sería la deslocalización de una empresa al centro mismo donde se encuentra la competencia. Una deslocalización defensiva sería el traslado de la producción o de parte de la misma para poder hacer frente a la competencia. Y una deslocalización de acompañamiento sería, por ejemplo, la de la empresa Valeo, que cierra su producción en España, porque Volkswagen, su cliente, deslocaliza parte de la producción a Eslovaquia.

A menudo suele entenderse por deslocalización el proceso por el que algunas empresas, generalmente multinacionales, trasladan total o parcialmente sus centros de trabajo situados en países desarrollados a países con menores costes, generalmente países del Tercer Mundo. En esta segunda definición ya se menciona una de las causas de la deslocalización, pero es una definición descriptiva e incompleta. Otros añaden, además, que la deslocalización tiene por finalidad importar después los productos que se fabrican en el exterior a unos precios competitivos. De esta forma, se está restringiendo el concepto de deslocalización.

Tenemos, por tanto, dos definiciones del término “deslocalización”, que nos interesa tener presentes para centrar este estudio. Una más general: traslado total o parcial de la producción de una empresa de un lugar a otro. Esta definición abarcaría, por consiguiente, los traslados de empresas incluso dentro del mismo país, y cualquiera que fuere su motivo.

Existe una definición alternativa más precisa: el traslado de la producción, total o parcial, de una empresa desde un país a otro para después realizar las mismas operaciones que estaba efectuando en el país precedente. Esta segunda definición comprendería únicamente las deslocalizaciones propiamente dichas. Se podría decir que únicamente se trata de un traslado de sede.

Por otra parte, y según sean las áreas geográficas de deslocalización, tendríamos tres tipos de deslocalización:

Países de la Unión Europea a otros terceros países.
 Países de la Unión Europea a otros países de la Unión.
 Unas regiones a otras dentro del mismo país.

Conviene que acotemos el concepto de deslocalización y lo distingamos de otros términos afines. En primer lugar debe distinguirse de la externalización, que corresponde a la palabra inglesa “outsourcing”, ya que la externalización no supone traslado, aunque persiga los mismos objetivos que el traslado, y se da cuando una empresa cede parte de su producción a otra para abaratar costes o conseguir alguna mejora.

La externalización no exige necesariamente que la empresa contratada esté en un país o en una región diferente del de la empresa contratante, aunque este término casi siempre se utiliza cuando se trata de dos países diferentes. Cuando se externalizan ciertos trabajos o servicios a otra empresa dentro del mismo país suele hablarse de subcontratación. Y cuando la subcontratación implica a empresas situadas en el extranjero se habla de “outsourcing offshoring”.

Deslocalización y externalización de funciones: definiciones

Producción internalizada o externalizada		
Localización de la producción	Internalizada	Externalizada (“externalización” o “subcontratación”)
País de origen	La producción se realiza en la misma empresa, en el país de origen	La producción se subcontrata a terceros, en el país de origen
En otro país (“deslocalización”)	Producción por una filial extranjera, por ejemplo: - Centro de Infineon en Dublín - Centro de GTI de DHL en Praga - Centros de llamadas de British Telecom en Bangalore e Hyderabad “Deslocalización intraempresarial (Cautiva)”	La producción se subcontrata a un tercer proveedor de servicios extranjero, A una empresa local, por ejemplo: - externalización por el Bank of America del desarrollo de programas informáticos a Infosys en la India A una filial extranjera de otra ETN, por ejemplo: - una empresa de los Estados Unidos externaliza servicios de procesamiento de datos a ACS en Ghana

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo, 2004.

El factor humano de la empresa que se traslada se conoce con el concepto *exportación de empleos*. Al hablar de la producción, se quiere significar que son los puestos de trabajo los que se trasladan. La deslocalización no es un factor solamente económico, es, sobre todo, un factor humano.

Pueden aportarse otros términos relacionados con la deslocalización, como son *empleo precario* y *paro*. El resultado de la deslocalización es en muchos casos la conversión de un trabajo bien remunerado de un país industrializado en un trabajo precario de un país en desarrollo. La deslocalización no sólo produce trabajo precario en los países a los que se traslada la empresa, sino que a veces sirve también de excusa y de amenaza para recortar los logros sociales, para crear trabajo precario en los países desarrollados.

Algunos autores ven en la deslocalización el resultado de la globalización o de la mundialización. El Comité Económico y Social de la Unión Europea, en su Dictamen de 14 de julio de 2005 “Alcance y efectos de la deslocalización de empresas”⁴ nos remite a la definición de la palabra “globalización” referido en la revista francesa *Problèmes économiques* en su número 2.859, septiembre 2004:

“Es el paso de una economía internacional, en la que naciones políticamente autónomas organizan su espacio económico nacional y efectúan intercambios económicos de mayor o menor envergadura, a una economía global, que no se atiene a las normas nacionales”.

Al caer las fronteras, tanto las personas, como las mercancías, el capital y las empresas pueden moverse libremente a escala mundial. La deslocalización es una consecuencia lógica de la mundialización. En principio, no habría nada que objetar contra esto. Al fin y al cabo, las fronteras entre los diversos países son algo artificial y han sido causa de la

⁴ D O C 294, de 25.11.2005, p. 45.

mayoría de las guerras. Pero esta libertad de movimiento no es la misma para las personas que para las mercancías. Ni tiene las mismas consecuencias que un país exporte a otro cien coches o que exporte cien puestos de trabajo y deje en paro o en la indigencia a cien familias.

Si la mundialización favorece la deslocalización, también, en cierto sentido, se podría decir que la deslocalización contribuye a la mundialización.

Un término muy relacionado con el concepto de deslocalización es el de desinversión. Toda deslocalización supone una inversión directa en el país receptor, pero, como se verá más adelante, ello no supone necesariamente una desinversión en el país emisor.

También se desconoce qué proporción de la inversión dirigida a los países en desarrollo puede calificarse como deslocalización, así como en qué medida este fenómeno de la deslocalización acompaña a la reestructuración internacional de la producción de las grandes empresas a través de los procesos de fusiones y absorciones de compañías, o es el resultado de la misma.

Una aproximación más exacta se obtiene a través de los casos individuales de los países y de las empresas. En España se dispone de la información que nos ofrece el Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Economía, información que nos permite estimar la desinversión de capital extranjero. Ahora bien, no siempre la desinversión refleja, como ya se ha dicho, un proceso de deslocalización. A veces, los inversores extranjeros simplemente reducen su participación en el capital de una empresa, que pasa a manos de españoles. Otras veces renuncian a sus planes iniciales, antes de emprender las actividades productivas, cuando disponen de un mejor conocimiento del mercado interno, o bien reestructuran los productos de sus compañías, abandonando determinadas líneas de producción, o, simplemente, fracasan ante la competencia interna y se ven obligados a cerrar las filiales ya constituidas.

Inversiones extranjeras en España

Millones de euros

AÑOS	INVERSION BRUTA			INVERSION NETA		
	Total	en ETVE	descontadas ETVE	Total	en ETVE	descontadas ETVE
1993	5.427	-	-	3.573	-	-
1994	6.527	-	-	3.238	-	-
1995	5.392	-	-	3.544	-	-
1996	5.473	-	-	2.770	-	-
1997	6.820	1.035	5.785	4.043	1.035	3.008
1998	9.214	488	8.726	4.082	408	3.674
1999	18.432	7.829	10.603	13.738	7.829	5.908
2000	38.291	12.414	25.877	29.324	12.096	17.228
2001	34.741	19.387	15.354	28.932	19.367	9.565
2002	32.160	20.732	11.428	28.292	20.730	7.562
2003	17.812	7.897	9.915	13.588	7.888	5.700
2004	17.857	6.729	11.129	7.187	6.605	582

A partir del año 1999 las cifras incluyen la inversión directa en Acciones Cotizadas (Para los años anteriores consultar las estadísticas de Inversiones Exteriores en Valores Negociables) ETVE: Entidades tenedoras de valores extranjeros. (Art. 30 de la Ley 6/2000 de 13 de diciembre que modifica la Ley 43/95 de 27 de diciembre.)

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores

En todo caso, la creciente desinversión del capital extranjero en España desde 1993 es un hecho. Y la misma reducción de las inversiones extranjeras directas (IED) en España es ya una forma indirecta de desinversión y, por tanto, de deslocalización. Es notable en este aspecto la tendencia a la baja tanto de las empresas transnacionales (ETN), como de los Organismos de Promoción de inversiones (OPI).

Al hablar de la relación entre la deslocalización y la desindustrialización, lo primero que tenemos que preguntarnos es si realmente existe una desindustrialización y después ver si existe una relación de causa-efecto entre ambos factores.

Según la Comunicación de la Comisión de 20 de abril de 2004⁵, no existe prueba de la existencia de un proceso generalizado de desindustrialización.

⁵ COM (2004) 274 final, "Acompañar los cambios estructurales: Una política industrial para la Europa ampliada".

"En contrapartida la industria europea se enfrenta a un proceso de cambios estructurales, que es, en general, beneficioso y que debe incentivarse, en particular mediante políticas que faciliten la creación y la utilización del conocimiento. Desde este punto de vista, los rendimientos insuficientes de Europa, en particular en materia de productividad, de investigación y de innovación, son preocupantes. Esto lo corrobora el hecho de que las deslocalizaciones de actividades industriales parecen ya no limitarse a los sectores tradicionales con fuerte intensidad de mano de obra. Éstas comienzan a observarse no sólo en los sectores intermedios, que constituyen los puntos fuertes tradicionales de la industria europea, sino incluso en ciertos sectores de alta tecnología, en los que existen indicios de deslocalización de ciertas actividades de investigación, o en los servicios. India y China son los grandes beneficiarios de estos movimientos. La internacionalización de la economía ofrece, sin embargo, oportunidades a la industria europea, a condición de que la política industrial apoye las evoluciones necesarias".

Aunque de una manera general no se pueda hablar de desindustrialización, sí se puede constatar que el peso relativo de la industria dentro de la economía de un país es cada vez menor.

Estamos, por tanto, ante tres conceptos con una connotación léxica negativa: *desindustrialización*, *deslocalización* y *desinversión*, que se presentan, además, estrechamente relacionados entre sí. La desindustrialización, entendida como la disminución del porcentaje del empleo industrial con relación al empleo total, es un fenómeno natural debido, por un lado, al desplazamiento de la demanda de los consumidores de los bienes industriales a los servicios, a medida que aumenta su poder de compra y, por otro, al mayor aumento de la productividad en la industria que en los servicios.

La reducción del empleo en el sector industrial es anterior a la deslocalización, pues se inicia en los años sesenta en los

Estados Unidos y en la década de los setenta en Europa, pero no cabe duda de que con la deslocalización este proceso se acentúa aún más. Sin embargo, no se puede precisar exactamente en qué medida influye la deslocalización en la desindustrialización. Según Lionel Fontagné⁶, este porcentaje sería aproximadamente de un 15% en los Estados Unidos, un 18% en Japón y un 13% en Francia.

La desindustrialización es un fenómeno mucho más amplio que el de la deslocalización. Hay otros factores externos e internos que contribuyen a la desindustrialización, además de la deslocalización. Por otro lado, las deslocalizaciones no afectan solamente a la industria, sino también a los servicios y, en especial, a los centros de llamadas, a las actividades de administración y gestión contable e incluso a los trabajos de investigación.

⁶ Lionel Fontagné y Jean Hervé Lorenzi, ob. cit., pp. 31-41.

**Desindustrialización: Evolución de los empleos industriales
entre 1955 y 1998**

	Año de máximo empleo	% de empleo en la industria en el año de máximo empleo	% de empleo en la industria en 1998	% de caída de empleo en la industria desde el año máximo hasta 1998
Reino Unido	1955	47,9	26,6	44,5
Bélgica	1957	47,0	26,1	44,5
Suecia	1965	42,8	25,7	40,0
Países Bajos	1965	41,1	22,2	46,0
Dinamarca	1970	37,8	26,8	29,1
Alemania	1970	49,3	35,0	29,0
Italia	1971	39,7	31,9	19,6
Francia	1973	39,5	25,2	36,2
Austria	1973	42,8	30,4	29,0
Irlanda	1974	32,6	28,3	13,2
Finlandia	1975	36,1	27,7	23,3
España	1975	38,4	30,4	20,8
Grecia	1980	30,2	22,9	24,2
Portugal	1982	37,5	36,4	2,9
Estados Unidos	1966	36,0	23,6	34,4
Japón	1973	37,2	32,0	14,0

C. "Structural Changes in the developed countries during the XX century",
Oxford Review of Economic Policy, vol.15, n° 4, 1999, OECD data.

La deslocalización es, ante todo, una cuestión de reestructuración laboral y empresarial así como una cuestión política, y no tanto una cuestión económica, mientras que la desindustrialización es un problema económico, ya que se debe, por encima de los empleos industriales perdidos, a la creación insuficiente de nuevos empleos y a la falta de adaptación de la red industrial. Es más fácil, dice L. Fontagné, reprochar a los chinos el hecho de que sean pobres -y que le atraigan a las empresas- que reflexionar sobre la reforma del mercado laboral o sobre la falta de innovación.

La desinversión, así como la reducción de las inversiones, puede influir negativamente en la creación de empleo industrial. No tiene por qué influir directamente en las deslocalizaciones, aunque indirectamente, por razón de los fondos de inversión, que se desplazan a otro país con el deseo de una rentabilidad inmediata, puede contribuir a facilitar las deslocalizaciones.

IV. Causas de la deslocalización

Los motivos que incitan a los empresarios a deslocalizar una empresa son muy diversos y casi todos ellos, de peso. No sólo cuentan los costes laborales. De todas formas, el motivo fundamental es el mismo que los invita a invertir en el extranjero, aunque las circunstancias puedan ser diferentes: este motivo es el beneficio empresarial. Las diferentes circunstancias podemos agruparlas en tres categorías:

Creación de canales de distribución para una mejor venta y unos mejores servicios de atención al cliente y, de esta forma, tener la posibilidad de aumentar la venta de productos nacionales en el extranjero; en este caso, la deslocalización de las empresas tiene como objetivo acercar las nuevas capacidades de producción a las regiones donde la demanda tiene el crecimiento más alto y de optimizar la cadena del valor añadido en función de las ventajas que aportan las diferentes deslocalizaciones. Según Lionel Fontagné,

*“Las actividades de creación, de organización... y de innovación quedan localizadas fundamentalmente en el Norte, y las actividades de fabricación suelen estar localizadas en los países emergentes...Además, las filiales de servicios localizadas en la proximidad de los mercados garantizan la difusión de los bienes industriales”*⁷.

Creación de centros de producción propios, o filiales, con el fin de abrir nuevos mercados o de ampliar los mercados existentes o la cuota de mercado; a veces ésta es la única posibilidad de acceder al mercado de un país.

Reducción de costes: salarios más bajos, reducción de impuestos y tasas, legislación más laxa en cuanto a las normas laborales y a las de medioambiente, etc. Sin embargo, para los productos cuyos costes de transporte sean elevados,

⁷ Lionel Fontagné y Jean Hervé Lorenzi, ob. cit., p. 48.

las ventajas que pueda reportar la deslocalización son quizás mínimas.

Algunos autores, más que de una deslocalización, prefieren hablar de una reorganización global de las empresas. Muchas veces no se trata de una inversión horizontal -hacer una réplica de la empresa nacional en el extranjero- para acceder a los mercados locales, sino de una inversión vertical o división vertical del trabajo para beneficiarse de las ventajas de unos costes salariales más bajos.

En una encuesta realizada entre los empresarios por la Cámara de Comercio y de Industria de la región de Stuttgart⁸, cada uno de estos tres grupos de motivos para invertir en el extranjero (creación de canales, de centros de producción y reducción de costes), tiene igual importancia relativa.

Se trata, según esta encuesta, de una deslocalización parcial de su producción al extranjero, pues la mayor parte de la producción sigue en Alemania, siendo a veces esta deslocalización parcial una condición "sine qua non" para poder seguir subsistiendo. Sin embargo, los motivos comerciales están más ligados al estado de las exportaciones, y la reducción de costes es más bien algo estructural.

En otros casos los motivos podrían ser también políticos. Por ejemplo, en el caso del traslado de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones de Madrid a Barcelona, o el traslado de los ministerios de Bonn a Berlín. Aunque en este supuesto se trate de la deslocalización de la administración pública, ésta conlleva también la deslocalización de innumerales servicios.

⁸ Wandern die Arbeitsplätze aus Baden-Württemberg aus? – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung zu den Beschäftigungs- und Investitionsplänen für das Jahr 2005, Cámara de Comercio e Industria de Baden-Württemberg, Enero 2005, Stuttgart, p. 14 ss.

En este contexto, convendría hablar también de las deslocalizaciones por razón de los llamados *dumping ecológico* y *dumping social*: se habla de *dumping ecológico* y de *dumping social* por analogía con el *dumping mercantil*, que como se sabe representa una discriminación en cuanto a los precios, cuando se exporta un producto a un precio inferior al precio de venta en el mercado interior del país exportador.

Dumping ecológico se genera cuando una empresa se traslada a aquellos países que no respetan la legislación sobre medio ambiente (la legislación comunitaria, si se trata de países miembros de la Unión Europea, o la legislación internacional, si se trata de terceros países), pudiendo, por esta razón, producir a unos precios inferiores a los de los países que respetan dicha legislación.

Por otra parte, el *dumping social* es más significativo: tiene lugar cuando una empresa se traslada a un país cuya ausencia de legislación laboral, falta de libertad sindical o escasa protección del trabajador, le permiten producir a unos costes más bajos y así hacer la competencia a otros países con una legislación laboral más avanzada.

Aunque el *dumping mercantil* o las prácticas *dumping* en el comercio están prohibidas por el artículo VI del GATT y pueden dar lugar, según las disposiciones de este mismo artículo, a medidas o prácticas *antidumping*, ni el *dumping ecológico* ni el *dumping social*, que pueden ser el origen de unas prácticas tan desleales o más que las del *dumping mercantil*, están regulados por el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio.

Las ayudas estatales y las ventajas fiscales pueden influir también en la deslocalización de las empresas. En el contexto mundial esto es bastante frecuente. No sé si se podría o se debería regular a través de la Organización Mundial del Comercio o de la Organización Mundial del Trabajo. Al fin y al cabo, hay otros aspectos menos importantes del comercio

mundial que sí están regulados por la OMC. Pero si los países europeos han utilizado y están utilizando este sistema de atracción de capitales, no pueden lamentar que otros países lo practiquen.

Sin embargo, dentro de la Unión Europea las ayudas estatales están prohibidas en la mayoría de los casos por la legislación de la misma, porque son contrarias al mercado único.

Por tanto, una deslocalización dentro de los países de la Unión Europea fundada en ayudas estatales no autorizadas expresamente estaría prohibida.

En cuanto a las ventajas fiscales, algunas son auténticas ayudas estatales, pudiéndoseles aplicar el principio de prohibición general vigente dentro de la Unión Europea.

Hay otras medidas fiscales que, sin recibir la consideración de ayudas estatales y, por tanto, no estar prohibidas en la Unión Europea, pueden entrañar, sin embargo, efectos perniciosos para el mercado único. El Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas⁹, de 1 de diciembre de 1997, “se refiere a las medidas que influyen o pueden influir de manera significativa en la radicación de la actividad empresarial dentro de la Comunidad”. Estas medidas repercuten o pueden repercutir, por tanto, en la deslocalización y relocalización de las empresas.

“...Deben considerarse potencialmente perniciosas y, por consiguiente, afectadas por el presente Código las medidas fiscales que impliquen un nivel impositivo efectivo considerablemente inferior, incluido el tipo cero, al aplicado habitualmente en el Estado miembro de que se trate.

Dicho nivel impositivo puede derivarse del tipo impositivo nominal, de la base imponible o de cualquier otro factor pertinente.

⁹ DO C 2, de 06.01.1998, pp. 1-6, anexo I.

En la evaluación del carácter pernicioso de dichas medidas, se tendrá en cuenta, entre otros aspectos,

si las ventajas se otorgan sólo a no residentes, o sólo con respecto a las operaciones realizadas con no residentes, o

si las ventajas están totalmente aisladas de la economía nacional, de manera que no afectan a la base fiscal nacional, o

si las ventajas se otorgan aun cuando no exista ninguna actividad económica real ni presencia económica sustancial dentro del Estado miembro que ofrezca dichas ventajas fiscales, o

si las normas para determinar los beneficios derivados de las actividades internas de los grupos de empresas multinacionales no se ajustan a los principios internacionalmente reconocidos, concretamente a las normas acordadas por la OCDE, o

si las medidas fiscales carecen de transparencia y, en particular, si las disposiciones legales se aplican a nivel administrativo con menos rigor y sin transparencia.”

Estas deslocalizaciones dentro de la Unión Europea, fundadas en las ventajas fiscales que ofrecen algunos Estados o regiones, estarían más controladas si hubiera una política fiscal común dentro de la Unión, pero la fiscalidad directa es competencia de los Estados miembros de la Unión Europea. La fiscalidad, y en particular la de las empresas, es uno de los pocos ámbitos en los que el Consejo de la Unión Europea está obligado a adoptar medidas legislativas por unanimidad. Esto explica que, en la práctica, la adopción de tales medidas resulte inviable.

Pero esta fiscalidad puede incidir negativamente en el ejercicio de las cuatro libertades fundamentales: libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales, y entonces la Unión Europea está obligada a intervenir, pues el Derecho de la Unión prevalece por encima del Derecho de los Estados miembros en caso de contradicción o de divergencia entre ambos.

El referido Código de conducta es un acto legislativo atípico y, por tanto, no vinculante, pero que refleja la gran importancia que puede tener la fiscalidad directa en la evolución del mercado interior y, por tanto, en la localización y deslocalización de las empresas. Con este Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas, adoptado mediante resolución del Consejo de la Unión Europea y de los Representantes de los Estados miembros, se pretende combatir la competencia fiscal perniciosa.

Aunque sabemos que hay otros factores que pueden influir en la localización de las empresas dentro de la Unión Europea, como son la red de infraestructuras, la cercanía de fronteras, el personal especializado... etc., sin embargo, las empresas se decantan por una determinada localización buscando una menor carga fiscal, por lo que los citados factores no suelen jugar un papel tan importante.

Quizás sea hora de preguntarse si un mercado único, como lo es el de la Unión Europea, puede funcionar correctamente sin distorsiones con 25 fiscalidades directas diferentes sobre las empresas.

La crítica más fuerte que se hace a la estrategia de competencia fiscal de los Estados miembros aplicada a la fiscalidad directa de las empresas, es la de la discriminación que provoca entre los factores productivos en contra del factor trabajo. La competencia fiscal de los Estados ha dado lugar a una desfiscalización del capital, que ha sido compensada con un aumento de las cotizaciones sociales y de la fiscalidad sobre el trabajo, perjudicando al empleo, beneficiando a las personas con rentas más altas e incentivando la economía sumergida.

La deslocalización se ve favorecida, además, por otros factores: la separación de los diversos elementos o componentes de los productos y la estandarización; la división entre los diversos procesos y funciones de la empresa (comercializa-

ción, finanzas, producción, publicidad... etc.); las comunicaciones en tiempo real (Internet); la revolución logística que gestiona la cadena de suministro. Otras veces, son los clientes los que exigen que los suministros estén cerca de las plantas de producción.

Después de haber hecho una distinción entre deslocalización e inversión en el extranjero, factores que no tienen necesariamente por qué coincidir, hay que constatar que son las grandes empresas, y sobre todo las grandes empresas transnacionales, las que se trasladan o tienen intención de trasladarse. Sin embargo, también las medianas e incluso las pequeñas empresas tienen programado invertir en el extranjero, aunque difieren en cuanto al motivo y en cuanto a los países donde realizar la inversión.

Mientras que las empresas pequeñas prefieren invertir en los 15 antiguos Estados miembros de la Unión Europea por razones comerciales, las medianas empresas buscan trasladar la producción a los nuevos Estados miembros y, de esta forma, reducir sus costes. Las grandes empresas, por el contrario, quieren levantar sus fábricas en China.

PARTE B.- ESTADO ACTUAL DE LA CUESTIÓN EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESPECIALMEN- TE EN ESPAÑA

V. Deslocalización en los países de la Unión Europea

A) De los países de la Unión Europea a países terceros

Según un informe realizado conjuntamente por la UNCTAD y Roland Berger Strategy Consultants el 14 de junio de 2004¹⁰, casi la mitad de las grandes empresas de servicios de Europa tiene previstas nuevas deslocalizaciones para los próximos años. Según dicho informe, que se basa en un estudio realizado sobre una muestra representativa de 500 sociedades europeas de cierta magnitud, que constituyen más del 20% de la renta total de este grupo de sociedades, 4 de cada 10 sociedades han comenzado ya a deslocalizar sus servicios.

Esta proporción aumentará sin duda en los años venideros, pues casi la mitad de las empresas interrogadas tienen la intención de deslocalizar otros servicios. En general, las empresas interrogadas están muy satisfechas de los resultados obtenidos. El 80 % considera que la deslocalización ha sido un éxito, mientras que sólo un 3 % no está satisfecho con los resultados.

El estudio revela que la elección del país de destino no viene dictada únicamente por unos datos concretos (costes, preparación de la mano de obra), sino que se debe también a factores más difusos, como el comportamiento de la competencia, las campañas de promoción realizadas por los países de destino y a la influencia interna de las filiales extranjeras. En cuanto a los países, más de la mitad de los proyectos de deslocalización se centran en Europa. Los principales países de destino son: Reino Unido, Irlanda, España y Portugal, en Europa Occidental, y Polonia, Hungría y Rumania en Europa Oriental.

¹⁰ Informe citado en la p. 27 del Informe de la UNCTAD del 2004 sobre las Inversiones en el Mundo.

El Reino Unido, Alemania y el Benelux representan el 90 % de los empleos en servicios deslocalizados, destacando las empresas británicas en cuanto al volumen.

Todos los servicios se pueden deslocalizar: las finanzas, la contabilidad, los servicios administrativos, la gestión de recursos humanos, los trabajos de secretariado, los centros de llamadas, etc.

Las empresas que han deslocalizado sus servicios están convencidas de que su país se beneficia también de la operación, en concreto mediante una mejora de la competitividad y una reducción de los precios.

B) De un país a otro dentro de la Unión Europea

El traslado de empresas de un país a otro dentro de la Unión Europea es un hecho: el grupo de empresas Halbleiterkonzern Infineon ha trasladado ya toda su contabilidad a Portugal, y el grupo Siemens está trasladando paulatinamente su contabilidad a Praga. Seat-Volkswagen traslada parte de su producción a Eslovaquia, y últimamente con los nuevos países de la Unión Europea las deslocalizaciones van adquiriendo unas proporciones considerables.

En principio estas deslocalizaciones no presentan ningún aspecto censurable, pues el Tratado de la Comunidad Europea establece como unos de los principios fundamentales la libre circulación de personas, de bienes y de capitales. Por tanto, las empresas tienen libertad para elegir el emplazamiento de sus actividades.

Pero la cuestión es si estas deslocalizaciones no son el resultado de unas ayudas de Estado, prohibidas en la Unión Europea, o consecuencia de unas ayudas destinadas al desarrollo regional y que son utilizadas en perjuicio de otras regiones, es decir si estas empresas son creadoras de empleo o simplemente se trasladan de una región que no disfruta de

fondos regionales a otra región que puede acogerse a los fondos de desarrollo regional.

De todas formas, el Tratado de la Comunidad Europea, en su artículo 2 dice también que “la Comunidad tendrá por misión promover un alto nivel de empleo, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros”. Y esto es un principio general que está por encima de cualquier ayuda regional. Por tanto, la ayuda a una región no puede realizarse en perjuicio de otra.

Aun en el caso de que las deslocalizaciones dentro de la Unión Europea no estuvieran provocadas ni por unas ayudas de Estado, que están prohibidas, ni por las ayudas del Fondo Regional, tendríamos que someterlas a la prueba del Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas.¹¹

Estos traslados podrán hacerse de acuerdo con las normas de la Unión Europea sobre la libre competencia o en contra de las mismas. Si contradicen a la libre competencia, entonces intervendrá primeramente la Comisión Europea, en un estadio previo. Después, si no se tienen en cuenta las observaciones que formule la Comisión Europea, se recurrirá al Tribunal de Justicia de la Unión Europea o al Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea, según el caso.

Pero el hecho de que el traslado se produzca de conformidad con la normativa de la Unión Europea no quiere decir que sea económicamente eficiente o socialmente correcto, pues a veces los desplazamientos de empresas se deciden en función de intervenciones estatales y por motivos fiscales, sin que se busque una mayor eficacia empresarial, siendo, además, socialmente perversos al desplazar la carga impositiva desde la empresa al trabajador.

¹¹ DO C 2 de 06.01.1998, p. 1.

Las causas de la deslocalización dentro de la Unión Europea suelen ser similares a las causas del traslado de empresas desde la Unión Europea a terceros países, aunque revisten características especiales.

Estas características especiales, de acuerdo con lo que se acaba de exponer, son las siguientes:

- Están sometidas al principio de la libre competencia; no pueden tener relación alguna con aquellas ayudas de Estado que según el art. 87 del Tratado CE están prohibidas, entendiendo por tales las ayudas o subvenciones del Estado central, de los gobiernos regionales y de los ayuntamientos;
- No pueden poner en peligro la cohesión económica y social de los Estados miembros; favorecer unas regiones mediante el traslado de una empresa que provocaría un déficit de desarrollo en otra, sería ir en contra de este principio de cohesión económica y social;
- La información y consulta a los trabajadores, así como a los comités de empresa europeos, en cuanto estadio previo a toda deslocalización, debe jugar aquí un papel mucho más importante que en los traslados de empresas a terceros países;
- Aunque el citado Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas no es jurídicamente vinculante, debe ser un principio rector en esta materia.

A este respecto, la primera pregunta que surge es si los nuevos Estados miembros de la Unión Europea no suponen en sí una amenaza para muchas empresas de los antiguos Estados miembros, al tener que competir éstas con unos salarios muy inferiores.

Costes medios por hora de la mano de obra en la industria y en los servicios relativos a los empleados de jornada completa en las empresas con 10 ó más empleados, en €

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE - 25	16,03	16,71	17,24	18,05	19,48	19,75	20,67	22,62
UE - 15	19,14	19,95	20,51	21,34	22,73	22,59	23,51	24,34
Zona Euro	20,44	20,37	20,65	21,18	22,13	21,83	22,81	23,91
Bélgica	:	:	:	:	26,61	:	29,17	:
Rep. Checa	2,8	2,97	3,23	3,41	3,86	4,64	5,39	:
Dinamarca	:	23,4	24,63	25,92	26,53	28,54	29,06	30,3
Alemania	24,26	24	24,3	24,82	25,68	26,41	27,25	27,93
Estonia	1,85	2,13	2,42	2,6	2,85	3,22	3,67	4,01
Grecia	9,26	9,77	9,77	10,6	10,98	11,62	12,46	13,37
España	14,43	14,19	14,13	14,22	14,22	13,07 (b)	13,63	14,21 (p)
Francia	22,3	22,8	23,3	24	25	26	26,9	27,7
Italia	:	:	:	:	:	19,27	19,99	:
Chipre	7,25	7,83	8,19	8,41	9,1	9,43	9,91	10,68
Letonia	:	1,59	1,71	1,85	2,22	2,29	2,39	2,37
Lituania	1,32	1,68	1,95	2,16	2,63 (b)	2,76	2,9	3,1
Luxemburgo	21,38	21,26	21,56	22,52	24,48	25,39	26,21	27,02
Hungría	2,86	3,15	3,02	3,14	3,63	4,04	4,91	5,1
Malta	:	:	:	:	:	:	7,59	7,77 (b)
Países Bajos	20,39	19,71 (b)	20,79	21,78	22,99	24,42	25,64	26,75
Austria	:	:	:	:	22,87	:	:	:
Polonia	2,95	3,38	3,73	4,05	4,48	5,3	5,27	:
Portugal	7,18	7,4	7,6	7,99	8,35	8,54	8,98	9,21
Eslovenia	7,35	7,9	8,51	8,94	8,98	9,58	9,7	10,54
Eslovaquia	2,16	2,61	2,91	2,76	3,07	3,26	3,59	4,02
Finlandia	20,25	20,3	20,4	21,37	22,1	23,3	24,32	25,31
Suecia	23,12	23,79	23,99	25,43	28,56	27,41	28,73	30,43
Reino Unido	14,22	17,69	19,16	20,84	23,71	24,51	25,24	:
Bulgaria	:	:	:	:	1,23	1,29	1,32	1,39
Rumania	:	:	:	:	1,41	1,55	1,67	:
Islandia	:	:	:	:	:	:	21,95	23,76

Los costes medios por hora de la mano de obra corresponden a los costes anuales de la mano de obra divididos por el número de horas trabajadas durante el año.

Fuente: Anuario Eurostat.

En principio, los nuevos Estados miembros no tendrían que suponer una amenaza de deslocalización para los antiguos Estados miembros. Como señala el citado dictamen del Comité Económico y Social Europeo “Alcance y efectos de la deslocalización de empresas” en el punto 1.9,

“Anteriores ampliaciones de la Unión demuestran cómo el PIB y los estándares de vida mejoran en los países que pasan a formar parte de la Unión Europea. Un ejemplo de esto lo encontramos en el aumento del PIB en Irlanda¹²,

¹² El PIB aumentó del 63,3% de la media de la UE-15 en 1970 al 123,4% de la media en 2004. Fuente: Statistical Annex of European Economy–Spring 2005 (Anexo estadístico de la economía europea – Primavera 2005), ECFIN/REP/50886/2005.

España¹³ o Portugal¹⁴ a partir de su adhesión. Además, no debe olvidarse que desde el 1 de mayo de 2004 el futuro de la Unión Europea es el futuro de sus 25 Estados miembros.”

Según el informe sobre la competitividad europea de 2003, los PECO-10¹⁵ presentan ventajas respecto de la UE-15 en lo que se refiere a los sectores industriales que utilizan mucha mano de obra, recursos o energía, pero sufren desventajas comparativas en cuanto a los que requieren, principalmente, mucho capital o tecnología. Esto da lugar a que los PECO-10 gocen de ventajas comparativas en cuanto a las materias primas (bienes ascendentes) y a los bienes de consumo (descendentes), pero de desventajas en lo referente a los productos semimanufacturados y bienes de equipo.

La libre competencia es una de las reglas básicas de la Unión Europea. Esta libre competencia entre las empresas se puede ver amenazada por diversos factores y, entre ellos, por la actitud de los Gobiernos de los Estados miembros: ayudas financieras, monopolios nacionales, nacionalizaciones, contratos públicos y fiscalidad. No es que la libre competencia sea un fin en sí mismo. No, la libre competencia está orientada o tiene como objetivo el buen funcionamiento del mercado único, que es la misión que el Tratado CE, en su artículo 2, le asigna a la Unión Europea.

Estas ayudas financieras y fiscales por parte de los Estados miembros a las empresas situadas en su territorio no solamente están prohibidas, salvo ciertas excepciones previstas en los Tratados, dado que fomentan una competencia desleal o la falsificación de la libre competencia, sino que, además,

13 El PIB aumentó del 71,9% de la media de la UE en 1986 al 89,7% en 2004. Fuente: *ibid.*

14 El PIB aumentó del 55,8% de la media de la UE en 1986 al 67,4% en 2004. Fuente: *ibid.*

15 Este acrónimo se refiere a los siguientes Países de Europa Central y Oriental: República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia, además de Bulgaria y Rumania.

pueden dar lugar a traslados de empresas de unos Estados miembros a otros o de unas regiones a otras dentro de la Unión Europea, estando motivados estos traslados exclusivamente o, al menos, fundamentalmente por las ayudas estatales.

En este contexto tiene especial importancia el citado “Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas” y su relación con el régimen comunitario de control de ayudas estatales, porque en su preámbulo reconoce expresamente que “la competencia fiscal de los [*Estados miembros*] puede desembocar también en medidas fiscales que entrañen efectos perniciosos”.

Aunque la finalidad de este Código de conducta es evitar una pérdida de ingresos fiscales y reasignar la presión fiscal en una dirección más favorable al empleo, sin embargo ciertas medidas fiscales pueden dar lugar a desplazamientos de empresas y de capitales y, por tanto, al desplazamiento de puestos de trabajo.

“El presente Código de conducta, que atañe a la fiscalidad de las empresas, se refiere a las medidas que influyen o pueden influir de manera significativa en la radicación de la actividad empresarial dentro de la Comunidad”.

Según F. Gijón, el Grupo del Código de conducta creado mediante Resolución de 1 de diciembre de 1997 para evaluar las medidas fiscales que pudieran entrar en el ámbito de aplicación del Código de conducta se ha elaborado en dos etapas.

“En la primera, se consideraron potencialmente perniciosas todas las medidas fiscales que implican una reducción de las cargas fiscales a determinadas actividades o sociedades en relación a las cargas fiscales generalmente aplicadas a una actividad o sociedad no cualificada en el Estado miembro de que se trate. En la segunda etapa sólo se califica como perniciosa dicha medida si su objeto o efecto es influir de manera significativa en

la radicación de las empresas o, dicho de otro modo, atraer inversiones extranjeras.... El Grupo concluía en dicho informe que 66 medidas fiscales tenían efectos perniciosos. De éstas, 43 medidas se referían al territorio de los Estados miembros en los que es de aplicación el Tratado CE, incluido Gibraltar, y 23 medidas a territorios dependientes o asociados”.¹⁶

A pesar de que el Código tenga un carácter legal no vinculante, sin embargo los Estados miembros adquieren un compromiso claro de mantenimiento del statu quo:

“Los Estados miembros se comprometen a no establecer nuevas medidas fiscales perniciosas en el sentido del presente Código. En consecuencia, respetarán los principios subyacentes del Código en la elaboración de su política futura y tendrán debidamente en cuenta la evaluación a que se refieren las letras E a I siguientes, en la valoración que hagan del posible carácter pernicioso de cualquier nueva medida fiscal...

Desmantelamiento de las prácticas perniciosas:

Los Estados miembros se comprometen a revisar las disposiciones y las prácticas vigentes en sus respectivos países en función de los principios subyacentes del Código y de la evaluación descrita en las letras E a I siguientes. En caso necesario, los Estados miembros modificarán dichas disposiciones y prácticas con objeto de eliminar cualquier medida perniciosa lo antes posible, teniendo en cuenta las deliberaciones del Consejo tras el procedimiento de evaluación...

Prestar la información pertinente:

De conformidad con los principios de transparencia y apertura, los Estados miembros se informarán recíprocamente de las medidas fiscales vigentes, o que se propongan adoptar, que pudieran entrar en el ámbito de aplicación del presente Código. En particular, todo Estado miembro deberá

¹⁶ F. Gijón, Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de control de las ayudas estatales, Crónica Tributaria, nº 109/2003, pp. 101-118.

facilitar al Estado miembro que lo solicite la información relativa a cualquier medida fiscal que pudiera entrar en el ámbito de aplicación del Código. Cuando las medidas fiscales previstas tengan que ser votadas por el Parlamento, la citada información sólo podrá facilitarse una vez que se haya comunicado al Parlamento...

.....

Todo Estado miembro podrá solicitar que se le dé la oportunidad de debatir y opinar sobre las medidas fiscales de otro Estado miembro que pudieran entrar en el ámbito de aplicación del Código. Esta evaluación permitirá determinar si las medidas fiscales en estudio son o no medidas perniciosas, en función de las consecuencias que puedan tener para la Comunidad”¹⁷.

Cualquier medida fiscal tomada por un Estado miembro puede tener repercusiones en los demás Estados miembros:

“El Consejo destaca asimismo la necesidad de ponderar cuidadosamente, al evaluar las medidas fiscales, las consecuencias que puedan tener para otros Estados miembros, a la luz, entre otras cosas, de la imposición efectiva de las actividades de que se trate en toda la Comunidad”¹⁸.

Además, las medidas fiscales pueden ser perniciosas no por el hecho de que representen una ayuda, pues quizás estén permitidas por los Tratados, sino porque sean ayudas desproporcionadas a los objetivos que se buscan. Este sería el caso de las medidas previstas para ciertas regiones de la Unión Europea, como las regiones ultraperiféricas, regiones en declive industrial, etc.:

“Cuando esas medidas fiscales se utilicen para impulsar el desarrollo económico de determinadas regiones, se analizará hasta qué punto son proporcionadas y adecuadas a los objeti-

¹⁷ DO C 2, de 06.01.1998, citado, anexo I, letras C, D, E y F.

¹⁸ DO C 2, de 06.01.1998, citado, anexo I, letra G, párrafo 1º.

vos buscados. En el marco de dicha evaluación, se prestará especial atención a las características y a las dificultades particulares de las regiones ultraperiféricas y de las islas de poca superficie, sin perjuicio de la integridad y coherencia del ordenamiento jurídico comunitario, en especial en lo que respecta al mercado interior y a las políticas comunes.”¹⁹

Las medidas fiscales a las que hace referencia el Código de conducta podrían constituir ayudas de Estado. En este caso estarían sometidas al control previsto en los artículos 87 a 89 del Tratado CE.

Según el Consejo de la Unión Europea, parte de las medidas fiscales a que se refiere el Código de conducta podrían entrar en el ámbito de aplicación de lo dispuesto en los artículos 92 a 94 (actualmente artículos 87 a 89) del Tratado sobre ayudas otorgadas por los Estados.²⁰

Las ayudas comprenden no solamente las prestaciones positivas o subvenciones, sino también cualquier medida que, sin ser una subvención, tenga efectos idénticos.

“Una medida mediante la cual las autoridades públicas conceden a determinadas empresas una exención tributaria que, aunque no implique una transferencia de fondos estatales, coloque a los beneficiarios en una situación financiera más favorable que a los restantes contribuyentes, constituye una ayuda de Estado en el sentido del apartado 1 del artículo (actualmente) 87 del Tratado”²¹.

Con este Código, estamos ante un compromiso político que, sin ser vinculante, obliga moralmente a las partes afecta-

¹⁹ DO C 2, de 06.01.1998, citado, anexo I, letra G, párrafo 2º.

²⁰ Resolución por la que se aprueba el Código de conducta, DO C 2, de 06.01.1998, citado, anexo I.

²¹ Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 15 de marzo de 1994, Banco Exterior de España SA/ Ayuntamiento de Valencia, asunto C-387/92, Rec. I-877, apartados 13 y 14.

das. No se trata de Derecho de la Unión, ni se puede denunciar su incumplimiento ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Art. 230 del Tratado CE), pero la Comisión está autorizada a intervenir y vigilar en este campo, aunque se trate de un ámbito que es competencia exclusiva de los Estados miembros.

Al mismo tiempo los Estados miembros son conscientes, por un lado, de que sus propias competencias fiscales pueden acarrear consecuencias perniciosas para otros Estados y perjudicar al mercado único y, por otro, de que la línea divisoria entre el Derecho nacional y el Derecho comunitario en este campo de la fiscalidad no está claramente delimitada.

El Código de conducta “no influye en los derechos y obligaciones de los Estados miembros, ni en las competencias respectivas de los Estados miembros y de la Comunidad” ²² y, según F. Gijón, no pretende reducir las diferencias en imposición aplicadas a las empresas en el mercado interior, que son la consecuencia natural de que la fiscalidad de las empresas sea competencia de los Estados miembros. Tampoco pretende limitar las distorsiones en la competencia derivadas de la aplicación a las empresas de los distintos regímenes fiscales nacionales y subnacionales, al menos como objetivo directo.

La Resolución por la que se aprueba el Código de conducta, en su letra J, señala que estas medidas fiscales si se orientan a atraer empresas localizadas en otras regiones o Estados, o bien a captar nuevas inversiones deben ser consideradas ayudas de Estado y estar por lo tanto prohibidas.

Por su parte, la Comisión se comprometió a publicar directrices sobre la aplicación de las normas sobre ayudas de Estado a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas y a velar para que se apliquen estas disposiciones con todo rigor, teniendo en cuenta los efectos negativos de las ayudas estatales.

²² Resolución citada por la que se aprueba el Código de conducta, punto E.

En cuanto al desmantelamiento de disposiciones y prácticas perniciosas, a España le interesa sobre todo el desmantelamiento del régimen sobre fiscalidad empresarial en Gibraltar, pues Gibraltar no ha suprimido aún el régimen de sociedades exentas y sigue admitiendo nuevas entradas y *“a Gibraltar sí se le aplican las normas de Derecho comunitario en materia de competencia, incluidas las normas relativas a las ayudas otorgadas por los Estados miembros”*²³.

La filosofía que subyace en este Código de conducta es que la competencia legislativa de los Estados miembros en materia fiscal puede dar lugar a algunos desequilibrios y a una falsificación del mercado interior y, por tanto, a la deslocalización irregular de las empresas. Esto hace necesario un cierto grado de armonización en materia de fiscalidad directa de las empresas.

En todo caso, debemos plantearnos la cuestión de si ese celo de los Estados miembros en conservar su competencia legislativa en materia fiscal, y sobre todo en el campo de la fiscalidad directa, es lo más compatible con un mercado único. ¿No sería más acertado progresar hacia una armonización, vía directivas, e incluso hacia una unificación fiscal, vía reglamentos?

De acuerdo con el compromiso adquirido por la Comisión en la letra J de la Resolución citada sobre el Código de conducta de publicar “las directrices para la aplicación de las normas sobre ayudas de Estado a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas”, la Comisión publicó el 10 de diciembre de 1998 una Comunicación relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas²⁴.

23 Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas de 30.04. 2002, asuntos T-195/01 y T-207/01, DO C 169, de 13.07.2002, p. 30.

24 DO C 384 de 10.12.1998, p. 3.

Citamos literalmente a continuación algunos puntos de esta Comunicación de la Comisión:

“8. Según el apartado 1 del artículo 92,(actualmente art. 87) «. . . serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones». Para aplicar las normas comunitarias en materia de ayudas estatales, el carácter fiscal de una medida es indiferente, ya que el artículo 92 se aplica a las medidas de ayuda «bajo cualquier forma». Para ser calificada de ayuda a los efectos del artículo 92, una medida debe satisfacer acumulativamente los criterios que se especifican a continuación.

9. En primer lugar, la medida debe ofrecer a sus beneficiarios una ventaja que aligere las cargas que, por regla general, gravan su presupuesto. Tal ventaja puede obtenerse al reducir la carga fiscal de la empresa de diferentes maneras y, en particular, mediante:

la reducción de la base imponible (deducción excepcional, amortización extraordinaria o acelerada, inscripción de reservas en el balance, etc.),

la reducción total o parcial de la cuantía del impuesto (exención, crédito fiscal, etc.),

el aplazamiento, la anulación o incluso el reescalonamiento excepcional de la deuda fiscal.

10. En segundo lugar, la ventaja debe ser concedida por el Estado o mediante fondos estatales. Una disminución de los ingresos fiscales equivale al consumo de fondos estatales en forma de gastos fiscales. Este criterio se aplica también a las ayudas concedidas por entidades regionales o locales de los Estados miembros (31). Por otra parte, el Estado puede intervenir mediante disposiciones fiscales de naturaleza legislati-

va, reglamentaria o administrativa y también mediante prácticas de la administración fiscal.

11. En tercer lugar, dicha medida debe afectar a la competencia y los intercambios entre los Estados miembros. Esta condición parte de la base de que el beneficiario de la medida ejerce una actividad económica, independientemente de su estatuto jurídico o de su medio de financiación. Según la jurisprudencia reiterada y a efectos de esta disposición, la condición de que la ayuda repercuta en los intercambios comerciales se cumplirá a partir del momento en que la empresa beneficiaria ejerza una actividad económica que sea objeto de intercambios entre los Estados miembros. El mero hecho de que la ayuda consolide la posición de esta empresa frente a otras empresas competidoras en los intercambios intracomunitarios permite considerar que existe una repercusión sobre estos últimos. En esta constatación no influirá el hecho de que la ayuda sea relativamente escasa (4), el beneficiario tenga una talla modesta, posea una cuota muy reducida del mercado comunitario (5), no tenga una participación activa en las exportaciones (6) o incluso de que la empresa exporte casi toda su producción fuera de la Comunidad (7).

12. Por último, la medida debe ser específica o selectiva en el sentido de favorecer a «determinadas empresas o producciones». Este carácter de ventaja selectiva puede ser resultado de una excepción a las disposiciones fiscales de naturaleza legislativa, reglamentaria o administrativa, como también de una práctica discrecional por parte de la administración fiscal. No obstante, el carácter selectivo de una medida puede estar justificado «por la naturaleza o la economía del sistema» (8). Si así fuese, la medida escaparía a la calificación de ayuda establecida en el apartado 1 del artículo 92 del Tratado.

.....

32. Sin embargo, las disposiciones de bonificación fiscal suelen tener un carácter permanente: no están relacionadas

con la realización de proyectos específicos y reducen los gastos corrientes de la empresa sin que sea posible evaluar el volumen exacto en el marco del examen previo efectuado por la Comisión. Estas medidas constituyen «ayudas de funcionamiento», que, en principio, están prohibidas. En la actualidad, la Comisión sólo las autoriza de forma excepcional y en determinadas condiciones, como, por ejemplo, en la construcción naval y para determinadas ayudas destinadas a la protección del medio ambiente (19), así como en regiones acogidas a la excepción de la letra a) del apartado 3 del artículo 92, como son, entre otras, las regiones ultraperiféricas, siempre que estén debidamente justificadas y que su nivel sea proporcional a las deficiencias que intentan paliar (20). En principio, (salvo las dos categorías de ayudas que se mencionan a continuación) deben ser decrecientes y limitadas en el tiempo. Actualmente, también pueden autorizarse ayudas de funcionamiento en forma de ayuda al transporte en las regiones ultraperiféricas y en determinadas zonas nórdicas con muy escasa población y grandes dificultades de acceso. Las ayudas de funcionamiento sólo pueden autorizarse si constituyen ayudas a la exportación entre los Estados miembros. Por lo que respecta a las ayudas estatales destinadas al transporte marítimo, son de aplicación las normas específicas para este sector (21)».

Como se puede observar, se trata de unas medidas fiscales que pueden tener el carácter de ayudas de Estado, y que, salvo las excepciones previstas en el art. 87 (antiguo art. 92) del Tratado CE, están totalmente prohibidas porque distorsionan la competencia y, por tanto, pueden dar lugar a deslocalizaciones dentro de la Unión Europea.

Ahora bien, el hecho de que previamente una medida fiscal haya sido calificada como perniciosa de acuerdo con el Código de conducta no impide su calificación de ayuda de Estado. Hay otras medidas fiscales que pueden ser conformes a la legislación comunitaria y, por tanto, no ser ayudas de Estado, pero que sin embargo, pueden ser calificadas como

medidas fiscales perniciosas, porque pueden provocar deslocalizaciones.

En opinión de F. Gijón²⁵, los movimientos o desplazamientos de capitales que se realizan aprovechando regímenes fiscales más atractivos, *“son ineficientes desde el punto de vista de la teoría económica, pues asignan los recursos en función de criterios que tienen que ver con la intervención estatal y no con la mayor eficiencia empresarial, y son económicamente perversos a nivel de la Unión Europea al desplazar la carga impositiva.... hacia el empleo y hacia aquellos países que por diferentes causas no pueden aplicar las mismas políticas fiscales activas”*. Como ejemplos, cita el caso de Irlanda –bajo tipo impositivo en el impuesto sobre personas jurídicas- y el de los Países Bajos– acuerdos previos favorables con las autoridades fiscales.

El temor a las deslocalizaciones de un país a otro dentro de la Unión Europea, sobre todo hacia los nuevos países miembros, es un sentimiento expandido entre los países más industrializados de la Unión y que ha influido en el rechazo de Francia y de Holanda al Tratado de Constitución Europea y también en el rechazo del Parlamento Europeo a la Propuesta de Directiva sobre la liberalización de los servicios públicos, la denominada Directiva Bolkestein ²⁶.

Esta Propuesta de Directiva pretende establecer un marco jurídico que suprima los obstáculos a la libertad de establecimiento de los prestatarios de servicios y a la libre circulación de los servicios entre los Estados miembros. La principal crítica a esta Propuesta es que pretende introducir el principio de *país de origen*, que, según algunos, es una incitación legal a las deslocalizaciones de los países industrializados de la Unión hacia aquellos otros donde hay unas normas sociales, fiscales o medioambientales más suaves o donde es menor la protección del consumidor.

²⁵ F. Gijón, ob. cit. p. 103.

²⁶ Así llamada por el nombre del anterior comisario competente para el mercado interior. COM (2004) 2 final.

Si se aprueba la propuesta presentada por la Comisión Europea, se podrían crear empresas con una sede social más o menos ficticia y desde un simple apartado de correos actuar en toda la Unión. Una subcontrata polaca, por ejemplo, con trabajadores eslovacos contratados en Polonia, pero trabajando en España se regiría por las leyes laborales y mercantiles polacas, pues la política social es competencia exclusiva de los Estados miembros.

Es difícil prever en este momento cómo quedará definitivamente esta propuesta de la Comisión Europea. Lo que sí está claro es que el Parlamento Europeo, que es colegislador en esa materia junto con el Consejo, ha modificado sustancialmente en su primera lectura la propuesta de la Comisión²⁷.

Aunque se mantiene el objetivo de eliminar los obstáculos a la libre prestación de servicios, sin embargo en materia laboral prevalece la legislación del país *donde se presta el servicio*, pudiendo el Estado de dicho país establecer exigencias adicionales.

C) Deslocalización de una región a otra dentro del mismo país de la Unión Europea

Dentro de la Unión Europea, las empresas pueden trasladarse de un país a otro o de una región a otra dentro del mismo país por los mismos motivos por los que se trasladan a cualquier otro país fuera de la Unión. Sin embargo, la Unión Europea constituye un mercado único, un mercado libre. La actividad económica y, por tanto, las empresas están obligadas a una competencia leal, a una libre competencia. Y los Estados o los organismos autonómicos no pueden falsear la libre competencia con sus ayudas o subvenciones, fuera de ciertos casos muy concretos. El artículo 87, apartado 1, del Tratado CE señala textualmente:

²⁷ Textos aprobados por el Parlamento Europeo el 16.02.2006.

“Salvo que el presente Tratado disponga otra cosa, serán incompatibles con el mercado común, en la medida que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.”

En el caso concreto a que se hace referencia a continuación se trata de unas ayudas que la Diputación foral de Álava otorgó a la empresa Ramondín SA por trasladarse de La Rioja a Álava y que la Comisión Europea, primero, y el Tribunal de Primera Instancia, después, declararon ilegales. Según el Tribunal de Primera Instancia,

“Ramondín, S.A., es una sociedad constituida con arreglo al Derecho español que está especializada en la fabricación de cápsulas para precintar botellas de vino, champaña y otras bebidas de calidad. Desde 1971, está establecida en Logroño (Comunidad Autónoma de La Rioja).

En 1997, Ramondín decidió trasladar sus instalaciones industriales de Logroño a Laguardia, situada en el Territorio Histórico de Álava, en el País Vasco. A tal efecto, el 15 de diciembre de 1997, Ramondín constituyó la nueva sociedad Ramondín Cápsulas, S.A., cuyo capital es propiedad de Ramondín en un 99,8 %. Está previsto que Ramondín Cápsulas se haga cargo de todas las actividades de Ramondín”(31).

Según el Acuerdo nº 738/1997 de la Diputación Foral de Álava, de 21 de octubre, Ramondín obtuvo el crédito fiscal del 45%, y Ramondín Cápsulas obtuvo también, como empresa de nueva creación, la reducción en la base imponible.”

Mediante Decisión 2000/795/CE²⁸, la Comisión de la Unión Europea había dispuesto lo siguiente:

²⁸ DO L 318, de 16.12.2000, p. 36.

“Artículo 2

Son incompatibles con el mercado común las ayudas estatales ejecutadas por España:

a) en favor de Ramondín Cápsulas SA y consistentes en la reducción de la base imponible para las empresas de nueva creación, contemplada en el artículo 26 de la Norma Foral nº 24/1996 de 5 de julio;

b) en favor de Ramondín SA y consistentes en la concesión de un crédito fiscal en favor de Ramondín SA por un importe correspondiente al 45 % del coste de la inversión determinada por la Diputación Foral de Álava en su Acuerdo nº 738/1997 de 21 de octubre de 1997, respecto de la parte de la ayuda que, en aplicación de las normas sobre acumulación de ayudas, exceda el límite máximo del 25 % en equivalente neto de subvención para las ayudas de finalidad regional en el País Vasco.

Artículo 3

1. España adoptará todas las medidas necesarias para retirar los beneficios derivados de las ayudas contempladas en el artículo 2, que han sido puestas ilegalmente a disposición de los beneficiarios, y, en su caso, para recuperarlas de éstos.

2. La recuperación se efectuará sin dilación y con arreglo a los procedimientos del Derecho nacional, siempre que éstos permitan la ejecución inmediata y efectiva de la presente Decisión. La ayuda recuperable devengará intereses desde la fecha en que estuvo a disposición de los beneficiarios hasta la de su recuperación. Los intereses se calcularán sobre la base del tipo de referencia utilizado para el cálculo del equivalente de subvención en el marco de las ayudas regionales.”

La Diputación Foral de Álava presentó recurso contra la decisión de la Comisión, pero el recurso fue desestimado.

El Tribunal de Primera Instancia dice:

“1 Según el mapa español de ayudas regionales, propuesto por la Comisión (DO 1996, C 25, p. 3), el límite máximo aplicable a éstas en el País Vasco es del 25 % en equivalente neto de subvención (en lo sucesivo, «ENS»).

Beneficios fiscales vigentes en el Territorio Histórico de Álava

2 El marco tributario vigente en el País Vasco se regula por el Concierto Económico, establecido por la Ley española 12/1981, de 13 de mayo, cuya última modificación la constituye la Ley 38/1997, de 4 de agosto. En virtud de dicha legislación, la Diputación Foral de Álava puede, bajo determinadas condiciones, regular el régimen fiscal aplicable dentro de su territorio.

3 En virtud de las facultades que le confería la referida legislación, la Diputación Foral de Álava estableció diversas ayudas fiscales, que adoptaron la forma, en particular, de un crédito fiscal del 45 % y de una reducción en la base imponible del impuesto de sociedades.

Crédito fiscal del 45 %

4 La disposición adicional sexta de la Norma Foral 22/1994, de 20 de diciembre, de ejecución del presupuesto del Territorio Histórico de Álava para el año 1995 [Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava (en lo sucesivo, «BOTH A») n° 5, de 13 de enero de 1995] está redactada en los siguientes términos:

«Las inversiones en activos fijos materiales nuevos, efectuadas entre el 1 de enero de 1995 y el 31 de diciembre de 1995, que excedan de 2.500 millones de pesetas según Acuerdo de la Diputación Foral de Álava, gozarán de crédito fiscal del 45 % del importe de la inversión que determine la Diputación Foral de Álava, aplicable a la cuota a pagar del impuesto personal.

La deducción no aplicada, por insuficiencia de cuota, podrá aplicarse dentro de los 9 años siguientes a aquel en que se haya dictado el Acuerdo de la Diputación Foral de Álava.

Este Acuerdo de la Diputación Foral de Álava fijará los plazos y limitaciones que, en cada caso, resulten de aplicación.

Los beneficios reconocidos al amparo de la presente disposición serán incompatibles con cualesquiera otros beneficios tributarios existentes en razón de las mismas inversiones.

Igualmente la Diputación Foral de Álava determinará la duración del proceso de inversión que podrá acoger a inversiones realizadas en la fase de preparación del proyecto origen de las inversiones.»

5 La validez de dicha disposición se prorrogó, para el año 1996, mediante la quinta disposición adicional de la Norma Foral 33/1995, de 20 de diciembre (BOTH A n° 4, de 10 de enero de 1996), en su versión modificada por el apartado 2.11 de la disposición derogatoria única de la Norma Foral 24/1996, de 5 de julio (BOTH A n° 90, de 9 de agosto de 1996). Para el año 1997, la medida fiscal se prorrogó mediante la séptima disposición adicional de la Norma Foral 31/1996, de 18 de diciembre (BOTH A n° 148, de 30 de diciembre de 1996). El crédito fiscal del 45 % del importe de las inversiones se mantuvo, con modificaciones, para los años 1998 y 1999, en virtud de la undécima disposición adicional de la Norma Foral 33/1997, de 19 de diciembre (BOTH A n° 150, de 31 de diciembre de 1997), y en virtud de la séptima disposición adicional de la Norma Foral 36/1998, de 17 de diciembre (BOTH A n° 149, de 30 de diciembre de 1998) respectivamente.

Reducción en la base imponible del impuesto sobre sociedades

6 El artículo 26 de la Norma Foral 24/1996, de 5 de julio, citada en el apartado precedente, dispone lo siguiente:

«1. Las sociedades que inicien su actividad empresarial gozarán de una reducción de un 99 %, 75 %, 50 % y 25 %, respectivamente, de la base imponible positiva derivada del ejercicio de sus explotaciones económicas, antes de la compensación de bases imponibles negativas de períodos anteriores, en los cuatro períodos impositivos consecutivos, a partir del primero en que, dentro del plazo de cuatro años desde el inicio de su actividad empresarial, obtengan bases imponibles positivas.

[...]

2. Para el disfrute de la presente reducción, los sujetos pasivos deberán cumplir los siguientes requisitos:

a) Que inicien su actividad empresarial con un capital mínimo desembolsado de 20 millones de pesetas.

[...].

d) Que la nueva actividad no se haya ejercido anteriormente, de manera directa o indirecta, bajo otra titularidad.

e) Que la nueva actividad empresarial se ejerza en local o establecimiento donde no se realice ninguna otra actividad por cualquier persona física o jurídica.

f) Que realicen inversiones en activos fijos materiales en los dos primeros años de actividad por un importe mínimo de 80 millones de pesetas, debiendo realizarse todas las inversiones en bienes afectos a la actividad que no sean objeto de arrendamiento o cesión a terceros para su uso. A estos efectos también se entenderán como inversiones en activos fijos materiales los bienes adquiridos mediante arrendamiento financiero, siempre que se comprometan a ejercitar la opción de compra.

g) Que se generen un mínimo de 10 puestos de trabajo en los seis meses siguientes al inicio de su actividad empresarial y mantengan en ese número el promedio anual de plantilla desde dicho momento y hasta el ejercicio en que venza el derecho a aplicarse la reducción en la base imponible.

[...].

i) Que dispongan de un plan de actuación empresarial que abarque un período mínimo de cinco años.

[...]

4. El importe mínimo de las inversiones a que se refiere la letra f) y la creación mínima de empleo a que se refiere la letra g), ambas del punto 2 anterior, serán incompatibles con cualquier otro beneficio fiscal establecido para dichas inversiones o creación de empleo.

5. La reducción establecida en el presente artículo será solicitada a la Administración tributaria, la cual, tras la verificación del cumplimiento de los requisitos inicialmente exigidos, comunicará a la sociedad solicitante, en su caso, su autorización provisional, que deberá ser adoptada por acuerdo de la Diputación Foral de Álava [...]"

El Tribunal de Primera Instancia continúa después:

"26 Las partes demandantes alegan, en primer lugar, que la Norma Foral 22/1994 refleja una decisión de política fiscal adoptada por las autoridades vascas. Dichas autoridades tienen plena competencia en materia fiscal con arreglo a la Constitución española y al régimen de concierto económico. Añaden que la Comisión, que considera que la Norma Foral 22/1994 es selectiva porque sólo se aplica en parte del territorio español, a saber, Álava, impugna la capacidad normativa de las autoridades vascas. Según las partes demandantes, sólo cabe calificar como selectivas y como ayudas de Estado aque-

llas medidas fiscales regionales que no tengan carácter general en el territorio de la región afectada, que sean claramente arbitrarias o discrecionales y que distorsionen además, de manera clara y notoria, la competencia entre los sujetos a dicho régimen fiscal regional. Habida cuenta de que en el presente asunto no concurren tales requisitos, la Comisión debería haber recurrido al procedimiento de armonización fiscal si pretendía que se modificase la medida fiscal de que se trata.

27 A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia señala que la argumentación de las partes demandantes se basa en una interpretación errónea de la Decisión impugnada. En efecto, en esta última, la Comisión no se refirió en modo alguno a un criterio de selectividad regional para demostrar que la medida fiscal controvertida constituye una ayuda de Estado en el sentido del artículo 87 CE, apartado 1 (véase el apartado 24 supra). La Decisión impugnada no afecta, pues, de ninguna manera a la competencia del Territorio Histórico de Álava para adoptar medidas fiscales generales aplicables en todo el territorio de la región de que se trata.

28 Por tanto, debe desestimarse la primera imputación.

[...]

31 El Tribunal de Primera Instancia recuerda que las medidas de alcance puramente general no están comprendidas en el ámbito de aplicación del artículo 87 CE, apartado 1. No obstante, la jurisprudencia ya ha precisado que incluso intervenciones que, a primera vista, son aplicables a la generalidad de las empresas pueden caracterizarse por una cierta selectividad y, por consiguiente, ser consideradas como medidas destinadas a favorecer a determinadas empresas o producciones. Así sucede, en particular, cuando la Administración que debe aplicar la norma general disponga de una facultad discrecional en lo que respecta a la aplicación del acto.

32 Ahora bien, debe señalarse que, en virtud de las disposiciones de la Norma Foral 22/1994, la Diputación Foral de Álava dispone de una cierta facultad discrecional por lo que se refiere a la aplicación del crédito fiscal. De la Norma Foral 22/1994 (véase el apartado 4 supra), se desprende, en efecto, que el crédito fiscal es igual al 45 % «del importe de la inversión que determine la Diputación Foral de Álava». Pues bien, la Norma Foral 22/1994, que permite a la Diputación Foral fijar el importe de la inversión admisible, le permite, al mismo tiempo, modular el importe de la intervención financiera. Además, hay que precisar que, a tenor de la Norma Foral 22/1994, la Diputación Foral está facultada para fijar «los plazos y limitaciones que, en cada caso, resulten de aplicación».

33 Al otorgar a la Diputación Foral de Álava una facultad discrecional, las disposiciones de la Norma Foral 22/1994 relativas al crédito fiscal pueden colocar a determinadas empresas en una situación más favorable que a otras. En consecuencia, debe considerarse que la medida fiscal controvertida cumple el requisito de especificidad.

34 Las partes demandantes afectadas añaden asimismo que la facultad discrecional de que dispone la Diputación Foral de Álava no puede entenderse, en cualquier caso, como una facultad de adoptar decisiones arbitrarias. En efecto, el artículo 9 de la Constitución española condena la arbitrariedad de los poderes públicos.

35 Sin embargo, como señala la Comisión, para excluir la calificación de medida general, no es necesario verificar si el comportamiento de la Administración tributaria es arbitrario. Basta demostrar, como se ha hecho en el caso de autos, que la citada Administración dispone de una facultad de apreciación discrecional que le permite modular el importe o los requisitos de concesión de la ventaja fiscal de que se trata en función de las características de los proyectos de inversión sometidos a su apreciación.

[...]"

Más adelante en el apartado 39 y siguientes el Tribunal dice:

“Al limitar la aplicación del crédito fiscal a las inversiones en inmovilizado material nuevo superiores a los 2.500 millones de pesetas, las autoridades vascas reservaron de facto la ventaja fiscal de que se trata a las empresas que cuentan con considerables recursos económicos. Por ello, la Comisión ha afirmado con razón que el crédito fiscal previsto en la Norma Foral 22/1994 va destinado a aplicarse con carácter selectivo a «determinadas empresas» en el sentido del artículo 87 CE, apartado 1.

49 Pues bien, en el caso de autos, la selectividad de la ventaja fiscal establecida por el artículo 26 de la Norma Foral 24/1996 resulta de diferentes elementos. En primer lugar, el derecho a la reducción en la base imponible únicamente se reconoce a las empresas de nueva creación, excluyendo de esta forma a cualquier otra empresa del beneficio de que se trata. Además, dichas empresas de nueva creación deberán realizar una determinada inversión (al menos 80 millones de pesetas) y garantizar la creación de 10 puestos de trabajo como mínimo.

[...]

51 En segundo lugar, en el caso de que se considere que el logro de un objetivo de política económica o industrial, como el estímulo de la inversión, puede hacer que el artículo 87 CE, apartado 1, no se aplique a una medida selectiva, dicha disposición perdería toda eficacia. Según reiterada jurisprudencia, procede, pues, señalar que el objetivo perseguido por la medida controvertida no puede permitirle evitar la calificación de ayuda de Estado en el sentido del artículo 87 CE, apartado 1 (sentencias del Tribunal de Justicia, Francia/Comisión, citada en el apartado 31 supra, apartados 20 y 21; de 17 de junio de

1999, Bélgica/Comisión, C-75/97, Rec. p. I-3671, apartado 25, y sentencia CETM/Comisión, citada en el apartado 23 *supra*, apartado 53).

[...]

57 El Tribunal de Primera Instancia señala..... que el hecho de que el Territorio Histórico de Álava tenga autonomía fiscal reconocida y protegida por la Constitución española no dispensa, sin embargo, a dicha región del respeto de las disposiciones del Tratado en materia de ayudas de Estado. Debe recordarse a este respecto que el artículo 87 CE, apartado 1, al mencionar las ayudas concedidas por «los Estados o mediante fondos estatales bajo cualquier forma», se refiere a todas las ayudas financiadas por medio de recursos públicos. De ello se deduce que las medidas adoptadas por entidades intraestatales (descentralizadas, federadas, regionales o de otra índole) de los Estados miembros, cualesquiera que sean su naturaleza jurídica y denominación, están comprendidas, del mismo modo que las medidas adoptadas por el poder federal o central, en el ámbito de aplicación del artículo 87 CE, apartado 1, si se cumplen los requisitos establecidos en dicha disposición (sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de octubre de 1987, Alemania/Comisión, 248/84, Rec. p. 4013, apartado 17)”.

Posteriormente, la Diputación Foral de Álava presentó recurso de casación ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas contra la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, pero el Tribunal de Justicia de la Unión Europea desestimó las alegaciones aducidas por el Territorio Histórico de Álava en el recurso de casación²⁹.

La extensa cita anterior de las posiciones tanto de la parte demandante, en este caso la Diputación Foral de Álava, como de la Comisión y del Tribunal de Primera Instancia de la Unión Europea, se justifica por la repercusión que puede

²⁹ DO C 6, de 08.01.2003, p. 3.

tener este caso no sólo en la falsificación de la competencia motivada por unas ayudas aparentemente legales, que sin embargo son verdaderas ayudas de Estado, sino también en la deslocalización de las empresas, prescindiendo del interés que puede tener actualmente en España en este momento en el que cada región autonómica pretende establecer su régimen fiscal.

En primer lugar, y de una forma general, resalta la primacía del Derecho de la Unión Europea sobre cualquier Derecho estatal, sobre el Derecho de las Autonomías y sobre cualquier medida tomada por las Administraciones.

En segundo lugar se ve cómo unas leyes pueden tener realmente un carácter general, en este caso aplicables a cualquier empresa, y sin embargo pueden perder este carácter general y adquirir un carácter discrecional y arbitrario en virtud de las medidas de aplicación.

En tercer lugar, como reconoce la parte demandante, es decir la Diputación Foral de Álava, habría que recurrir a la armonización fiscal dentro de la Unión Europea para poder evitar muchos de los problemas actualmente existentes.

En cuarto lugar, la Comisión Europea y los Tribunales de la Unión Europea están obligados a intervenir cuando se trata de una cuestión que afecta a la competencia o al comercio entre los Estados miembros. Nos sorprende, sin embargo, que los criterios que sigue la Comisión cuando se trata de cuestiones que están bajo su competencia no siempre coincidan con los criterios que aplican los Estados miembros en cuestiones similares de su propia competencia exclusiva. Si el caso concreto analizado no hubiera recaído bajo la competencia de la Comisión, ¿Habría intervenido el Estado español? ¿No se trataría quizás en ese caso de una falsificación de la competencia a nivel nacional? ¿No estaríamos ante unas verdaderas ayudas de Estado? Aun en el caso de que el Estado español no las considerara ayudas de Estado, ¿no hubiera debido intervenir

el Estado español en virtud del Código de conducta y de la ulterior comunicación de la Comisión al respecto? ¿No se trataría acaso de unas medidas perniciosas?

Además de estas ayudas de Estado, prohibidas, que pueden dar lugar a deslocalizaciones dentro de un mismo Estado miembro de la Unión Europea, tenemos también como fuente de deslocalización las medidas fiscales perniciosas que, aunque sean conformes al art. 87 del Tratado CE, no están permitidas por el Código de conducta sobre la fiscalidad de las empresas.

Entre estas medidas perniciosas podrían encontrarse las normativas de las Diputaciones Forales de Vizcaya, de Álava y Guipúzcoa orientadas a reducir en 2,5 o en 3 puntos el Impuesto de Sociedades frente al tipo del 35% vigente en el resto de España, a pesar de que los artículos que establecen este título han sido anulados por el Tribunal Supremo en Sentencia del 9 de Diciembre de 2004.

El Tribunal Supremo, para anular estos artículos referentes al tipo impositivo del Impuesto sobre Sociedades, alega que se trata de ayudas de Estado. Pero incluso aunque no se tratara de ayudas de Estado el Gobierno podría intervenir en virtud del Código de conducta, a cuya observancia está obligado.

VI. Situación en España

A pesar de que los españoles, según la Comisión Europea³⁰, son los ciudadanos europeos menos preocupados por la deslocalización de empresas a los nuevos países miembros de la Unión Europea y, en general, a cualquier otro país, la industria española se enfrentará en los próximos años a un reto evidente. España ha pasado en la década de los 80 de ser un país industrialmente inferior, al que las multinacionales trasladaban su producción por sus bajos costes, a ser tierra de nadie. Sin el nivel tecnológico de las grandes potencias industriales, pero con unos costes de producción muy superiores a los de los nuevos Estados miembros de la Unión Europea y con peligro de perder el Fondo de Cohesión y gran parte de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, España puede verse enfrentada a un futuro sombrío, si no toma medidas urgentes orientadas a evitar la deslocalización.

A esto conviene añadir que la mayoría de las multinacionales afincadas en España no tienen ninguna relación especial o de preferencia con el país, y, por tanto, cualquier motivo bastará para retirar su producción de España y llevarla a cualquier otro país de más bajos costes so pretexto de supervivencia (caso Gillette, caso Fiat/Seat, caso Philips,...), dado que es demostrable que las multinacionales cuya sede radica en el extranjero son las más proclives a la deslocalización.

El 77,3% de los expertos consultados por PriceWaterHouseCoopers³¹ considera “alto” o “muy alto” el riesgo de deslocalización de empresas en España y que los sectores más afectados son la juguetería, el calzado y los componentes electrónicos, mientras que los menos expuestos son el turismo y las industrias logística, farmacéutica y de teleco-

³⁰ Eurobarómetro de primavera publicado el 23 de julio de 2004.

³¹ “El proceso de deslocalización en España”, estudio realizado a partir de una encuesta a 274 expertos y empresarios y presentado por el presidente de PriceWaterHouseCoopers, José Luis Madariaga, en los Cursos de Verano de El Escorial.

municaciones. El 84% de los expertos consultados considera los costes salariales como el factor que más ha influido en este proceso, el 44,54% de los expertos consultados lo atribuye a los costes del suelo y otros costes, el 26,05% a la fiscalidad y el 18,64% a la regulación medioambiental.

Sin embargo, según un estudio encargado por BT España a DMR Consulting³², España ofrece también unas condiciones muy favorables para atraer inversiones de empresas que necesitan de alta calificación y valor añadido y quieren deslocalizarse.

Según dicho informe, España ocupa el número 25 en el ranking de doscientos países que atraen inversión extranjera.

Según el número 103, mayo 2005, de *Papeles de economía*, de la Fundación de Cajas de Ahorros, íntegramente dedicado a los retos de la nueva Unión Europea, los sectores que tienen un mayor riesgo de deslocalización hacia la Europa del Este son el material de transporte, los equipos eléctricos y electrónicos, el caucho y las materias plásticas.

Para economías de desarrollo medio-alto, como la española, las amenazas no vienen sólo de los países más atrasados, sino también de los más avanzados, con trabajadores mejor preparados y mayores economías de aglomeración.

Pero el mayor peligro para España proviene de los nuevos socios comunitarios debido a su especial combinación de bajos salarios, elevada cualificación de la mano de obra y proximidad al centro geográfico europeo. El coste laboral por hora trabajada en España es el 63% de la media de la Unión Europea, mientras que en los nuevos países miembros de la UE es el 18% y en muchos países asiáticos es el 5-10 %.

³² "Retos y oportunidades de la deslocalización", DMR Consulting y BT España, de 06.06.2004, pp. 2 y ss.

En la deslocalización de principios de los 90 se combinaban dos motivaciones muy diferentes: por un lado, los bajos costes salariales y, por otro, la reestructuración internacional de las multinacionales. Los bajos costes salariales fueron casi el único motivo señalado por las empresas localizadas en los sectores manufactureros tradicionales más intensivos en mano de obra (textil, confección, calzado, juguetes), a los que pertenecían todos los casos detectados de empresas españolas. Los destinos de estas compañías fueron Portugal, Marruecos, China y, en menor medida, América Latina.

La reestructuración de la localización internacional de las multinacionales fue el factor que movió a la deslocalización en los sectores más avanzados tecnológicamente. Todas ellas eran de capital extranjero y se trasladaron hacia otros países desarrollados, casi siempre de la UE, aproximándose con frecuencia al centro del Viejo Continente, rico en economías de aglomeración.

El modelo de captación de empresas extranjeras encabezado por el señuelo de los bajos costes, suelo en condiciones favorables, subvenciones de diferentes tipos, etc., es, por tanto, un modelo agotado para nuestro país.

Otro de los factores que influyen en la deslocalización de las empresas españolas, y sobre todo de las empresas transnacionales afincadas en España, es el aumento espectacular del precio del suelo, que incita a las empresas a procurarse unos sustanciosos beneficios vendiendo los terrenos y cambiando de ubicación.

Asimismo, el bajo nivel de innovación, investigación y desarrollo que tiene España es otro factor que provoca la deslocalización.

Junto con el traslado de las multinacionales extranjeras, se está reduciendo también proporcionalmente la inversión en

investigación y desarrollo de las multinacionales radicadas en España.

Es verdad que la industria española ha experimentado en las últimas décadas un enorme proceso de transformación y que se ha orientado hacia sectores más productivos Sin embargo, todavía muestra un grado muy bajo en inversión y desarrollo. Los gastos en investigación y desarrollo apenas superan el 1% del PIB, cuando los países europeos invierten un 2,5%. La participación de las empresas en el monto total de investigación y desarrollo, con el 49%, es también inferior a la registrada en los países de la Unión Europea.

Gasto Interior Bruto en Investigación y Desarrollo
En tanto por ciento respecto al PIB

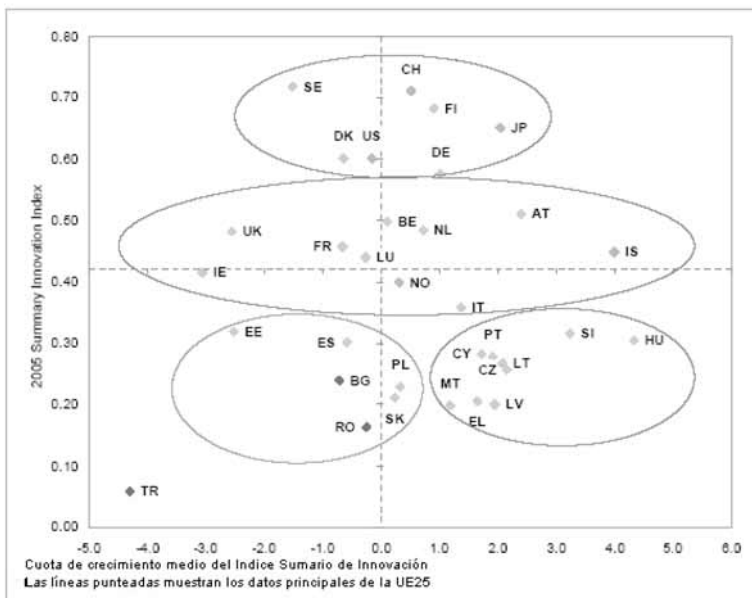
	2005	2004	2003	2002	2001	2000
UE (25 países)		1.9 ps	1.92 s	1.93 s	1.93 s	1.89 s
UE (15 países)		1.95 ps	1.97 s	1.98 s	1.98 s	1.94 s
Zona Euro		1.89 ps	1.9 s	1.91 s	1.91 s	1.9 s
Zona Euro (12 países)		1.89 ps	1.9 s	1.9 s	1.9 s	1.9 s
Bélgica		1.93 f	1,92	1,99	2,11	2
República Checa		1,28	1,26	1,22	1,22	1,23
Dinamarca		2.61 p	2.59 r	2.55 r	2.4	2,27
Alemania		2.49 e	2,52	2,49	2,46	2,45
Estonia		0.91 p	0,82	0,75	0,73	0,62
Grecia		0.58 p	0.62 p		0,64	
España		1,07	1,05	0,99	0,92	0,91
Francia		2.16 p	2,18	2,23	2,2	2.15 b
Irlanda		1.2 r	1.16 r	1.1 r	1,12	1,13
Italia			1,14	1,16	1,11	1,07
Chipre		0.37 p	0,35	0,31	0,26	0,25
Letonia		0,42	0,38	0,42	0,41	0,45
Lituania		0,76	0,68	0,67	0,68	0,59
Luxemburgo		1.75 f	1.78 i			1,71
Hungría		0.89 i	0.95 i	1.02 i	0,95	0.8
Malta		0.29 u	0,27	0,28		
Países Bajos		1.77 p	1,76	1,72	1,81	1,9
Austria	2.35 e	2.26 e	2.19 e	2,12	2,04	1,91
Polonia		0,58	0,56	0,58	0,64	0,66
Portugal			0,78	0.8 e	0,85	
Eslovenia		1.61 e	1.54 e	1,53	1,56	1,44
Eslovaquia		0,53	0,58	0,58	0,64	0,65
Finlandia	3.46 f	3,51	3,48	3,43	3,38	3,38
Suecia		3,74	3,98		4,27	
Reino Unido		1.79 e	1,88	1,89	1,89	1,84
Bulgaria		0,51	0,5	0,49	0,47	0,52
Croacia			1,14	1,12		
Rumania		0,4	0,4	0,38	0,39	0,37
Turquía				0,66	0,72	0,64
Islandia		3,01	2,97	3.14 f	3,08	2.76 e
Noruega		1,64	1,75	1,67	1,6	
Suiza						2,57
Estados Unidos			2.59 ip	2.65 ip	2.71 i	2.7 i
Japón			3,15	3,12	3,07	2,99

(:) No disponible
(s) Estimación Eurostat
(p) Valor provisional
(e) Valor estimado
(f) Previsiones
(b) Ruptura de serie
® Valor revisado
(i) Ver texto explicativo
(u) Datos poco fiables o inciertos

Fuente: EUROSTAT

Según el informe elaborado por la Comisión Europea sobre el análisis de la innovación europea en el año 2005, España ocupa el puesto número 16 en el índice general de innovación de los 25 Estados miembros de la Unión Europea. En los diversos conceptos que han servido de base para el cálculo general, España alcanza más o menos la media de la Unión Europea, pero en cuanto a prestaciones en innovación y en dirección empresarial ocupa el puesto número 22.

Se advierte que no se trata únicamente de un bajo nivel de inversión española en innovación, sino que además ese nivel va descendiendo. Según el citado informe de la Comisión, España se encuentra, junto con Polonia, Bulgaria, Rumania, República Eslovaca y Estonia, dentro del grupo de países que están cediendo posiciones.



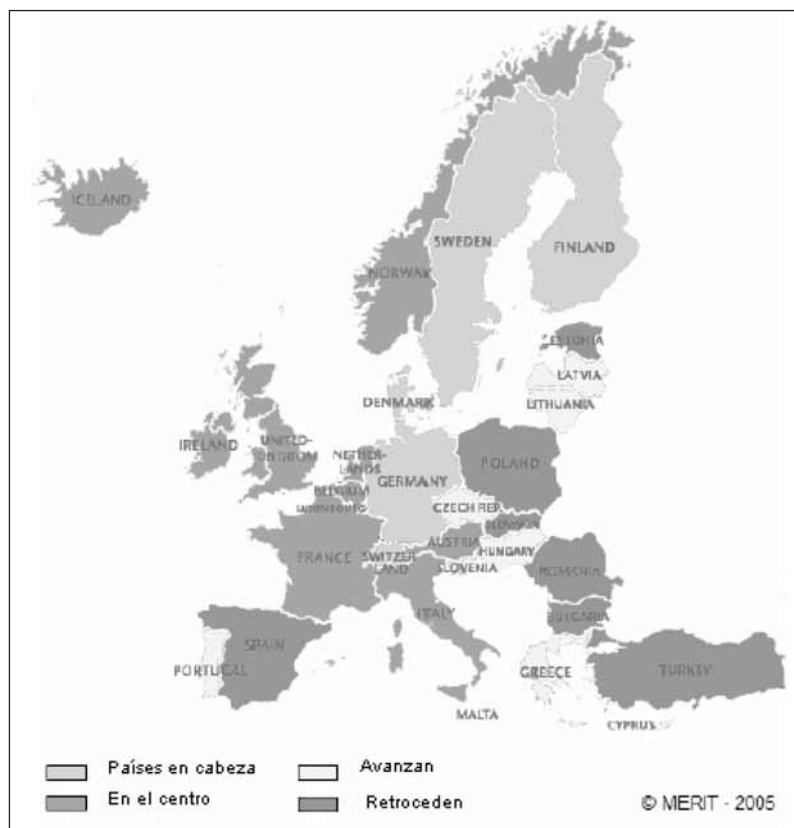
Fuente: Comisión Europea

En el círculo superior están los países que van en cabeza: Suiza, Finlandia, Suecia, Dinamarca y Alemania.

En el segundo círculo están los países con unas prestaciones medias: Francia, Luxemburgo, Irlanda, Reino Unido, Países Bajos, Bélgica, Austria, Noruega, Italia e Islandia.

Los países que escalan posiciones se encuentran dentro del círculo inferior derecha: Eslovenia, Hungría, Portugal, República Checa, Lituania, Letonia, Grecia, Chipre y Malta.

Y en el círculo inferior izquierda, están los países que han retrocedido en innovación: Estonia, España, Bulgaria, Polonia, Eslovaquia y Rumania.



Fuente: Comisión Europea

Uno de los grandes retos de la industria española es conseguir que el gran número de licenciados que se gradúan todos los años en las universidades españolas se adapten a las necesidades de los tres sectores económicos. Sin embargo, un porcentaje muy elevado no está preparado para afrontar los retos de la sociedad del conocimiento.

Las Cámaras de Comercio españolas³³, refiriéndose a Cataluña, aconsejan actuar desde tres vertientes con el fin de reforzar los factores que son la base de la productividad y competitividad catalanas:

“Primero, apostando por un modelo de crecimiento basado en la productividad y el conocimiento, y no en el coste de la mano de obra; segundo, reforzando la habilidades directivas y apoyando al emprendedor y, tercero, haciendo una apuesta clara por la calidad, el diseño y la innovación”.

Además, recomiendan que se mejoren las infraestructuras de transporte y las comunicaciones:

“Para compensar las desventajas de una ubicación geográfica desfavorable frente a los nuevos países de La Unión Europea”.

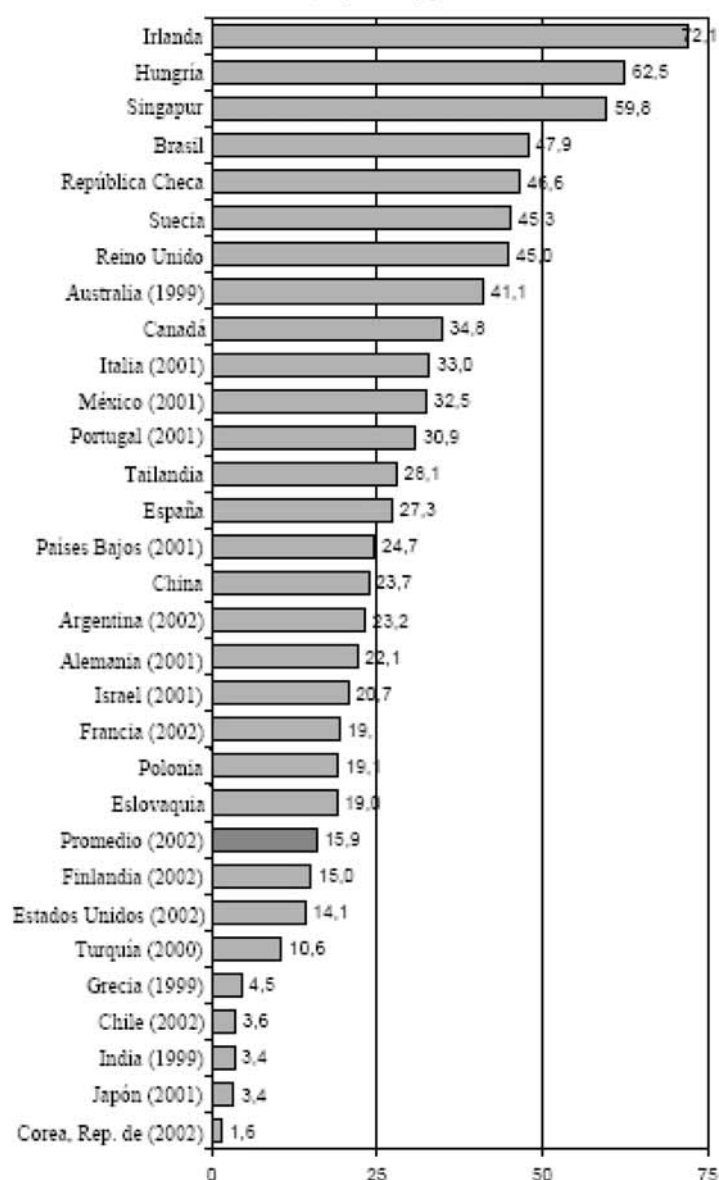
En cuanto a la conflictividad laboral, que puede influir negativamente en las inversiones y positivamente en las desinversiones, es preocupante que España, según la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Trabajo, aparezca como el país de la Unión Europea con mayor conflictividad laboral en el período 2000-2004 ³⁴.

³³ “Los efectos de la ampliación de la UE en España y en las Comunidades Autónomas”, Informe publicado por las Cámaras de Comercio, Enero 2004.

³⁴ Informe sobre la conflictividad Industrial en el período 2000-2004.

Parte proporcional de las filiales extranjeras en las actividades
empresariales de I+D de ciertos países, 2003 o último
año para el que hay datos

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.1.

La incidencia del atractivo ejercido por el Centro y el Este de Europa en la desinversión de capital extranjero producida durante los últimos años en España parece clara. Aunque no hay una evidencia directa, sin embargo, existe cierta coincidencia entre los sectores en los que estos países están recibiendo dinero foráneo y aquellos otros en los que España experimenta mayor desinversión: alimentos, química e instrumentos de precisión.

Sin embargo, las empresas productoras de automóviles y de sus componentes, de productos siderúrgicos y otros metales básicos, de productos transformados de minerales no metálicos y de madera no parecen haber sucumbido hasta ahora al embrujo del Este: la Inversión Directa Extranjera (IDE) dirigida a estos sectores en España supera claramente a las desinversiones en los últimos años.

Todo esto parece indicar que se deben esperar diferentes respuestas a los distintos atractivos que ejercen los países en desarrollo según las actividades: las actividades más amenazadas son las más tradicionales y con una mano de obra intensiva (textil, confección, madera, alimentos, productos metálicos). En menor medida, también lo son las fabricaciones más estandarizadas, dentro de los sectores tecnológicamente más avanzados (componentes de automoción, componentes electrónicos, ordenadores).

Pero también se deben esperar diferentes respuestas en función de las características de las empresas. En ese sentido, las multinacionales extranjeras radicadas en España han sido las más proclives a deslocalizarse. La limitada evidencia empírica disponible sobre los demás países parece confirmar este punto: las empresas extranjeras, comparadas con las empresas de capital nacional con una eficiencia similar, muestran una mayor disposición a cerrar o mudar sus instalaciones.

Sin embargo, los datos de que se dispone no avalan la idea corriente de que las empresas de capital extranjero, que, en principio, pueden trasladar producción de unas filiales a otras, realicen mayores ajustes de empleo ante *shocks* salariales o de demanda que las de propiedad española. Realizan sus ajustes de empleo con mayor rapidez, es verdad, pero también en una cuantía inferior, debido a que poseen una mano de obra más cualificada y menos sensible a los *shocks* adversos y a que sortean con mayor facilidad la rigidez de los mercados laborales.

Por otra parte, la antigüedad en el país de una firma extranjera es un factor que previene contra la clausura de sus actividades. Además, la probabilidad de que una multinacional mantenga sus actividades, aun después de la salida de sus propietarios, depende de que éstos fueran los fundadores (inversiones *greenfield*, esto es, dirigidas a la creación de empresas nuevas) o simplemente adquiriesen un paquete mayoritario de acciones de una compañía ya creada.

España debe preocuparse por la deslocalización de las empresas pero, sobre todo, por la desinversión extranjera en empresas encuadradas en los sectores tecnológicamente más avanzados, en los que las inversiones internacionales recibidas no han podido compensar las desinversiones, lo que ha derivado en una pérdida neta de IDE (Alcatel, Ericsson, Lucent Technologies, Delphi, Lear, Valeo o Samsung son casos bien conocidos). Es cierto que no en todos estos ejemplos las actividades productivas se han clausurado, ya que en algunas ocasiones la propiedad ha pasado a manos de españoles (por ejemplo, en farmacia, las actividades de Pfizer han tenido su continuación en Farmasierra, y las de Glaxo, en Alcalá Farma, aunque ambas empresas españolas están eventualmente subcontratadas por multinacionales).

En otros sectores más tradicionales, la desinversión de capital extranjero responde a la pujanza y eficiencia de las empresas nacionales, que muchas veces compran las partici-

paciones extranjeras, en el ámbito de una estrategia similar a la que les lleva a aumentar sus inversiones directas en el resto del mundo (compras de Argal y Fontaneda por grupos de alimentación españoles, por ejemplo).

Para hacer frente a la deslocalización de empresas de propiedad extranjera en los sectores más avanzados es necesario reforzar los procesos de investigación tecnológica y de calificación de la mano de obra que puedan crear nuevas producciones de alta tecnología. Sólo invirtiendo en su futuro, España asegurará su presente.

De todas formas, conviene observar que hay una gran diferencia en cuanto a las deslocalizaciones de puestos de trabajo que afectan a las empresas multinacionales españolas y las que afectan a empresas multinacionales extranjeras radicadas en España. A pesar de que las multinacionales españolas vienen invirtiendo en el extranjero desde el año 1992, son pocos los casos de deslocalizaciones. Se debe en primer lugar a que gran parte de las inversiones españolas en el extranjero se refieren a operaciones de tipo horizontal, es decir se han realizado para crear canales de distribución o para adquirir empresas locales con el fin de promocionar las ventas en el extranjero. En estos casos no solamente no se han destruido puestos de trabajo, sino que se han creado. Además, dos tercios de estas inversiones tienen como destino otros países desarrollados (Europa, Estados Unidos y Canadá).

No se trata, por tanto, de buscar una reducción de costes laborales, sino de acceder a mercados de alto potencial de crecimiento, como ocurrió con las inversiones en América Latina. Las mayor parte de los cierres que se dieron en estos casos ocasionaron pérdidas de menos de 200 puestos de trabajo. Se trata, pues, de un fenómeno de pequeña escala. Este fenómeno tiene que ver, evidentemente, con los costes salariales, pero no implica la deslocalización total de plantas.

Las deslocalizaciones realizadas por las empresas multinacionales extranjeras radicadas en España se refieren, sobre todo, a los sectores de electrodomésticos y componentes del automóvil. La mayor parte de la actividad se traslada a Europa del Este y a China.

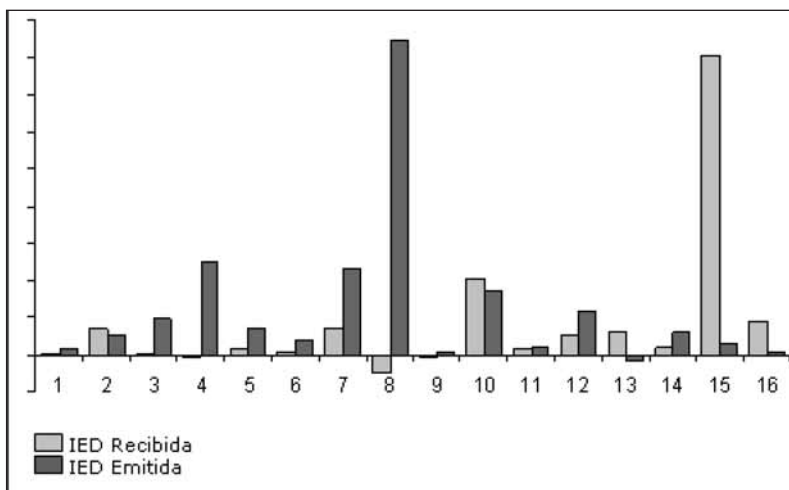
El indicador que, hoy por hoy, mejor permite determinar el grado de deslocalización empresarial en España es la inversión extranjera. Según el Registro de Inversiones Extranjeras, la distribución por sectores en la Economía de la Inversión Extranjera, tanto emitida como recibida, es la siguiente:

INVERSIÓN EXTERIOR NETA REGISTRADA RECIBIDA POR SECTORES <i>(Millones de Euros)</i>				
	2000	2001	2002	2003
Agricultura, ganadería, caza, silv. y pesca	24,5	35,9	35,6	17,7
Produc./distrib. eléctrica, gas y agua	20,4	-329,0	1653,6	692,9
Indust. extractivas, refino petróleo	39,8	-91,9	404,6	44,4
Alimentación /bebidas y tabaco	-534,6	-213,3	-190,9	-39,2
Industria textil y de la confección	36,9	-15,8	50,2	139,6
Industria papel, edición, artes gráficas	298,5	23,0	-90,3	78,0
Ind. química y transf. caucho y plásticos	967,8	294,8	-808,1	734,1
Otras manufacturas	144,8	2694,9	1578,0	-518,9
Construcción	769,7	124,9	919,5	-104,7
Comercio	539,0	800,1	4088,7	2035,2
Hostelería	65,7	373,9	153,0	140,9
Transportes y comunicaciones	14521,5	2412,5	-4021,7	516,2
Intermediación financiera, banca y seguros	1504,7	1281,4	675,4	592,6
Actividades inmobiliarias y servicios	1815,5	1308,6	1173,5	208,1
Gestión de sociedades y tenencia de valores	12205,3	20011,1	19804,7	8052,9
Otros	770,0	309,0	219,5	911,5
Total	33189,4	29020,0	25645,3	

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Tomando los datos de IED anteriormente descritos y utilizando el año 2003 como referencia se obtiene el siguiente gráfico:

Inversión extranjera neta Recibida y emitida en España (2003)



1. Agricultura, ganadería, caza, silv. y pesca
2. Produc./distrib. eléctrica, gas y agua
3. Indust. extractivas, refino petróleo
4. Alimentación /bebidas y tabaco
5. Industria textil y de la confección
6. Industria papel, edición, artes gráficas
7. Ind. química y transf. caucho y plásticos
8. Otras manufacturas
9. Construcción
10. Comercio
11. Hostelería
12. Transportes y comunicaciones
13. Intermediación financiera, banca y seguros
14. Actividades inmobiliarias y servicios
15. Gestión de sociedades y tenencia de valores
16. Otros

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Considerando magnitudes globales, las cifras registradas para el período de referencia 2001-2003 se distribuyeron de la siguiente manera:

INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

	2001	2002	2003
Inversión bruta efectiva total	32760	31365	16641
De inversión bruta efectiva descontadas ETVE	13376	10526	8810
En ETVE controladas por no residentes	19384	20840	7831
Inversión neta efectiva	26768	27331	14800
En ETVE controladas por no residentes	19365	20837	7823
Inversión neta total descontadas ETVE	70404	6494	6977
Inversión neta registrada	29020	25645	13501

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR

	2001	2002	2003
Inversión bruta efectiva total	45625	41686	24341
En ETVE controladas por no residentes	21814	19931	11083
Inversión bruta efectiva descontadas ETVE	23811	21755	13258
Inversión neta efectiva	40580	27666	19952
En ETVE controladas por no residentes	20754	15941	9910
Inversión neta efectiva descontadas ETVE	19826	11725	10043
Inversión neta registrada	39640	27550	20017

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Estas cifras incluyen las inversiones directas en Valores Negociables.

Considero particularmente acertado el resumen realizado por DMR Consulting para BT España en su informe “Retos y oportunidades de la deslocalización”, donde se explica la situación actual de nuestro país en términos de deslocalización:

“España es en la actualidad, uno de los países más atractivos para recibir inversiones de deslocalización de centros productivos, con especial relevancia en aquellas inversiones centradas en el establecimiento de actividades relacionadas con los servicios que crean valor añadido.

Se presenta como destino preferente en inversiones frente a países como India, Hungría, México, Reino Unido, Francia y Alemania, debido a que cuenta con infraestructuras favorables y desarrolladas, costes muy competitivos, situación económica global estable, crecimiento económico y un marco legislativo que invita a realizar inversiones en nuestro país.

*España presenta uno de los tipos impositivos más atractivos de Europa con el que las organizaciones pueden manio-
brar aumentando sueldos sin que éstos representen un coste adicional.*

Culturalmente España posee características como ser un país multicultural y presentar alta calidad de vida (clima, seguridad, estabilidad social etc..). Estas características la configuran como destino muy atractivo para aquellas empresas que desean deslocalizar sus actividades .

Por último, en términos de ayuda europea, la recepción de Fondos Estructurales ha contribuido a potenciar las inversiones de deslocalización.

En cuanto a la deslocalización entre España y América latina, iniciativas como los parques tecnológicos (en especial la zona canaria) favorecen mucho el intercambio de inversión directa entre ambos. Aspectos como la similitud cultural y la cercanía geográfica pueden significar una importante ventaja competitiva respecto a otros países.

Los sectores más indicados para recibir inversiones del resto de países son: biotecnología, tecnologías de la informa-

ción o diseño de equipamientos tecnológicos y, en cuanto a servicios, destacan los de gestión de "back office".

Sin embargo, la entrada de inversión directa en España cayó un 36,7% en el año 2005 hasta 18.361 millones de dólares (15.300 millones de euros), según el "Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2005", elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

La inversión extranjera directa descendió en España a pesar de que la inversión extranjera directa mundial se recuperó después de tres años de caídas y creció un 2% en 2004. En cualquier caso, nuestro país es el noveno receptor de entradas de inversión, pero también es la octava nación en la que más se han reducido esas entradas.

Según el informe "Inversiones Exteriores Enero-junio 2005 del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio", la inversión extranjera neta total supuso 34 millones de euros, lo que representa un descenso del 98,5%. Sin ETVEs (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros), se obtiene una cifra de inversión extranjera neta de -554 millones de euros, cifra menos negativa que la del mismo periodo del año anterior que fue de -1.600 millones de euros. Por lo tanto, se registra un aumento del 65,4% en la inversión sin ETVE.

El descenso de la inversión extranjera neta total se debe a que las desinversiones superaron a las inversiones. No obstante, el 95% de las desinversiones corresponden a ventas realizadas a inversores nacionales, no a deslocalizaciones.

Si nos centramos en las ETVE, se ha registrado una disminución de la inversión en estas Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros durante el primer semestre de 2005, igual que sucedió en el año 2004. El fuerte crecimiento de este tipo de inversiones, que se registró en los años 2000, 2001 y 2002, parece haberse agotado, una vez que las empresas multina-

cionales establecidas en España que han considerado conveniente establecer este tipo de entidades ya lo han hecho durante los últimos años.

La inversión extranjera directa bruta total en España registró durante el primer semestre de 2005 una caída del 65,1% con respecto al mismo periodo de 2004, situándose en 2.587 millones de euros. Si se excluyen las inversiones en ETVEs, la inversión extranjera bruta fue de 1.997 millones de euros, con un descenso del 42%.

La mayor parte de las inversiones (92,3%) provino de países de la OCDE, y, dentro de ésta, los países de la UE son la principal zona de origen (83,41%). Países Bajos (24,2%), Alemania (17,6%), Francia (15,4%) y Luxemburgo (11,5%) aparecen como los principales países de origen inmediato de la inversión.

Los principales sectores de inversión fueron, por este orden, Actividades Inmobiliarias (19%), Industria Química (16,87%), Intermediación Financiera (13%) y Comercio (10,39%). Es preciso destacar que la inversión en actividades de Promoción Inmobiliaria aparece en primer lugar tanto en el primer semestre del año 2005 como en el primer semestre del año 2004.

La Comunidad Autónoma de Cataluña recibió la mayor parte de la inversión (44,29%), seguida de Madrid (34,29%), y Andalucía (7,8%).

Inversiones extranjeras en España

Enero-Junio 2003, 2004 y 2005

	Ene-Jun 2003	Ene-Jun 2004	Ene-Jun 2005
Inv. BRUTA TOTAL	12.141	7.413	2.587
- descontadas ETVE	5.923	3.449	1.997
- de ETVE	6.218	3.964	590
Inv. NETA TOTAL	10.501	2.356	34
- descontadas ETVE	4.285	-1.600	-554
- de ETVE	6.216	3.956	588

Cifras provisionales

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Inversión Extranjera en España. Inversión Total

(En millones de Euros)

	Enero-Junio 2003		Enero-Junio 2004			Enero-Junio 2005			
	Inv. Bruta	Inv. Neta	Inv. Bruta	Variación %	Inv. Neta	Inv. Bruta		Inv. Neta	
						Importe	Variación %	Importe	Variación %
INVERSIÓN TOTAL ⁽¹⁾	12.141	10.501	7.413	-38,94	2.356	2.587	-65,10	34	-98,54
INVERSIÓN DESCONTADAS ETVES	5.923	4.285	3.449	-41,77	-1.600	1.997	-42,09	-554	65,38
- En sociedades no cotizadas	5.921	4.712	3.273	-44,72	1.457	1.946	-40,56	-592	-140,64
- En sociedades cotizadas	2	-427	176	11.581,56	-3.057	51	-70,65	39	101,26
INVERSIÓN EN ETVES ⁽²⁾	6.218	6.216	3.964	-36,25	3.956	590	-85,11	588	-85,13

(1) No incluye ni Transmisiones entre no residentes ni Reestructuraciones de grupo.

(2) No se distingue entre ETVEs cotizadas y no cotizadas porque ninguna ETVE cotiza en bolsa.

Fuente: Registro de Inversiones

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

La caída de las inversiones extranjeras directas en España, prescindiendo de las ETVEs, contrasta con la tendencia de la inversión a nivel internacional, que parece haber iniciado en el año 2004 el camino de la recuperación, aunque esta recuperación está dirigida a los países en desarrollo.

En el descenso de la desinversión neta concurren dos factores: la disminución de la inversión bruta y el aumento de la desinversión como consecuencia de una importante operación de venta a inversores residentes de una empresa con capital extranjero del sector de los medios de comunicación.

Durante el primer trimestre de 2005 la inversión sigue el mismo camino de descenso que en 2004.

A pesar de la importancia que puede suponer una disminución de las inversiones extranjeras en España, máxime cuando parte de estas inversiones se vinculaba a empresas transnacionales que contribuían a la investigación y al desarrollo en España, todavía más preocupante es la formación técnica del obrero español, o, mejor dicho, la baja formación técnica del obrero español, así como el poco interés, tanto de las autoridades como de las empresas españolas, por la Investigación y el Desarrollo. Según el informe PISA (Programme For International Student Assessment), España se encuentra por debajo de la media de la OCDE y, además, con una tendencia al empeoramiento. Su puesto número 20 de 29 países de la OCDE en matemáticas, número 22 en lectura y número 21 en cultura científica es bastante decepcionante. De los países europeos, sólo Portugal, Italia y Grecia están por debajo.

En concreto, un 23% de los estudiantes españoles no alcanzan el nivel básico de matemáticas y un 21% el nivel mínimo de comprensión lectora. En cambio, sólo un 1% de los estudiantes obtiene la nota máxima, cuando la media es del 4%.

En cuanto a las matemáticas, los estudiantes saben que aprenderlas les será útil para su futuro profesional, pero sólo el 38% está motivado para el estudio de esta asignatura. En comprensión lectora España también deja bastante que desear, sobre todo entre los estudiantes con más dificultades, y en especial si son varones. En cambio, los niveles más altos no mejoran. En cuanto a su capacidad para utilizar los conoci-

mientos científicos, los estudiantes españoles vuelven a estar entre los peores.

Como se sabe, el informe PISA de la OCDE no es un test de inteligencia. Es un estudio sobre la eficiencia del sistema educativo, es decir, sobre la capacidad que la educación secundaria tiene de desarrollar el potencial de su alumnado. Lo cual quiere decir que nuestro sistema educativo es claramente deficitario.

En cuanto al gasto en educación, España está por debajo de la media de los países europeos.

No debería satisfacernos que el nivel de equidad en España sea superior a la media de la OCDE, ya que se trata de una equiparación a la baja.

En resumen, aunque todavía no se dispone de datos suficientes para poder emitir un juicio, creo que la situación puede llegar a ser especialmente grave en España por las razones siguientes:

- Por el descenso de las inversiones, que es un sistema indirecto para medir las deslocalizaciones;
- Porque España no invierte suficientemente en formación ni en investigación y desarrollo;
- Porque ni el Estado ni las empresas se han percatado de la necesidad de invertir en el capital humano;
- Porque España no cuenta con grandes empresas multinacionales que inviertan en investigación y desarrollo; y
- Por la falta de coordinación entre la universidad y las empresas en materia de investigación.

Total de gastos públicos destinados a la educación, con relación al PIB

Estos gastos incluyen: gastos de funcionamiento, capital de los establecimientos de enseñanza, becas, préstamos y subvenciones a proyectos educativos

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE (25 países)	5,17 s		5,03 s		5,00 s	4,94 s	5,10 s	5,22 s
UE (15 países)	5,19 s		5,08 s		5,04 s	4,97 s	5,09 s	5,22 s
Zona Euro								
Zona Euro (12 países)	5,06 s		4,98 s		4,99 s	4,90 s	5,03 s	5,07 s
Bélgica							6,11	6,28
República Checa	4,62	4,68	4,43	3,93	4,05	4,04	4,16	4,41
Dinamarca	7,67 i	8,09 i	7,94 i	8,32 i	8,14 i	8,39 i	8,50 i	8,51 i
Alemania	4,62		4,63		4,58	4,53	4,57	4,78
Estonia	5,83 i	6,00 i	5,91 i	5,66 i	6,13 i	5,59 i	5,48	5,69
Grecia	2,87 i	3,07 i	3,44 i	3,47 i	3,64 i	3,79 i	3,90 i	3,96 i
España	4,66	4,68	4,54	4,49	4,50	4,42	4,41	4,44
Francia	6,04 i	6,01 i	6,03 i	5,95 i	5,93 i	5,83 i	5,76 i	5,81 i
Irlanda	5,07	5,33	5,15	4,87	4,57	4,36	4,35	4,32
Italia	4,85	4,85	4,53	4,70	4,79	4,57	4,98	4,75
Chipre	4,81 i	5,01 i	5,66 i	5,77 i	5,65 i	5,60 i	6,28 i	6,83 i
Letonia	6,27	5,29	5,19	6,29	5,78	5,43	5,70	5,82
Lituania	5,08	5,14	5,42	5,96	6,14	5,67	5,92	5,89
Luxemburgo	4,26 i	4,00 i	4,11 i				3,84 i	3,99 i
Hungría	5,37	4,48	4,61	4,58	4,66	4,54	5,15	5,51
Malta					4,43	4,55	4,47	4,54
Países Bajos	5,06	4,99	4,75	4,80	4,77	4,87	4,99	5,08
Austria	6,04	5,90	5,80	5,77	5,80	5,66	5,70	5,67
Polonia	5,14 i	4,73 i	4,84 i	5,09 i	4,88 i	5,01 i	5,56 i	5,60 i
Portugal	5,37 i	5,54 i	5,60 i	5,62 i	5,74 i	5,74 i	5,91 i	5,83 i
Eslovenia							6,13	6,02
Eslovaquia	4,98 i	4,50 i	4,80 i	4,51 i	4,40 i	4,15 i	4,03 i	4,35
Finlandia	6,85	7,00	6,52	6,29	6,31 i	6,12	6,24	6,39
Suecia	7,22	7,37	7,62	7,71	7,47	7,39	7,31	7,66
Reino Unido	5,24 i	5,06 i	4,88 i	4,79 i	4,58 i	4,58 i	4,69 i	5,25 i
Bulgaria	3,36	2,58	2,64	3,23	3,66	4,41	3,53	3,57
Croacia								4,32 i
Macedonia (ex-Yugoslavia)								3,50 i
Rumania				4,38	3,37	2,89	3,28	3,53
Turquía	2,38 i	2,57 i	2,92 i	3,24 i	3,08 i	3,49 i	3,65 i	3,56 i
Islandia	4,87 i	5,31 i	5,52 i	5,90 i	6,00 i	6,00 i	6,47 i	7,12 i
Liechtenstein								2,95
Noruega	7,44 i	6,93 i	7,55 i	7,56 i	7,15 i	6,82 i	7,00 i	7,63 i
Suiza							5,52	5,79
Estados Unidos	5,03 i	4,84 i	4,86 i	4,90 i	4,93 i	4,93 i	5,08 i	5,35 i
Japón	3,53 i		3,53 i	3,45 i	3,53 i	3,59 i	3,57 i	3,60 i

PARTE C.- DE LA DESLOCALIZACIÓN INDUSTRIAL A LA DESLOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS Y DE LA INVESTIGACIÓN

VII. Deslocalización de servicios

A) Situación general

Aunque hasta hace poco los servicios debían producirse en el lugar donde se consumían y en el momento en que se consumían, en los últimos años, y gracias a los adelantos informáticos, los servicios se pueden producir en un lugar y consumirse en otros, es decir, se han convertido en activos comercializables. También la deslocalización de los servicios puede surgir, al igual que la de la producción, bien mediante la creación de filiales en el extranjero, que algunos llaman “deslocalización cautiva”, bien mediante la subcontratación o externalización (*outsourcing*) de un proveedor de servicios o bien mediante el traslado de la empresa de servicios –deslocalización total-, aunque en el ámbito de los servicios rara vez se produce una deslocalización total.

Las empresas, cualquiera que sea el sector al que pertenezcan, suelen quedarse con las competencias o trabajos fundamentales y externalizan los demás servicios (contabilidad, facturación, pruebas, diseño, traducción, etc., confiándoselos a empresas especializadas).

B) Comparación con la deslocalización industrial

Sin embargo, de acuerdo con el Informe de la UNCTAD sobre las inversiones en el mundo 2004, la fragmentación de los servicios se diferencia bastante de la fragmentación de la producción:

- a) la participación de los servicios en el comercio internacional –un 10%- es mucho menor que la participación industrial, que representa más del 50%;
- b) la globalización de los servicios es más rápida que en el sector manufacturero;
- c) mientras que en el ramo de la producción participan casi sólo empresas que se ocupan de la manufactura, en el ramo de los servicios las empresas que trasladan sus servicios al extranjero pertenecen a todos los sectores;
- d) en la deslocalización de los servicios se ven afectados normalmente puestos de trabajo más cualificados que en el sector de la producción; y
- e) los servicios deslocalizados pueden ser más disociables que las actividades manufactureras, debido a que sus costes y su intensidad de capital son menores.

La deslocalización cautiva tiene lugar normalmente cuando la empresa quiere mantener un control estricto de la actividad, debido a que la información es delicada o la interacción interna es importante.

Las actividades administrativas relacionadas con el público se deslocalizan más fácilmente. La disponibilidad de empresas locales cualificadas también influye en la subcontratación

Pero no todos los servicios pueden deslocalizarse. En muchos casos, la proximidad del mercado, la confianza del cliente y la atención al mismo tienen más importancia que los beneficios que pudiera reportar la división internacional del trabajo.

C) Amplitud de la deslocalización de los servicios

Actualmente es difícil establecer la magnitud de este fenómeno de la externalización de los servicios. Según el Informe de Naciones Unidas, la externalización a nivel internacional solamente alcanza entre el 1% y el 2% de toda la externalización, pues las subcontrataciones en su mayoría se producen dentro del país de origen.

Según el citado informe publicado conjuntamente por la UNCTAD y Roland Berger Strategy Consultants, casi la mitad de las grandes empresas de servicios de Europa tiene intención de deslocalizarse.

En principio todos los servicios se pueden deslocalizar: las finanzas, la gestión contable, los servicios administrativos, la gestión de recursos humanos, los trabajos de secretariado, los centros de llamadas. Pero, por diversas razones, no todos los servicios son deslocalizables, o al menos en el momento actual. Unas veces será por razones de la cercanía con el cliente, otras por razones de confidencialidad, otras por falta de reconocimiento internacional de las cualificaciones profesionales. A menudo es la Ley la que las prohíbe, como en el caso de los seguros o de la banca. Otras veces no se podrán realizar las deslocalizaciones por falta de infraestructuras de telecomunicaciones adecuadas o trabajadores cualificados.

Sin embargo, esta situación puede cambiar. Y si a mediados de los años noventa, los datos del Banco Mundial situaban entre el 1% y el 5% de los puestos de trabajo de los países del Grupo de los 7 como posibles afectados por la deslocalización, las cifras que se barajan actualmente son mucho más elevadas. Solamente respecto a Estados Unidos se estima que para el año 2015 en el sector de los servicios 3,4 millones de puestos de trabajo podrían pasar a países de bajos ingresos.

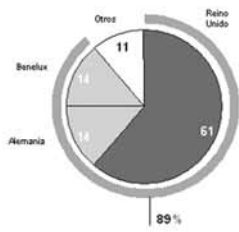
Como muchos de los servicios que se deslocalizan requieren un personal cualificado y unas estructuras adecuadas, la

mayoría de los servicios deslocalizados hasta la fecha se han concentrado en unos pocos países: Irlanda, la India, Canadá e Israel, pero va aumentando la participación de los países en desarrollo y de Europa Central y Oriental.

D) Regiones de origen y regiones de destino

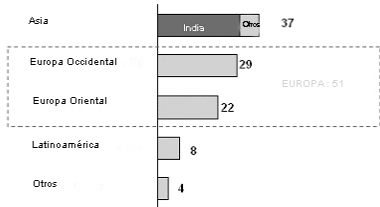
Según los proyectos mencionados en la citada encuesta realizada por la UNCTAD y Roland Berger Strategy Consultants, el Reino Unido, Alemania y el Benelux representan el 89 % de los empleos en servicios deslocalizados, encabezados por las empresas británicas en cuanto al volumen (61%).

Empleos de servicios deslocalizados, según el país de origen
[% del número total de empleos de servicios deslocalizados]



Fuente: Informe conjunto UNCTAD y Roland Berger Strategy Consultants, de 14.06.2004.

Regiones de destino [% del total de los proyectos]



Fuente: Informe conjunto UNCTAD y Roland Berger Strategy Consultants, de 14.06.2004.

VIII. Deslocalización de la investigación

Las empresas dedicadas a la Investigación y al Desarrollo, o los departamentos de investigación y desarrollo de las empresas, tanto nacionales como transnacionales, también pueden ser objeto de deslocalización. La investigación y el desarrollo es una rama de los servicios y, si los servicios se están deslocalizando, nada impide que la investigación se deslocalice. En este sentido, encontramos los mismos motivos y la misma problemática que para los servicios en general.

En un principio se pensó que la deslocalización solamente afectaría a las empresas que empleaban masivamente mano de obra poco cualificada y que las actividades de investigación y desarrollo seguirían en los países de origen de las empresas transnacionales. A la deslocalización de la industria siguió la internacionalización de los servicios y actualmente se observa que incluso lo más avanzado de los servicios, que exige una preparación profesional y técnica especializada, es susceptible de deslocalizarse. Unas veces, la deslocalización se justificará por razones de adaptación a las peculiaridades del país receptor y otras simplemente por el deseo de abaratar costes y poder competir más fácilmente con otras empresas del sector.

Motorola estableció en 1993 su primer laboratorio de I+D en China. Actualmente las unidades extranjeras de I+D en este país llegan ya a 700. General Electric tiene más de 2.400 empleados en la India en diversos campos de I+D, y las empresas farmacéuticas Astra-Zeneca, Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Novartis, Pfizer y Sanofi-Aventis están realizando también en la India actividades de investigación clínica.

Se trata, en principio, de un fenómeno inesperado, pues la I+D es una actividad que presupone unos conocimientos elevados y grandes ayudas que, en principio, sólo se dan en los países industrializados o en aquellos países en desarrollo con un sólido sistema nacional de innovación. Por eso, son muy

pocos los países en desarrollo que participan en el proceso de internacionalización de la I+D.

Según el Informe de Naciones Unidas de 2005 citado sobre las inversiones en el mundo³⁵, “de los 1.773 proyectos de Inversión Extranjera Directa que incluían actividades de I+D en todo el mundo durante el período 2002-2004, la mayoría (1.095) se ejecutaron en países en desarrollo o países de Europa sur oriental y en la CEI”.

En este mismo informe se indica:

“La internacionalización de la I+D también tiene consecuencias para los países de origen tanto desarrollados como en desarrollo. En efecto, puede ayudar a las (ETN) de un país a mejorar su competitividad porque gracias a ella tendrán acceso a tecnologías nuevas y activos estratégicos, adquirirán conocimientos muy específicos a precios competitivos, aumentarán la especialización de sus actividades de I+D, reducirán sus costes, aumentarán la flexibilidad de sus operaciones e incrementarán su cuota de mercado.

Por extensión, el aumento de la competitividad de las ETN suele tener efectos positivos en la economía de sus países de origen. Las actividades de I+D que llevan a cabo en el extranjero crean oportunidades y beneficios tecnológicos indirectos en la economía de los países de origen en provecho de las empresas locales y del conjunto de la economía.

Al mismo tiempo, la expansión transnacional de la I+D puede suscitar ciertas inquietudes en los países de origen, sobre todo en lo que se refiere al riesgo de que debilite su economía y destruya empleo. Estas inquietudes son parecidas a las expresadas en el debate general sobre la deslocalización de servicios. La tendencia es tan nueva que toda valoración es por fuerza provisional. Sin embargo, no parece que la adop-

35 Informe de Naciones Unidas 2005 sobre las inversiones en el mundo, p. 47.

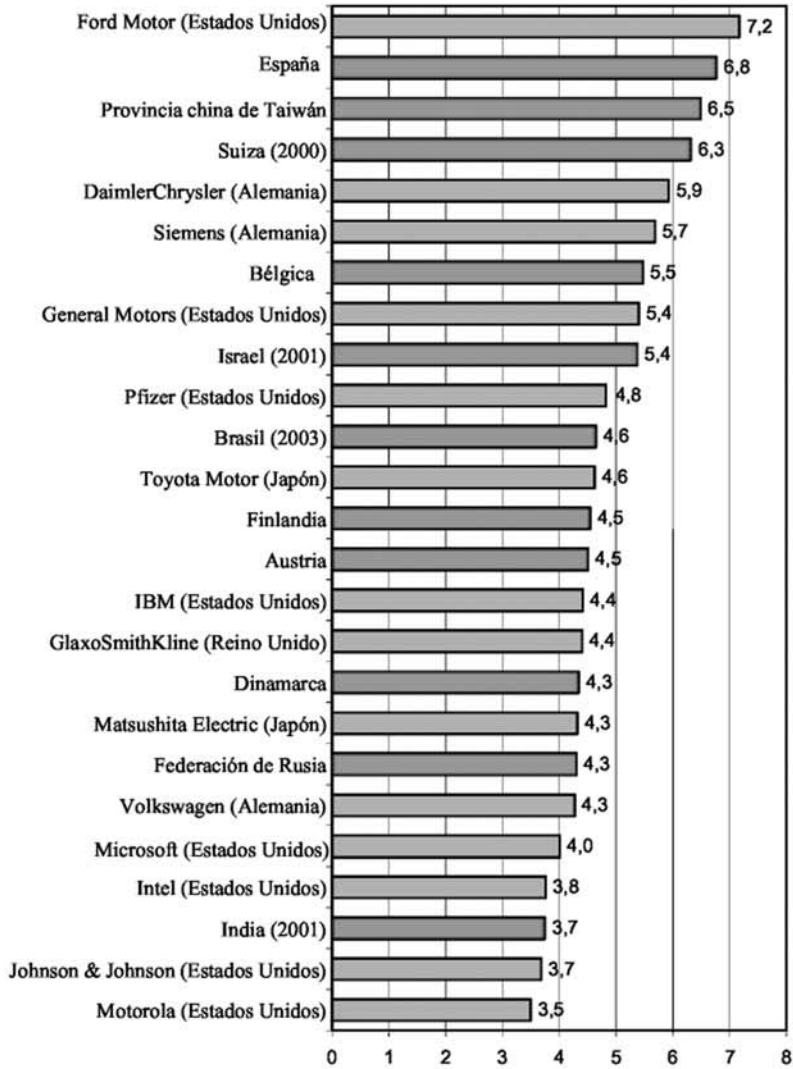
ción de medidas proteccionistas para limitar la expansión de las actividades I+D en el extranjero vaya a disipar efectivamente esas inquietudes, pues tales medidas podrían poner en peligro la competitividad de las empresas del país.

Por el contrario, si se quiere que el proceso de internacionalización se convierta en una situación en la que todos salgan ganando, tanto los países receptores como los de origen, será esencial adoptar políticas que impulsen la capacidad de innovación y mejoren el funcionamiento de los sistemas nacionales de innovación.”³⁶.

36 Informe de Naciones Unidas 2005 sobre las inversiones en el mundo, p. 58.

Gasto en I+D de algunas ETN y economías, 2002

En miles de millones de dólares



Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, gráfico IV.1.

El gasto mundial en I+D ha aumentado rápidamente a lo largo de la década pasada, hasta alcanzar los 677.000 millones de dólares en el año 2002. Este gasto está muy concentrado. Los diez países con mayor gasto en I+D, encabezados por los Estados Unidos, suman más de las cuatro quintas partes del gasto total mundial. Sólo dos países en desarrollo (China y la República de Corea) figuran en el grupo de los diez que más gastan.

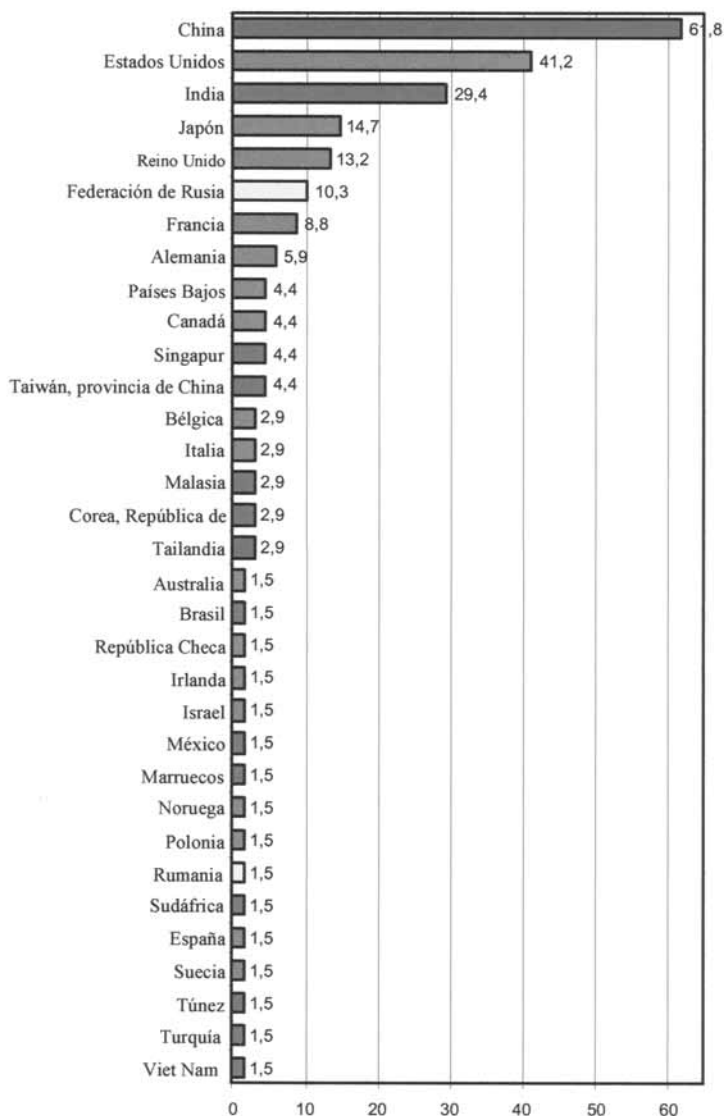
Sin embargo, la parte porcentual de los países desarrollados disminuyó del 97% en 1991 al 91% en 2002, mientras que en los países en desarrollo de Asia subió del 2% al 6%. También se ha registrado un aumento de los productos de las actividades de innovación (medido por el número de patentes expedidas). Por ejemplo, entre el periodo de 1991-1993 y el de 2001-2003 el porcentaje del número de patentes extranjeras solicitadas desde los países en desarrollo, desde Europa sud-oriental y desde la CEI a la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos subió del 7% al 17%.

Según el citado informe de Naciones Unidas de 2005, las empresas transnacionales (ETN) juegan un gran papel en este proceso. Estas empresas sumarían casi la mitad del gasto mundial en I+D y, por lo menos, los dos tercios del gasto empresarial en I+D (estimado en 450.000 millones de dólares). Seis ETN (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota y General Motors) aplicaron más de 5.000 millones de dólares a I+D en el año 2003. Las empresas del mundo que más destinan a I+D están concentradas en unos pocos sectores, sobre todo en la industria de equipos informáticos de las tecnologías de la información (TI), la industria del automóvil, la industria farmacéutica y la de biotecnología.

España es uno de los países con menos atractivo para las empresas transnacionales para instalar sus actividades de investigación, mientras que siguen predominando China, Estados Unidos, India, Japón y el Reino Unido, según se desprende del gráfico 6 del informe de la UNCTAD.

Grafico 6
Posibles localizaciones más atractivas para instalar actividades de I+D
según la encuesta de la UNCTAD, 2005-2009

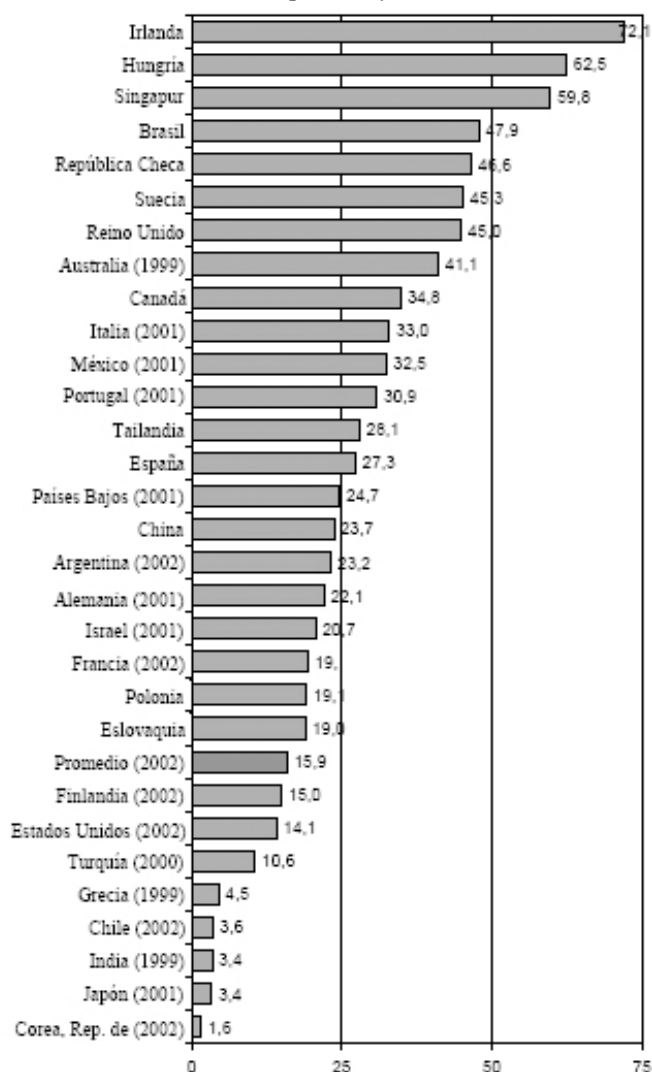
(En porcentaje de las respuestas)



Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, gráfico IV.11.

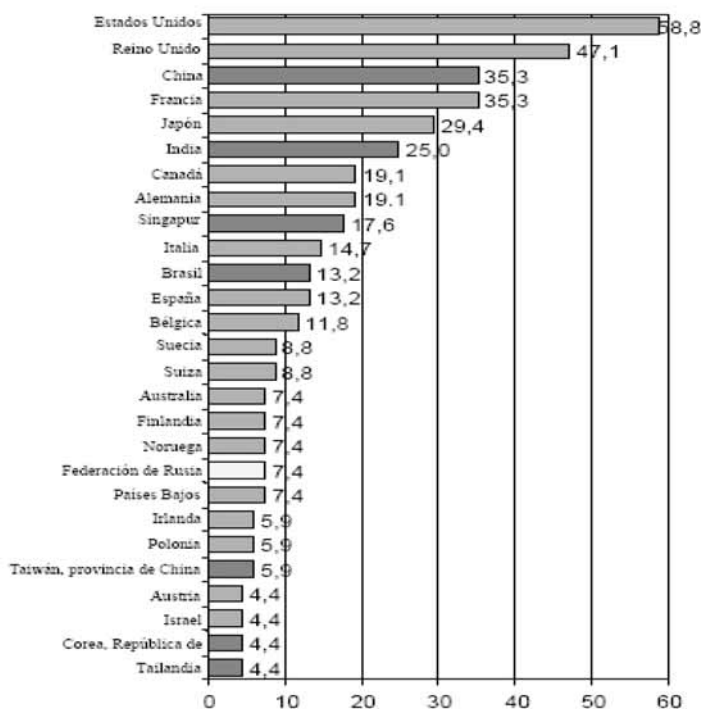
Aunque no se puede decir que la situación española actual sea crítica, según se ve por los gráficos 4 y 5 del informe de la UNCTAD las perspectivas no son nada halagüeñas.

Gráfico 4
Parte proporcional de las filiales extranjeras en las actividades empresariales de I+D de ciertos países, 2003 o último año para el que hay datos
 (en porcentaje)



Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, gráfico IV.1.

Gráfico 5
Países extranjeros donde las ETN han localizado actividades de I+D
según la encuesta de la UNCTAD, 2004
 (En porcentaje de las respuestas)



Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, gráfico IV.8.

Entre los factores de atracción del emplazamiento de las actividades de investigación y desarrollo están la disponibilidad cada vez mayor de científicos, ingenieros y trabajadores cualificados a precios competitivos, la mundialización de los procesos de fabricación y la existencia de unos mercados de grandes dimensiones y rápido crecimiento. En los últimos años ha aumentado considerablemente el número de estudiantes de enseñanza superior en los países en desarrollo. En los años 2000-2001 China, la Federación Rusa y la India sumaban, entre los tres países, casi un tercio de todos los estudiantes técnicos superiores del mundo.

PARTE D.- HACIA UN NUEVO MARCO JURÍDICO DE LA DESLOCALIZACIÓN DENTRO DEL MODERNO CONTEXTO GLOBALIZADOR

IX. Deslocalización y globalización

Anteriormente ya se advirtió que, aun cuando estos términos van íntimamente unidos, no conviene, sin embargo, confundirlos, pues, si bien es verdad que la deslocalización está contribuyendo a la globalización en una especie de retroalimentación, no es la globalización el resultado de la deslocalización, sino lo contrario.

La globalización es la consecuencia lógica de la desaparición de las barreras aduaneras en las transacciones económicas internacionales y del desarrollo vertiginoso de las nuevas tecnologías. Como se sabe, la globalización abarca diversos campos: el económico y financiero (libre movimiento de mercancías y de capitales), el político (relaciones entre los diversos Estados, tanto de forma individual entre ellos, como de forma multilateral a través de los organismos internacionales: Organización Mundial del Comercio, Banco Mundial, Organización Mundial del Trabajo...), el cultural (turismo, deporte, congresos y reuniones internacionales...) y el tecnológico (Internet, correo electrónico...).

Dado que, como ya hemos indicado, la deslocalización es un aspecto de la globalización, los temores y las preocupaciones que rodean a la deslocalización afectan a la globalización en su conjunto, y las críticas que se hacen a la globalización afectan también a la deslocalización.

Según el informe de la Organización Internacional del Trabajo,

“Nuestro mensaje, crítico y positivo a la vez, aspira a cambiar el curso actual de la globalización. Consideramos que los bienes de la globalización pueden llegar a más personas y

repartirse mejor entre los países y dentro de ellos, permitiendo que muchas más personas puedan influir sobre su curso. Deseamos un proceso de globalización dotado de una fuerte dimensión social, basada en unos valores sociales compartidos y en el respeto de los derechos humanos y en la dignidad de las personas: una globalización justa, integradora...”³⁷

Según dicho informe, debe juzgarse a la globalización por sus resultados:

“Aunque muchos de los males que hoy afligen al mundo — pobreza, falta de trabajo decente, negación de los derechos humanos — existían mucho antes de la actual fase de globalización, en determinadas regiones del mundo se ha observado un aumento de la exclusión y de las privaciones.

En opinión de muchos, la globalización ha acabado con los modos de vida tradicionales y con las comunidades locales, y representa una amenaza para la sostenibilidad medioambiental y la diversidad cultural. A medida que se acelera el actual proceso de interacción e interconexión transfronterizas, crece la polémica acerca de las desigualdades, no sólo entre los países, sino también dentro de los países, así como sobre sus repercusiones para la población, las familias y las comunidades.

Estas inquietudes afectan a los fundamentos mismos de la política. El debate sobre la globalización se está convirtiendo rápidamente en un debate sobre la democracia y la justicia social en el seno de una economía globalizada”³⁸.

El informe reconoce que la globalización ha reportado también grandes beneficios a algunos países:

³⁷ Informe de la Comisión mundial de la OIT de 2004 sobre la dimensión social de la globalización: “Por una globalización justa, crear oportunidades para todos”.

³⁸ Idem anterior, p. 25.

“Somos conscientes de que la globalización ha abierto las puertas a numerosos beneficios. Ha propiciado sociedades y economías abiertas, así como una mayor libertad para el intercambio de bienes, ideas y conocimientos. La innovación, la creatividad y la iniciativa empresarial han proliferado en muchas regiones del mundo. En Asia Oriental, el crecimiento ha permitido sacar de la pobreza a más de 200 millones de personas en tan sólo diez años”³⁹.

La mejora de las comunicaciones ha propiciado la sensibilización respecto de los derechos y de las identidades y ha permitido a las corrientes sociales movilizar a la opinión y reforzar la rendición de cuentas democrática. Como resultado, comienza a configurarse una verdadera conciencia global, atenta a las desigualdades ligadas a la pobreza, a la discriminación por razón de sexo, al trabajo infantil y a la degradación medioambiental, donde quiera que se produzcan.

Es un hecho que las ventajas de la globalización no llegan a todos. Hay muchos que ven amenazada su seguridad y la de su familia y que están expuestos a la pérdida de su puesto de trabajo:

“Sin embargo, existe una inquietud creciente acerca del rumbo que está tomando la globalización en estos momentos. Sus ventajas quedan fuera del alcance de muchos, mientras que los riesgos que implica no pueden ser más reales. Su volatilidad amenaza tanto a ricos como a pobres. Se están generando enormes riquezas, pero persisten los problemas fundamentales, que son la pobreza, la exclusión y la desigualdad”⁴⁰.

...En el funcionamiento actual de la economía global se observan desequilibrios persistentes y profundamente arraigados, que resultan inaceptables desde un punto de vista ético

³⁹ Idem anterior, p. 25.

⁴⁰ Idem anterior, p. 25.

e indefendibles desde el punto de vista político. Surgen a raíz de un desequilibrio fundamental entre la economía, la sociedad y la política. La economía se hace cada vez más global, mientras que las instituciones sociales y políticas siguen siendo fundamentalmente de alcance local, nacional o regional.

Ninguna de las instituciones globales existentes proporciona un control democrático adecuado de los mercados globales, ni corrige las desigualdades básicas entre los países. Estos desequilibrios ponen de relieve la necesidad de mejorar los marcos institucionales y políticos si queremos que la globalización cumpla sus promesas...⁴¹

El desequilibrio entre la economía y la sociedad está trastornando la justicia social. En la mayoría de las sociedades, existe una división cada vez mayor entre la economía global formal y la economía local informal, que no deja de crecer. La mayor parte de la población mundial, que vive y trabaja en la economía informal, sigue sin poder participar directamente en los mercados y en la globalización sobre una base justa e igualitaria."⁴²

Pero, como ya se ha expuesto, la deslocalización va ligada en general a otros factores distintos de la globalización, como son la reestructuración de la producción o la apertura de nuevos mercados. Este tipo de deslocalización, que es más bien una externalización de la producción y que casi nunca es una deslocalización total, no tiene por qué conllevar consecuencias negativas. Únicamente la deslocalización total que viene motivada sola y exclusivamente por el afán de lucro, y que podríamos calificar de deslocalización hostil, es la que merece nuestra crítica negativa.

⁴¹ Idem anterior, p. 25 y s.

⁴² Idem anterior, p. 26.

X. Actitud frente a la deslocalización

Aunque la deslocalización es un problema que preocupa menos a España que a otros países europeos, sin embargo, también en España va aumentando esta inquietud. Se ve en peligro nuestro estado del bienestar, y en ciertos países, como Gran Bretaña y Alemania, incluso se desmonta parcialmente. Si la seguridad física de las personas es y se percibe como algo fundamental en cualquier país democrático, y sobre todo en los países desarrollados, la seguridad económica y laboral se consideran igualmente prioritarios, y esta seguridad económica y laboral se ve gravemente amenazada por las deslocalizaciones.

La clave para enfrentarse a esta cuestión es tener claro que los países desarrollados no pueden competir en costes, a no ser que se pretenda renunciar a los actuales salarios. En muchos casos la deslocalización es inevitable en aras de la subsistencia. Por tanto, es preciso realizar una apuesta estratégica, definir los puntos fuertes de la economía y trabajar en dos sentidos fundamentales: innovación y empleabilidad del capital humano.

Sería algo absurdo, y hasta representaría un retroceso en la historia, tanto desde el punto de vista social, como desde el punto de vista económico y empresarial, negar esta realidad o querer evitarla mediante la reducción de los salarios.

Es preciso tomar medidas para minimizar los efectos de la deslocalización: crear oportunidades de trabajo y de formación a las personas que queden en paro y prestar ayudas a las regiones afectadas.

Irizar, I.⁴³ propone reforzar ocho aspectos fundamentales en la política industrial, pero que se pueden aplicar también a la política de servicios:

⁴³ Irizar, Iñazio, Cooperativas, globalización y deslocalización, cap. 1, junio 2006, Centro de Economía Social, Mondragón.

A - Educación, formación y cualificación. Para ser competitivos es necesaria una inversión en capital humano. El profesor Irizar insiste en que la falta de mano de obra especializada es el factor que más frena el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

B - Investigación e innovación.

C - Mejora del entorno normativo nacional y comunitario de las empresas.

D - Una mayor cooperación público-privada en sectores clave.

E - Inversión en infraestructuras y redes de transporte, de energía y de telecomunicaciones.

F - Fomento del espíritu empresarial e incentivación de las actividades emprendedoras, facilitando el acceso a la formación y creando una mentalidad empresarial que no tenga miedo al riesgo.

G - Diálogo social.

H - Cooperación internacional.

Se impone, por tanto, una formación continua a todos los niveles. La única forma de paliar los efectos de la deslocalización es una mayor preparación profesional y una producción con un mayor valor añadido.

No se trata sólo de una responsabilidad del Estado y de las empresas. Consideramos que cada individuo debe ser consciente de que si la empresa está expuesta a una constante reestructuración, también él lo está y ha de abrirse a una formación profesional durante toda su vida laboral.

En cuanto al capital humano, es un hecho la falta de interés entre los jóvenes por la formación científica, y sobre todo en los países europeos. Habría que preguntarse por las causas: pocas salidas profesionales, con la consiguiente emigración de personal investigador, una menor remuneración que en el campo de las finanzas y del comercio, desconexión entre las empresas y la universidad, falta de apoyo a la investigación por parte del Estado y de las empresas y falta de una colaboración conjunta a nivel europeo.

El Parlamento Europeo, en su Resolución de 15 de noviembre de 2005 sobre la dimensión social de la globalización, en su apartado nº 10, dictaminó al respecto:

“Para mantener la competitividad en la Unión Europea son necesarias grandes inversiones en recursos humanos que comprendan a personas de todas las edades, con el fin de asegurar el bienestar social para todos; pide a la Unión Europea que se concentre en mejorar el desarrollo de cualificaciones a todos los niveles, especialmente entre los trabajadores no cualificados, de manera que los trabajadores puedan aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización, y que apoye a las empresas que se responsabilizan de la formación profesional de sus trabajadores”⁴⁴.

Es hora también de preguntarse si ese celo nacional de los Estados miembros por conservar su autonomía en materia de fiscalidad directa de las empresas es el sistema más adecuado o no habría que pensar en una legislación uniforme en esta materia a través de los reglamentos (que son directamente aplicables sin la intervención normativa de los Estados miembros), y no a través de las directivas (que deben ser incorporadas al Derecho nacional, y no exigen la uniformidad de los reglamentos).

44 Textos aprobados en esa fecha, parte II, punto 3 .

El estudio realizado por el Estado holandés, a que se ha hecho referencia al inicio de este trabajo, en relación a las seis compañías más emblemáticas de su país, propone como única vía para la solución de un panorama que se considera amenazador, unas profundas reformas estructurales. Las áreas en las que, según ellos, debe centrarse el programa de mejoras son diez:

- a) El clima social.
- b) El clima fiscal.
- c) Disponibilidad y calidad de los trabajadores del conocimiento.
- d) Mejora de las infraestructuras para la adquisición de conocimientos.
- e) Simplificación de los procedimientos administrativos y burocráticos.
- f) Apoyo de los gobiernos a los programas de desarrollo y tecnología.
- g) Protección de las patentes.
- h) Disponibilidad de agentes de capital riesgo.
- i) La ética y el derecho laboral.
- j) La mejora de las infraestructuras de transportes.

Según algunos autores, no se puede sostener la tesis de que la deslocalización es inevitable. Con una buena gestión empresarial, flexible y capaz de adaptarse a las nuevas circunstancias se podrían evitar ciertos movimientos de deslocalización.

En el debate actual sobre la inversión en I+D no se tiene en cuenta un elemento fundamental: que muchas de las innovaciones realizadas en el mundo empresarial durante los últimos años han estado relacionadas también con una nueva gestión empresarial.

En pleno debate sobre la deslocalización en Europa, la empresa alemana de automóviles BMW inauguró en el año 2005 la fábrica de automóviles más moderna del mundo, con

una inversión de unos 1.300 millones de euros y la creación de 5.000 puestos de trabajo, y precisamente en Alemania, en la ciudad de Leipzig, donde los costes laborales son unas treinta veces más altos que en China.

Frente a la globalización, y en concreto frente a la deslocalización, se impone la reorganización industrial, que pasa por un fraccionamiento de la cadena del valor añadido y una fuerte presencia en el extranjero y que afecta no solamente a las empresas intensivas en mano de obra, sino a todo el tejido productivo, incluidos los servicios.

Según L. Fontagné y J.H. Lorenzi, se trata probablemente, tanto desde el punto de vista subjetivo como real, del principal tema social actual, *“cuyas consecuencias sociales pero también cuyo coste político no se deben subestimar”*⁴⁵.

El verdadero problema se encuentra en la reorganización industrial. Y la cuestión más acuciante no es tanto las empresas que emigran hacia Europa del Este, la China o la India, ni tampoco el aumento de la productividad industrial y la pérdida de empleos que esto lleva consigo. El problema es la creación insuficiente de puestos de trabajo y la falta de adaptación y de innovación de las industrias.

Si esto se puede decir de todos los países de la Unión Europea en general, con mucho más motivo se lo podemos aplicar a España. Si las deslocalizaciones son, en la mayoría de los casos, la respuesta a una competencia cada vez mayor y a la necesidad de enfrentarse a ella a nivel mundial, los escasos factores favorables con que cuenta España frente a la competencia mundial, impondrán una reestructuración profunda y urgente, que comportará numerosas deslocalizaciones.

45 Lionel Fontagné y Jean Hervé Lorenzi, ob. cit., p. 93.

En consecuencia, en vez de aplicar medidas proteccionistas a los trabajadores, tanto obreros como empleados, que ven amenazados sus puestos de trabajo, se les podría proporcionar asistencia (por ejemplo, mediante programas de readiestramiento profesional o ayudándoles a buscar un nuevo empleo), similar a la asistencia para la reconversión industrial proporcionada a los trabajadores afectados por esa reconversión en el sector manufacturero.

Los remedios defensivos y proteccionistas no se pueden sostener durante mucho tiempo. No hay otra solución que la de aumentar la competitividad, abriendo mercados y creando productos de mayor valor añadido, donde las diferencias de costes puedan ser compensadas con el mayor valor añadido. La desventaja de los salarios debe ser compensada con una mayor calidad.

La competitividad pasa por el aumento de la inversión en I+D+i (Investigación + Desarrollo + Innovación), por la internacionalización de las empresas y por una mayor formación del capital humano.

El sector público debe propiciar el cambio creando las infraestructuras y el contexto competitivo necesario para que las empresas se desarrollen en condiciones de igualdad.

Pero la competitividad empresarial no es una responsabilidad exclusiva del sector público, es un esfuerzo colectivo que afecta a todos los agentes: empresas, sindicatos, instituciones y ciudadanos.

A los trabajadores que pasarán a ocupar nuevos puestos de trabajo se les podría ofrecer un “seguro de salario” que cubriese una parte de la diferencia entre su salario anterior y el salario futuro. Al respecto, es interesante constatar que estos últimos días la Comisión Europea ha presentado una propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la creación de un nuevo “Fondo Europeo de

Adaptación a la Globalización”⁴⁶ para ayudar a los trabajadores despedidos por las empresas multinacionales o nacionales a encontrar un trabajo estable. De este Fondo podrán beneficiarse anualmente hasta 50.000 trabajadores de la Unión Europea, sobre todo en aquellas regiones y sectores afectados por la globalización y tendría una dotación máxima de 500 millones de euros. El nuevo “Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización” apoyará de forma concreta e individual durante un período determinado unos servicios que se prestarán en función de las necesidades del beneficiario a fin de procurar, por ejemplo, la reinserción laboral de los trabajadores afectados por la globalización con subsidios salariales individuales, una nueva formación o una asistencia concreta.

La apertura de las economías a la competencia internacional brinda nuevas oportunidades ligadas al dinamismo económico, la competitividad y la creación de empleos de alta calidad. La respuesta política general de la Unión a este desafío positivo de la globalización reside en la estrategia para el crecimiento y el empleo, que ayuda a que los Estados miembros y los ciudadanos se beneficien de las posibilidades que ofrecen la innovación tecnológica y los mercados globales, especialmente mediante la anticipación y la gestión positiva del cambio.

No obstante, la pérdida de empleos en sectores menos competitivos constituye la repercusión inevitable de la apertura del comercio y la globalización. En este contexto, el objetivo del nuevo Fondo es ayudar a los trabajadores de la UE que han perdido su empleo debido a ajustes del comercio.

El Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, expuso la filosofía que subyace en esta propuesta de Reglamento:

“El Fondo de Adaptación a la Globalización expresará la solidaridad de la Unión hacia aquellos afectados grave y per-

46 COM (2006) 91 final.

sonalmente por los despidos debidos a ajustes del comercio. De este modo, ofrecerá un estímulo para responder de forma adecuada y efectiva al impacto negativo de la apertura de los mercados. El Fondo facilitará la reinserción laboral de los trabajadores despedidos, porque queremos una Unión Europea competitiva, pero también justa”⁴⁷.

En una economía globalizada, es normal que los trabajadores de algunos sectores concretos se vean fatalmente forzados a la pérdida de su empleo. Dado que la Unión Europea toma decisiones de comercio exterior, es lógico que asuma su responsabilidad a través de este nuevo Fondo, velando por que los trabajadores que han perdido sus puestos de trabajo debido a estos cambios en el comercio no sean olvidados ni ignorados en un entorno económico de cambio.

El ajuste a cualquier cambio en los patrones de empleo requiere una mayor movilidad laboral y cambios en los perfiles de cualificación de los trabajadores.

Impedir el ajuste a causa de sus costes no sería más que un paliativo a corto plazo y podría muy bien obstaculizar el crecimiento de la renta y el empleo a más largo plazo. En última instancia, las medidas proteccionistas quizás destruyan más puestos de trabajo de los que salvan.

Para afrontar el problema de las deslocalizaciones es fundamental la adopción de una actitud positiva y ofensiva, más que pesimista y defensiva. Resultan inadmisibles determinadas lamentaciones o expresiones fatalistas propias de políticos demagogos. La reorganización de la cadena de valor dentro de la empresa y la adaptación de los sistemas productivos, junto con la investigación y el desarrollo y una formación constante de los trabajadores, son el verdadero camino para superar esta crisis.

⁴⁷ Bruselas, 01.03.2006, JP /06 /2045.

XI. Ventajas e inconvenientes de la deslocalización

Las empresas que han deslocalizado sus servicios están convencidas de que su país se beneficia también de la operación, en concreto mediante una mejora de la competitividad y de una reducción de los precios. Según el citado informe de la UNCTAD sobre las inversiones en el mundo, 2004⁴⁸,

“No se trata de un juego de suma cero en que una parte (el país, sea desarrollado o en desarrollo, que recibe el trabajo en el ámbito de los servicios) obtiene beneficios a expensas de la otra parte (el país que deslocaliza los servicios al extranjero). Por el contrario, reporta beneficios a los países de origen también. En primer lugar, la deslocalización de los servicios permite a las empresas reducir sus costes y mejorar la calidad y la prestación de los servicios, aumentando su competitividad, con efectos positivos en la economía del país de origen. Segundo, permite a los países de origen pasar a actividades más productivas y de mayor valor añadido, según su capacidad de adaptarse a ventajas comparativas cambiantes. Por último, los países receptores que se benefician de la deslocalización de servicios y ganan más divisas, gastan más en importar los productos avanzados provenientes de los países industrializados”.

Aunque el informe de la UNCTAD se está refiriendo a la deslocalización de los servicios, su filosofía se puede aplicar también a cualquier deslocalización.

Las principales ventajas para los países receptores son el aumento de los ingresos de exportación, la creación de empleos, los salarios más altos y la elevación del nivel de cualificación de sus trabajadores. Esto mismo se puede decir de la deslocalización de la industria.

⁴⁸ Informe de la UNCTAD de 2004 sobre las inversiones en el mundo: el giro hacia los servicios (UNCTAD/PRESS/PR/2004/023 DE 22/9/2004), p. 40.

La Inversión Extranjera Directa en la deslocalización de la industria y de los servicios puede crear nuevos efectos indirectos positivos en forma de mejora de la competitividad de los recursos humanos y de modernización de la infraestructura de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación. Por otro lado, la deslocalización de los servicios no produce los efectos indirectos negativos que suelen ir asociados a otras actividades económicas, tales como la contaminación del medio ambiente o la sobreexplotación de los recursos naturales.

Por último, los países receptores que salen ganando con la deslocalización de servicios e ingresan más divisas, gastan también más en la importación de los productos avanzados que exportan los países industrializados

En consecuencia, esta nueva tendencia de la división internacional del trabajo, que es la principal causa de la deslocalización, puede acarrear ventajas tanto para los países de origen como para los países receptores.

Por otro lado, aunque el traslado de empresas a la larga pueda ser beneficioso para la economía de un país, sin embargo a corto plazo y a plazo inmediato plantea ciertos problemas serios.

En cuanto a las desventajas que puede producir la deslocalización en los países industrializados o de origen, el Comité Económico y Social de la Unión Europea, refiriéndose a la deslocalización total, en su dictamen de 14 de julio de 2005, sobre “Alcance y efectos de la deslocalización de empresas”⁴⁹, establece:

“La deslocalización, además de la consecuencia directa de la pérdida de empleos, podría acarrear otros problemas asociados, como un aumento de las cargas sociales para los Estados,

⁴⁹ CCMI/04 –CESE 851/2005.

un aumento de la exclusión social y un menor crecimiento de la economía en su conjunto....El traslado de empresas, sobre todo fuera de la Unión Europea, podría generar algunos problemas tales como:

Pérdida de competitividad: las empresas que permanezcan en la Unión Europea podrían verse obligadas a afrontar unos costes más elevados que sus competidores; esto se traduciría, probablemente, en una pérdida de la cuota de mercado en el comercio mundial y, por tanto, en un factor negativo para el logro de los objetivos de la Estrategia de Lisboa (crecimiento económico sostenible con más y mejores empleos y mayor cohesión social y respeto por el medio ambiente).

Menor generación de Know-how: las empresas europeas, que han de competir con otras que soportan un menor nivel de costes, podrían verse obligadas a invertir cada vez menos en investigación; esto podría desembocar en una pérdida de capacidad de innovación, factor fundamental para poder mantenerse en el mercado actual.

Pérdida de puestos de trabajo y empeoramiento de las oportunidades en el mercado de trabajo para un número cada vez mayor de desempleados en las regiones y sectores afectados; esto derivará en un aumento de la exclusión social y hará que el Estado tenga que destinar una partida mayor para hacer frente al aumento del gasto en prestaciones sociales; los colectivos más perjudicados serán los de las empresas filiales de las multinacionales de sede extranjera y los de las empresas que no sean titulares de la tecnología de sus productos o procesos.

Menor crecimiento de la economía, provocado, en parte, por una contracción de la demanda interna, consecuencia a su vez del efecto que la moderación salarial, la pérdida de puestos de trabajo y el empeoramiento de las oportunidades en el mercado laboral tendrán sobre la población."

Existen, por tanto, preocupaciones a corto plazo que hay que abordar. Todos los cambios que se producen en las ventajas comparativas entrañan costes de ajuste económico. Es posible que un cierto número de puestos de trabajo no se necesiten ya en empresas que proceden a deslocalizar, y probablemente habrá un penoso período de transición mientras los trabajadores afectados por la deslocalización buscan un nuevo empleo. Una buena parte de estos trabajadores tendrán quizás que adquirir nuevos conocimientos o trasladarse a nuevos lugares para poder encontrar trabajo.

El reto para los países de origen es reducir al mínimo esos costes de ajuste social y técnico y conseguir que el proceso de transición sea lo más fácil y eficiente posible para los trabajadores directamente afectados. Ahora bien, sería una política inútil adoptar medidas para obligar a que se queden en el país los puestos de trabajo de estas empresas y servicios. Por el contrario, lo que hace falta son políticas que fomenten la educación, la formación profesional y la I+D.

Las deslocalizaciones pueden tener también efectos negativos en los países receptores menos desarrollados: pérdida del poder político sobre sectores económicos estratégicos, reestructuración profunda y abandono repentino del territorio de las empresas para instalarse en otros países más rentables.

XII.- Elementos para un marco jurídico comunitario e internacional apropiado a la deslocalización

Las relaciones comerciales e industriales se desarrollan en un ámbito mundial y a una velocidad electrónica, mientras que la legislación que las regula es lenta y nacional. La legislación internacional en la materia o no se aplica o no tiene la suficiente fuerza coercitiva, y la legislación de la Unión Europea o no es uniforme o es demasiado liberal.

Tenemos, por tanto, una multiplicidad de Derechos nacionales, mientras que la economía es un todo. Esta situación, que quizás pueda favorecer a las grandes empresas transnacionales, que con su movilidad juegan con la inmovilidad de la legislación, puede perjudicar a la pequeña y mediana empresa.

Este es el gran problema del Derecho en el ámbito de las deslocalizaciones: su desfase frente a la realidad, aunque esto podríamos aplicarlo también a casi todos los campos del Derecho y de la política.

El 11 de febrero de 1993, el Parlamento Europeo aprobó una resolución sobre los despidos y el dumping social en las empresas multinacionales⁵⁰.

Si bien es verdad que este tipo de documentos –resoluciones de propia iniciativa y que no están motivados por una propuesta de la Comisión- no tienen carácter vinculante, sin embargo esta resolución expresaba ya la preocupación de *“los representantes de los pueblos de los Estados reunidos en la Comunidad”* (art. 189 del Tratado CE) porque *“los múltiples traslados de empresas... dan lugar a numerosos despidos en toda Europa”* (Hoover de Dijon a Cumbusland, Nestlé de Glasgow a Dijon, Carterpillar a Grenoble)⁵¹ y porque *“estos fenómenos*

⁵⁰ DO C 72, de 15 de marzo de 1993, p. 117.

⁵¹ Idem anterior, Considerandos A-D.

de traslados de empresas relacionados con los imperativos de una competencia y de una productividad exacerbadas se puedan hacer a costa de los logros sociales”.

El Parlamento Europeo lamentaba la impotencia de la Comisión Europea para intervenir en este campo debido al vacío jurídico existente y pedía que se aprobara urgentemente la Directiva sobre la creación del Comité de empresa europeo –que ya es realidad- y que se hiciera todo lo posible por permitir y facilitar el diálogo entre los interlocutores sociales de los distintos establecimientos que una misma empresa tenga en los diferentes Estados miembros.

Pedía también el Parlamento Europeo que la Comisión reconociera que el dúmping social constituye una distorsión de la competencia y que aplicara una

“Auténtica estrategia industrial comunitaria que garantice el que las necesidades a largo plazo del desarrollo industrial europeo no se subordinen a las perspectivas a corto plazo de los mercados de capital e instituciones financieras”⁵².

Se quejaba el Parlamento Europeo de la falta de una auténtica política industrial a nivel comunitario, política que después de quince años no se ha creado aún, y de las posibles repercusiones que pudieran tener en las deslocalizaciones las distorsiones entre los regímenes de subvenciones propios de los Estados miembros.

Pero ya antes, en el punto 17 de la Carta comunitaria de los derechos sociales de los trabajadores⁵³ se afirmaba que:

la información, la consulta y la participación de los trabajadores deben desarrollarse según mecanismos adecuados y

⁵² Idem anterior, Considerando H.

⁵³ Adoptada por el Consejo Europeo de Estrasburgo, en el apartado 6, de 8 y 9 de diciembre de 1989 y publicada por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo 1990.

teniendo en cuenta las prácticas vigentes en los diferentes Estados miembros y que ello es especialmente aplicable en aquellas empresas o grupos de empresas que tengan establecimientos situados en varios Estados miembros.

Con objeto de amortiguar los efectos negativos, tanto laborales como sociales y humanos, de las deslocalizaciones, quizás lo primero que se debería hacer es adelantarse a ellas, para evitarlas en la medida de lo posible. Para esto, es indispensable disponer de una política industrial conjunta de toda la Unión Europea. Si la creación de la moneda única había despertado muchas ilusiones y expectativas, la amenaza social de las deslocalizaciones que se cierne sobre Europa ha acabado con ellas.

En este contexto, es preciso remitirse en primer lugar al Derecho de la Unión Europea por su característica de primacía sobre el Derecho nacional de los Estados miembros.

Una vez examinado el problema de la creación de una política industrial común de la Unión Europea, que sería el paso más importante y más urgente, se podría abordar la creación de una política social y de una política fiscal comunes, hasta ahora inexistentes. De momento, la política industrial de la Unión Europea se limita a la coordinación de las políticas industriales de los Estados miembros.

La Carta comunitaria de los Derechos sociales fundamentales de los trabajadores y la Directiva sobre la creación del comité de empresa europeo, a que se ha hecho referencia, obligan a informar y a consultar a los trabajadores, sobre todo cuando se trata de empresas con establecimientos en varios Estados miembros.

Además, habría que examinar si los incentivos fiscales que ofrecen algunos Estados miembros no están financiados con ayudas de la Unión Europea, lo cual iría en contra de los principios fundamentales de la Unión. Los fondos de desarrollo

regional no pueden servir tampoco para trasladar empresas de una región a otra dentro de la Unión Europea. El beneficio que reportaría a una región sería en desventaja de la otra.

El Parlamento Europeo, en su resolución de 14 de marzo de 2006⁵⁴ sobre las deslocalizaciones en el contexto del desarrollo regional, subraya la gravedad implícita en el fenómeno de la deslocalización de empresas en diferentes países de la Unión Europea y pide que ésta no preste su apoyo financiero a las prácticas que no contribuyen a la cohesión económica y social y al pleno empleo, como son las deslocalizaciones injustificadas, vigilando para que la política regional no fomente la deslocalización de las empresas. Pide también que se tomen medidas frente a las llamadas deslocalizaciones inversas, es decir las que implican un deterioro de las condiciones de empleo sin desplazamiento de la actividad de la empresa.

Las deslocalizaciones inversas podrían estar justificadas en algún caso, pero en la mayoría se deben a simples amenazas de deslocalización con el fin de reducir los salarios o las pretensiones salariales.

En este sentido, la propuesta de la Comisión destinada a sancionar a las empresas que tras haber recibido ayuda financiera de la Unión Europea deslocalicen sus actividades en un plazo de siete años, constituye según el Parlamento Europeo un primer paso indispensable. En este mismo sentido se dirigen las medidas adoptadas por la Comisión Europea para que las empresas que no respeten las condiciones a que estaban vinculadas las ayudas y que transfieran sus centros de actividades a otros legales de la Unión Europea, sobre todo al exterior de la misma, estén obligadas a reembolsarlas.

Desde un punto de vista europeo es preciso investigar en qué medida los paraísos fiscales, gran parte de los cuales se

⁵⁴ Acta de esa fecha, textos aprobados por el Parlamento, punto 7.

encuentran en Europa, y la circulación ilegal de dinero están contribuyendo a la deslocalización.

En segundo lugar, tenemos que pensar en el Derecho nacional. A través de la legislación nacional se pueden fomentar tanto las deslocalizaciones, como las localizaciones, mucho más cuando dentro de una mismo país se dispone de legislación diferente, como es el caso de España. Cuando se habla de un entorno favorable a la empresa, nos estamos refiriendo a un conjunto de normas laborales, administrativas y fiscales que faciliten el establecimiento o la permanencia de las empresas en un país.

Por último, hemos de referirnos a la legislación internacional, que, lamentablemente, es mayoritariamente inoperante. De nada sirve introducir la cláusula social en los acuerdos internacionales de comercio, si después no se cumple y no hay forma de obligar a cumplirla. Pensar en un sindicato internacional o europeo es utópico por el momento.

Cuando se habla de legislación internacional, me estoy refiriendo a los Convenios de las Naciones Unidas (Los Convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo -OIT-, el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio) y a las normas laborales de la OIT, en especial las contenidas en la Declaración de 1998⁵⁵. Es preciso que dichas normas sean suscritas por todos los países, que se incluyan en los acuerdos económicos y comerciales y que la OIT disponga de instrumentos efectivos de vigilancia y control de su cumplimiento.

⁵⁵ Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Entre otras cosas establece que los Estados miembros, aun cuando no hayan ratificado determinados convenios de la OIT, se comprometen a respetar: a) La libertad de asociación y libertad sindical y el reconocimiento efectivo al derecho de negociación colectiva. b) La eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio. c) La abolición efectiva del trabajo infantil y d) La eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Respecto a la política de la Unión Europea, es necesario que los Estados miembros, en aras de una política industrial común, revisen sus actitudes individualistas, y cedan parte de su soberanía nacional, que es en lo que quieren basar, cada uno por su cuenta, la propia política industrial.

El principio de subsidiariedad obliga a descentralizar las decisiones y las normas, pero obliga también a centralizar cuando los objetivos no se puedan alcanzar a un nivel inferior. Si los Estados miembros son incapaces de resolver este problema, están obligados a buscar una solución a nivel de la Unión Europea. Y lo están en virtud del propio Derecho de la Unión Europea -en este caso, el principio de subsidiariedad-, que tiene primacía sobre el Derecho nacional.

No se trata simplemente de una medida política. Se trata de un precepto vinculante, que obliga a las instituciones políticas de los Estados miembros y cuyo incumplimiento podría llevar a los Estados miembros ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Muchas de las deslocalizaciones -y mucho sufrimiento- se podrán evitar con una política industrial común de la Unión Europea. Las políticas nacionales resultan insuficientes e ineficaces en este y en otros muchos ámbitos. Si los problemas que realmente preocupan a los ciudadanos europeos tienen una dimensión europea o mundial, hay que buscar soluciones a nivel europeo o mundial.

Cuando la cuestión se centra en buscar soluciones a problemas que afectan a tantos miles -o millones- de personas, no son válidos los argumentos basados en el orgullo nacionalista. Las barreras económicas y financieras han caído, pero siguen existiendo las barreras jurídicas y políticas, en un contrasentido que, además, pueden ser causa de angustia para muchos trabajadores.

La frustración y la inseguridad laboral de tantos jóvenes y adultos exige actuar sin dilación. Una vez que se haya hecho

todo lo posible por evitar las deslocalizaciones, se puede empezar a pensar en unas medidas que hagan más llevaderas las consecuencias de aquellas deslocalizaciones que no se hayan podido evitar.

Según la Comisión Consultiva de transformaciones industriales del Comité Económico y Social de la Unión Europea, para reducir la probabilidad de la deslocalización externa de empresas de la UE, el enfoque a escala comunitaria debería incluir lo siguiente:

- Insistir en el valor de la educación y de la formación profesional para garantizar una mano de obra competitiva.
- Respaldar la investigación y el desarrollo.
- Fomentar el diálogo social continuo y aplicar una política social apropiada.
- Desarrollar asociaciones entre el sector público y el privado en sectores clave.
- Crear unas políticas de competencia y fomento industrial unificadas.
- Fomentar el enfoque empresarial.
- Invertir en infraestructuras.
- Sensibilizar a los consumidores.
- Dotar a la Unión Europea de instrumentos financieros apropiados para gestionar las transformaciones industriales.
- Promover desde la Unión Europea unas condiciones equitativas a escala internacional.

- Exigir de todos los países un nivel mínimo social y ecológico vinculante, cuya violación podría dar lugar a medidas antidumping a nivel internacional.

En materia fiscal, este marco legislativo está exigiendo, según la opinión unánime de los expertos, la *unificación fiscal* como objetivo último de los países que se integran económicamente y, a la vez, como el resultado final del proceso de armonización fiscal.

Frente al concepto de *unificación fiscal*, otros autores han analizado la posibilidad de una *uniformidad fiscal*, es decir, el establecimiento, en todos los países que forman un Mercado Único, de un sistema fiscal idéntico, conservando los Estados miembros su independencia. Sin embargo, y en un sentido dinámico, un Mercado Único plenamente realizado exigiría la unificación de los sistemas fiscales.

Pero, por otra parte, hay que tener en cuenta que la unión económica y política plena no puede realizarse sino gradualmente y, por tanto, la unificación fiscal solamente se alcanzará en la medida en que se consiga una verdadera unión económica y política.

El grado de armonización fiscal está condicionado por la intensidad de la homogeneidad económica, social y política. Así pues, la unificación fiscal deberá alcanzarse progresivamente mediante la armonización fiscal. En otros términos, un Mercado Único que pretende una verdadera unión económica exige que los sistemas fiscales sean homogéneos en función de los objetivos de ese Mercado Único.

La falta de armonía fiscal que existe en la Europa de los 25 contribuye a la deslocalización y es un factor de competencia entre Estados, factor que afecta directamente a las empresas europeas.

Para resolver esta disparidad, las Cámaras de Comercio Españolas piden a la Comisión que "equipare el tipo impositi-

vo y que se defina una base imponible común en el Impuesto de Sociedades, que sería obligatoria para todos los Estados.

El método para valorar los stocks, el tratamiento de los gastos de personal, la inversión o las amortizaciones y provisiones son algunas de las diferencias que existen actualmente entre los países a la hora de calcular la base imponible. La discrepancia se refleja, incluso, en los conceptos de gastos necesarios para la actividad empresarial y beneficios, ya que cada país los define de manera distinta.

También existen discrepancias destacables en el régimen de tributación de los grupos empresariales. En Suecia, por ejemplo, no se reconoce la tributación de los grupos como tales, aunque existe un régimen de contribuciones intergrupo, que permite reducir la fiscalidad conjunta de las sociedades que forman el holding.

En cuanto al tipo impositivo, las diferencias entre países son, en algunos casos, de hasta 25 puntos a la fecha de 2006. En la parte elevada se sitúan países como Alemania (38,3%), Italia (37,3%), Francia (35,4%). España, con un 35%, figura como uno de los países con un tipo de gravamen superior. En torno a un 34% se sitúan países como Bélgica, Austria y Países Bajos. Luxemburgo, Dinamarca y el Reino Unido registra cifras del 30%. Finlandia tiene un tipo impositivo del 29%, República Checa y Suecia un 28% y Portugal un 27,5%. Irlanda es el país de los 15 con una menor presión fiscal, con un 12,5%. De este modo, la media de los 15 se sitúa en el 31,4%, por lo que España se situaría casi 4 puntos por encima, mientras que la media de la Unión Europea de los 25 llega al 27,4%.

Estas diferencias no sólo ahuyentan a los inversores sino que provocan la salida de las empresas en busca de condiciones más favorables.”⁵⁶

⁵⁶ Informe del Servicio Jurídico del Consejo Superior de Cámaras de Comercio publicado en la nota de prensa de 11.10.2004 de dicho Consejo.

En cuanto a los países que se han incorporado recientemente a la UE, Chipre, Letonia y Lituania tienen un 15%; Hungría un 17,7%, Polonia y Eslovaquia (9%), Eslovenia (25%) y Estonia (26%).

Para las Cámaras de Comercio, aunque hay países, como Suecia y Finlandia, que defienden una “sana competencia fiscal”, o Alemania, que está claramente en contra de la unificación de los tipos del Impuesto sobre Sociedades, la Comisión Europea debe hacer un esfuerzo para lograr la unificación de criterios. Las diversidades en la regulación fiscal y en las prácticas contables dificulta que el mercado común pueda funcionar como un verdadero mercado interior. Además, existe una dificultad real para invertir en otro Estado miembro.

País	Tipo del Impuesto sobre Sociedades (%)
Alemania	38,3
Italia	37,3
Francia	35,4
España	35
Grecia	35
Malta	35
Países Bajos	34
Bélgica	34
Austria	34
Luxemburgo	30
Dinamarca	30
Reino Unido	30
Finlandia	29
República Checa	28
Suecia	28
Portugal	27,5
Estonia	26
Eslovenia	25
Hungría	17,7
Chipre	15
Letonia	15
Lituania	15
Irlanda	12,5
Polonia	9
Eslovaquia	9

Fuente: Elaboración propia.

Vemos, por tanto, cómo España es uno de los países con un Impuesto sobre Sociedades más elevado. Esta realidad ha sido corroborada en un trabajo de investigación realizado por el Centro de Investigación Económica Europea⁵⁷, con sede en Mannheim, donde se prueba que el tipo efectivo medio de gravamen que soportan las empresas en España está en el 36,1%, siendo el más alto de todos los países de la Unión Europea de los 25. Para calcular el tipo medio efectivo, dicho Centro ha tenido en cuenta no sólo el tipo de gravamen sino también las normas que regulan las bases imponibles, entre ellas las disposiciones sobre amortizaciones.

Dicho centro recomienda tanto a España como a Alemania, que ocupa en segundo puesto con un tipo efectivo medio del 36%, que realicen cuanto antes una reforma del Impuesto sobre Sociedades. Pero mientras en Alemania o en España se discute si procede rebajar el tipo impositivo del impuesto, otros países como Austria, Dinamarca y Países Bajos ya han actuado y han procedido a su reducción.

Otro de los factores de la deslocalización dentro de la Unión Europea que se debe evitar es la descoordinación en la legislación medioambiental. La integración asimétrica no aportará nada a la solución de este problema. Tenemos una unión económica y monetaria, pero una desunión política.

⁵⁷ The Effective Tax Burden of Companies Europe, de Michael Overesch, Trabajo de investigación de próxima aparición.

PARTE E.- VISIÓN ESTRATÉGICA Y MEDIDAS TÁCTICAS DE URGENCIA FRENTE AL FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN

XIII. Invertir en formación

Si las infraestructuras físicas son importantes para la ubicación o, por el contrario, para la reubicación de una empresa, mucho más importantes aún son las infraestructuras en telecomunicaciones y en el sistema educativo de ciencia y tecnología, cuya rentabilidad es varias veces superior. Las infraestructuras físicas son una condición necesaria que, sin embargo, muchas veces no es suficiente.

Si apostamos claramente por la sociedad del conocimiento y entendemos que la inversión en educación es la más pertinente para progresar, es necesario llegar a un gran Pacto de Estado entre el Gobierno central y los de las comunidades autónomas, junto con los profesionales de la educación y las familias (madres y padres).

La Estrategia de Lisboa es, en mi opinión, el punto de partida de un largo camino hacia los ambiciosos objetivos establecidos en el área de la educación: básicamente, conseguir que los sistemas educativos europeos lograran reunir, en el año 2010 como fecha límite, los requisitos de calidad, accesibilidad y apertura al mundo, haciendo así de Europa un marco de referencia a nivel mundial en este sector. A fecha de hoy, finales del año 2006, la mitad del camino debería estar ya recorrido. Sin embargo, según el informe de la Comisión publicado el 22 de marzo del pasado año 2005 sobre el "Progreso hacia los objetivos de Lisboa en educación y formación"⁵⁸, la UE está aún muy lejos de la meta que se había propuesto. Estas cinco metas o puntos de referencia son:

⁵⁸ SEC (2005) 419 final.

- El porcentaje de estudiantes de educación elemental que abandonan la escuela no deberá superar el 10% en el año 2010.
- El número total de titulados de grado superior en matemáticas, ciencia y tecnología deberá haber aumentado un 15%, decreciendo el nivel de desequilibrio entre los sexos.
- Al menos el 85% de las personas mayores de 22 años deberán haber terminado la educación secundaria.
- El porcentaje de mayores de 15 años con dificultades en la lectura (alfabetización) debería haber descendido al menos un 20% en comparación con el nivel del año 2002.
- La media de participación en formación continua deberá situarse en al menos el 12,5% de la población activa.

Respecto al primer punto, el informe señala que de continuar la actual tendencia, el porcentaje de estudiantes de educación elemental que dejará prematuramente el colegio ascenderá en el año 2010 al 14%, es decir, excederá en cuatro puntos porcentuales el objetivo previsto.

En lo que se refiere a número de graduados superiores en matemáticas, ciencia y tecnología al ritmo actual de crecimiento -situado en el 4% anual-, se habrá logrado este mismo año el objetivo previsto (incremento total del 15%). España, Italia, Hungría, Eslovenia y Bulgaria, son los países que más destacan en este sentido (según datos referidos al año 2002).

En cuanto al equilibrio entre los sexos, actualmente, el número de hombres con titulación superior en estas disciplinas duplica (cuadruplica en algunos casos) el número de mujeres. A nivel europeo, no obstante, se ha producido una mejora, pasando de un 28% de mujeres graduadas en el año 2000 a un 31% en 2001. Pero, según el informe, la falta de

igualdad entre sexos se da únicamente en las mencionadas disciplinas (matemáticas, ciencia y tecnología), ya que, a nivel global la proporción de mujeres tituladas es mayor al de los hombres (alrededor del 5% más).

En términos absolutos, la cifra de graduados en matemáticas, ciencia y tecnología ha experimentado un firme crecimiento. Pero la inversión en I+D es relativamente baja, siendo el factor más negativo el fenómeno conocido como “fuga de cerebros”. En el año 2003, por ejemplo, la proporción de PIB que la UE destinó a investigación se situó en el 1,9%, una cifra escasa comparada con el 2,9% estadounidense o el 3% que la propia UE pretende alcanzar para el año 2010.

Europa, con más titulados superiores en matemáticas, ciencia y tecnología que Estados Unidos, dispone de un menor número de investigadores en su mercado de trabajo (1,08 millones frente a los 1,26 millones de Estados Unidos, datos del año 2001).

Por lo que al tercer punto de referencia se refiere, es decir, que “al menos un 85% de los mayores de 22 años ha de tener completada la educación secundaria”, el estudio sitúa en un 76,4% la media de la UE, sin que se hayan apreciado mejoras respecto al año 2000. Pero en la actualidad, 14 Estados miembros ya alcanzan ratios del 80%, siendo las mayores tasas de consecución las de la República Checa y Eslovaquia, que se sitúan nada menos que en el 90%. Por el contrario, las peores cifras corresponden a Portugal y Malta, con menos del 50%.

“Disminuir a un 20% el porcentaje de mayores de 15 años con dificultades en la lectura”, es otro de los puntos de referencia. El informe confirma que los actuales niveles no han disminuido significativamente en Europa con respecto al año 2000. Concretamente, en el periodo 2000-2003, se pasó de una media del 19,4% en el año 2000 al 19,8% en 2003 (media de los 16 países de la UE que disponían de datos al respecto). La proporción más baja correspondió a Finlandia, con un espec-

tacular 5,7%, seguido de Irlanda, Holanda y Suecia. Los países con peores datos fueron Grecia, Eslovaquia, Italia, Luxemburgo, Alemania, Portugal y España, todos ellos con porcentajes superiores al 21%.

Por último, el nivel actual de participación de la población activa en la formación continua se encuentra, según el informe de la Comisión, en el 9,4%. Al presente ritmo de crecimiento, no se podrá alcanzar el objetivo del 12,5% de media establecido para 2010. Además, existe una amplia diferencia porcentual en función del nivel de formación previamente adquirido; la probabilidad de participar en la formación continua de aquellos que ya tienen un alto nivel de formación se multiplica por siete con respecto a quienes muestran niveles educativos más bajos.

Los países con mejores datos de participación en formación continua (más del 24%) son Suecia, Dinamarca y Finlandia, seguidos de cerca por Eslovenia y Holanda. El resto de países pertenecientes a la Unión Europea permanecieron por debajo del objetivo del 12,5%. Entre los países con peor nivel de consecución se encuentran Italia, Grecia, Malta, Portugal, Eslovaquia y Hungría, con porcentajes de participación iguales o inferiores al 5%. Entre los países candidatos a ingresar en la UE, Bulgaria y Rumania mostraron un ratio especialmente bajo, de menos del 2%.

Por tanto, aunque en este campo de la formación podamos constatar algunos avances, éstos resultan a todas luces insuficientes. Es necesario tomar conciencia de que el futuro de un pueblo pasa por una buena formación tanto humanista como científica o técnica. Además, la formación continua es una meta a la que toda persona debe aspirar.

Diplomados en estudios superiores en Ciencias y Tecnologías (población comprendida entre 20 y 29 años) en tanto por 1000:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE (25 países)					9,8	10,2	11,0	11,4 s	12,3 s
UE (15 países)				10,2 s	10,7 s	11,0 s	11,9	12,3 s	13,3 s
Zona Euro									
Zona Euro (12 países)				9,4 s	9,8 s	10,0 s	10,4	10,9 s	11,9 s
Bélgica						9,7 i	10,1 i	10,5 i	11,0 i
República Checa				4,6	5,0	5,5	5,6	6,0	6,4
Dinamarca	9,6	9,4		8,1	8,2	11,7	12,2	11,7	12,5
Alemania	9,3	9,3	9,1	8,8	8,6	8,2	8,0	8,1	8,4
Estonia			4,2	3,3	6,3	7,0 i	7,3 i	6,6 i	8,8
Grecia									
España	5,8	6,6	7,6	8,0	9,6	9,9	11,3	12,0	12,6
Francia			17,5	18,5	19,0	19,6	20,2		22,2
Irlanda	21,4	21,9	21,8	22,9	23,8	24,2	22,9	20,5	24,2
Italia	2,9	4,1	5	5,1	5,5	5,7	6,1	7,4	9,0
Chipre					3,8 i	3,4 i	3,7 i	3,8 i	3,6 i
Letonia			6,9	6,1	6,4	7,4	7,6	8,1	8,6
Lituania			7,3	9,3	11,7	13,5	14,8	14,6	16,3
Luxemburgo				1,4 i	i	1,8 i	i	i	
Hungría			5,0	5,0	5,1	4,5	3,7	4,8	4,8
Malta					3,9	3,4	2,7	3,1	3,1
Países Bajos	5,6	6,6		6,0	5,8	5,8	6,1	6,6	7,3
Austria	3,3 i	3,6 i	4,3 i	7,9 i	6,9 i	7,2 i	7,3	7,9	8,2
Polonia			3,8 i	4,9	5,7	6,6 i	7,6	8,3	9,0
Portugal	3,9	4,1	4,8	5,2	6,1	6,3	6,6	7,4	8,2
Eslovenia			6,3	8,0	8,4	8,9	8,2	9,5	8,7
Eslovaquia			4,9	4,3 i	5,1	5,3	7,5	7,8	8,3
Finlandia	13	13,1	15,8	15,9	17,8	16,0	17,2	17,4	17,4
Suecia	7,3	7,4	7,8	7,9	9,7	11,6	12,4	13,3	13,9
Reino Unido	13,5	14,3	14,5	15,2	15,6	16,2	19,5 i	19,5	21,0
Bulgaria			6,0	5,5	6,5	6,6	7,9	11,7	8,3
Croacia									5,6
Macedonia				3,8	3,6	3,7	3,1	3,1	3,3
Rumania			5,9 i	4,2 i	4,1 i	4,5 i	4,9 i	5,8 i	9,4
Turquía									5,2
Islandia		7,9 i	7,7 i	7,0	6,3	8,4	9,1	9,2	9,5
Liechtenstein									5,6 i
Noruega	8,5	9,1	8,4 i	7,5	7,2	7,9	8,6	7,7	9,3
Suiza								15,2	14,1
Estados Unidos	11,2	11,5		9,2	9,3	9,7	9,9	10,0	10,9
Japón	12,7	12,5 i		12,3	12,6	12,6	12,8	13,0	13,2

s Estimación EUROSTAT

XIV. Invertir en innovación y desarrollo

En el Consejo Europeo de Barcelona de 15-16 de marzo de 2002 se fijó como objetivo el que las inversiones en investigación alcanzaran el 3% para el año 2010, adecuándola al mismo tiempo a las necesidades del mercado, con el fin de realizar un mercado interior de la investigación y subsanar la fragmentación de que adolece actualmente la investigación europea.

El plan de acción incluye tres prioridades:

- a) Aumentar la financiación pública de la investigación a nivel de los Estados miembros y de la Unión;
- b) Aumentar el potencial humano de la ciencia y de la tecnología, facilitando la movilidad de los investigadores;
- c) Mejorar las condiciones marco para ofrecer a las empresas un entorno propicio a la inversión en investigación.

El objetivo es hacer de Europa un lugar atractivo para los inversores. Especial atención merecen las plataformas tecnológicas previstas por el plan, que deben dar un impulso al potencial tecnológico europeo en tecnologías punta, como las nanotecnologías o el hidrógeno. Las plataformas tecnológicas deben establecer relaciones eficaces entre el sector público y el privado en el mundo de la investigación.

Aunque en los últimos años ha aumentado el presupuesto de los países europeos destinado a investigación, sin embargo estamos todavía muy lejos del volumen de inversiones de los Estados Unidos o Japón.

A veces hablamos aquí de investigación en el sentido de innovación, pero el término innovación es más amplio, pues la investigación es solamente una de las causas de la innovación. Otras causas son la gestión empresarial y las infraestructuras

La innovación ejerce un efecto de impulso. Innovación en alta tecnología, como en el caso de Finlandia y de Suecia, conlleva innovación en otros sectores de tecnología media.

La innovación puede producirse sobre tres planos diferentes:

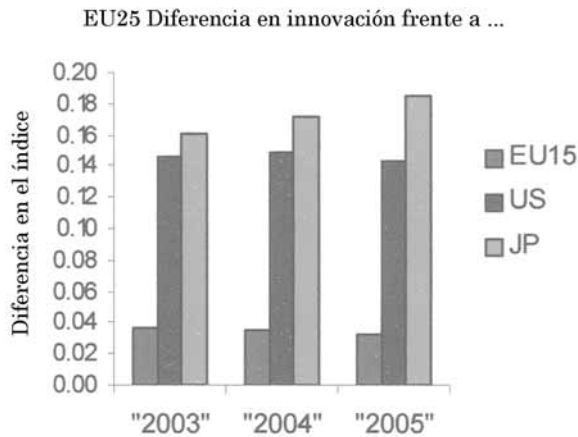
1. En el plano de la empresa: la empresa, incluso la mediana empresa tiene que estar convencida de que la innovación es necesaria no sólo para poder competir en mejores condiciones, sino incluso para poder subsistir.
2. En el plano nacional: la investigación básica depende del sector público, y la investigación aplicada y el desarrollo de productos y procesos corre a cargo de las empresas.
3. En el plano de la Unión Europea: la Unión Europea debe fomentar grandes proyectos, como los de Airbus, Ariane, Galileo, proyectos que solamente se pueden desarrollar en una colaboración supranacional. Pero estos casos concretos nos demuestran también que no es necesaria, ni quizás tampoco conveniente, la intervención de todos los países de la Unión.

En un estudio comparativo entre la Unión Europea y los Estados Unidos y Japón vemos la gran brecha que hay en cuanto a la productividad debido a la menor innovación de la Unión Europea, que, a su vez, está motivada, entre otras razones:

- Por la mayor dificultad que tiene Europa para acceder a las fuentes de financiación privada para la investigación.
- Por una cultura de mayor prudencia frente a los riesgos.
- Por una insuficiente colaboración entre los organismos públicos de investigación, las universidades y el sector industrial.

- Por un porcentaje de investigadores mucho más reducido entre la población activa (5,7 % frente al 8%, aunque el número de títulos de ingeniería sea mayor en Europa).

La brecha en el campo de la innovación entre la UE de los 25 y Japón es cada vez mayor y frente a los EE. UU se mantiene estable.



Fuente: European Innovation Scoreboard 2005 & European Trend Chart on Innovation

Si al ritmo actual la convergencia entre los diversos Estados miembros puede tardar en lograrse entre 25 y 50 años, frente a los Estados Unidos y Japón no se logrará nunca, si no se cambia de ritmo.

El problema de España en este campo de la innovación es institucional: la inversión pública es escasa, pero la inversión de las empresas en investigación y desarrollo es baja también. Según el presupuesto nacional del año 2006, el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial del Ministerio de Industria percibirá 301,6 millones de euros, frente a los 578,58 millones de euros de HUNOSA, o a los 441,19 millones de euros que percibió esta compañía del Estado en el año 2005. El futuro depende, por tanto, de una mayor inversión estatal y de un cambio de mentalidad por parte de las empresas.

XV. Canalización de los recursos financieros y su influencia en las deslocalizaciones

Vamos a analizar en este capítulo las relaciones entre la esfera de producción y la esfera financiera de la economía, tanto a nivel mundial, como nacional, para resaltar la articulación entre los mecanismos de financiación y los cambios industriales y, por tanto, entre los mecanismos de financiación y las deslocalizaciones.

Actualmente se rompe el lazo existente entre la localización de las estructuras industriales y la zona con excedentes de ahorro. No es el excedente del ahorro doméstico lo que se necesita, sino el control del destino del ahorro mundial. Este dominio del ahorro mundial es el factor que garantiza la propiedad de la producción industrial, cualquiera que sea su localización y la fuente inicial del ahorro. Vamos a analizar las causas de esta desconexión y el papel de las instituciones financieras en este campo.

Por lo general, la deslocalización no depende directamente de las inversiones o desinversiones, pero indirectamente sí, en cuanto que la inversión es creadora de puestos de trabajo y no invertir en un país y sí en otros puede suponer un trasvase del tejido industrial o laboral, que equivale a una deslocalización.

Las inversiones extranjeras o en el extranjero están alimentadas por diferentes fuentes: las empresas transnacionales (inversión extranjera directa), fondos de inversión, las ayudas estatales y la ayuda internacional. Pueden ser, por tanto, inversiones extranjeras directas o inversiones extranjeras indirectas.

Las inversiones extranjeras directas están compuestas por:

- a) las ganancias reinvertidas de las empresas transnacionales,

- b) las participaciones accionarias,
- c) los préstamos intraempresariales.

En el informe del año 2005 de la UNCTAD sobre las inversiones en el mundo puede leerse,

“El monto acumulado mundial de la Inversión Extranjera Directa (IED) en 2004 se estima en 9 billones de dólares. Es el producto de la actividad inversora de unas 70.000 empresas transnacionales (ETN) y de sus 690.000 filiales en el extranjero, en tanto que las ventas totales de estas filiales alcanzaron casi los 19 billones de dólares... Clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, General Electric (Estados Unidos) siguió siendo la mayor ETN no financiera del mundo, seguida de Vodafone (Reino Unido) y Ford Motor (Estados Unidos). De las 100 mayores ETN del mundo, 4 de ellas, con Hutchison Whanpoa (Hong Kong, China) a la cabeza, tienen su domicilio social en economías en desarrollo”.

El ritmo de expansión internacional de las 100 principales ETN está reduciéndose. Aunque tanto sus ventas como su número de trabajadores y sus activos en el extranjero aumentaron en términos absolutos en el 2003, su importancia relativa disminuyó, al crecer más deprisa las actividades desarrolladas en los países de origen.

Las ETN japonesas y estadounidenses están en general menos transnacionalizadas que sus homólogas europeas. Las 50 principales ETN domiciliadas en economías en desarrollo, con un historial más corto de expansión en el extranjero, están aún menos transnacionalizadas, pero la brecha a este respecto entre las ETN de países desarrollados y las de países en desarrollo se está acortando.

Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2004
(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares)					Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)						
	1982	1990	2003	2004	2004	1986-1990	1991-	1996-	2001	2002	2003	2004
Entradas de IED	59	208	633	648	648	22,8	21,2	39,7	-40,9	-13,3	-11,7	2,5
Salidas de IED	27	239	617	730	730	25,4	16,4	36,3	-40,0	-12,3	-5,4	18,4
Monto acumulado de las entradas de	628	1.769	7.987	8.902	8.902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Monto acumulado de las salidas de IED	601	1.785	8.731	9.732	9.732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
Fusiones y adquisiciones	..	151	297	381	381	25,9 ^b	24,0	51,5	-48,1	-37,8	-19,6	28,2
Ventas de las filiales en el extranjero	2.765	5.727	16.963 ^c	18.677 ^c	18.677 ^c	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8 ^c	10,1 ^c
Producto bruto de las filiales en el	647	1.476	3.573 ^d	3.911 ^d	3.911 ^d	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7 ^e	28,4 ^e	9,5 ^d
Activos totales de las filiales en el	2.113	5.937	32.186 ^e	36.008 ^e	36.008 ^e	18,1	12,2	19,4	-5,7	41,1 ^f	3,0 ^f	11,9 ^e
Exportaciones de las filiales en el	730	1.498	3.073 ^f	3.690 ^f	3.690 ^f	22,1	7,1	4,8	-3,3	4,9 ^g	16,1 ^g	20,1 ^f
Puestos de trabajo de las filiales en el	19.579	24.471	53.196 ^h	57.394 ^h	57.394 ^h	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8 ^h	11,1 ^h	7,9 ^h
PIB (a precios corrientes) ^b	11.758	22.610	36.327	40.671	40.671	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
Formación bruta de capital fijo	2.398	4.905	7.853	8.869	8.869	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9
Ingresos por concepto de regalías y	9	30	93	98	98	21,2	14,3	8,0	-2,9	7,5	12,4	5,0
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores ^b	2.247	4.261	9.216	11.069	11.069	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,9	16,1	20,1

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005; Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, cuadro I.3.

a Sólo se dispone de datos desde 1987 en adelante.

b 1987-1990 solamente.

Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003^a
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		N° de trabajadores		ITN ^a (en %)		N° de filiales	
Activos en el extranjero	ITN ^a	IT ^a				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	77	37	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	258.900	647.483	54.086	134.187	150.000	305.000	43,2	1.068	1.398	76,39
2	7	95	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	243.839	262.581	50.070	59.893	47.473	60.109	85,1	71	201	35,32
3	72	12	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	173.882	304.594	60.761	164.196	138.663	327.531	45,5	524	623	84,11
4	90	65	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	15.446	448.507	51.627	185.524	104.000	294.000	32,5	177	297	59,6
5	10	78	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	141.531	177.572	192.875	232.571	86.650	103.700	82,1	60	117	51,28
6	31	41	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	116.853	174.378	166.926	237.054	53.748	88.300	66,1	218	294	74,15
7	22	80	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	112.587	168.091	129.864	201.728	100.000	119.000	71,8	454	929	48,87
8	68	94	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	94.164	189.503	87.353	149.179	89.314	264.410	47,3	124	330	37,58
9	16	48	Total	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	87.840	100.989	94.710	118.117	60.931	110.783	74,1	419	602	69,6
10	62	69	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	81.370	126.083	21.574	52.202	88.626	218.523	48,8	118	211	55,92
11	14	58	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74.147	88.343	33.715	44.720	111.445	172.291	74,7	605	947	63,89
12	89	34	Electricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	67.069	185.527	16.062	50.699	51.847	167.309	32,9	204	264	77,27
13	80	63	E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua	64.033	141.260	18.659	52.330	29.651	69.383	41,2	478	790	60,51
14	85	74	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	62.624	146.601	23.868	63.023	75.241	248.519	37	97	178	54,49
15	59	67	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	60.345	98.592	23.729	49.061	53.554	127.028	50,6	377	650	58,00

Clasificación según:		ITN ^a	ITN ^b	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Nº de trabajadores		ITN ^c		Nº de filiales	
Activos en el extranjero	ITN ^a						En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
16	23	23	23	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	59.141	80.340	10.800	18.699	104.529	126.250	71,4	1.900	2.350	80,85
17	32	40	40	Siemens Acsambles General	Alemania	Equipo electrónico y electrónico	58.463	98.011	64.484	83.784	247.000	417.000	65,3	753	1.011	74,48
18	53	46	46	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	57.853	150.462	71.190	98.367	160.299	334.873	52,9	203	283	71,73
19	21	35	35	Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	53.113	77.766	54.199	70.408	93.006	131.600	72	102	133	76,69
20	34	89	89	Nivendi Universal	Francia	Diversificada	52.421	69.360	15.764	28.761	32.348	49.617	65,2	106	238	44,54
21	42	83	83	Chevron Texaco Corp	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	50.806	81.470	72.227	120.032	33.843	61.533	59,2	93	201	46,27
22	3	30	30	News Corporation	Australia	Medios de comunicación	50.803	55.317	17.772	19.086	35.604	38.500	92,5	213	269	79,18
23	65	29	29	Pfizer Inc.	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	48.960	116.775	18.344	45.188	73.200	122.000	47,5	73	92	79,35
24	93	85	85	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones	46.047	101.172	6.816	34.819	14.910	93.187	27	33	73	45,21
25	50	18	18	BMW Acsambles General	Alemania	Automóvil	44.948	71.958	35.014	47.000	26.086	104.342	54	129	157	82,17

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro A.I.9 del anexo.

^a Todos los datos están basados en las memorias anuales de las compañías a menos que se indique otra cosa.

^b Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

^c Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de internacionalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales.

Nota: En este cuadro se han contado como filiales únicamente las filiales con participación mayoritaria de la matriz en su capital.

Los bajos tipos de interés, los menores beneficios y la recuperación de los precios de los activos, sobre todo en los países desarrollados, contribuyeron a la reactivación de las FAS (Fusiones y Adquisiciones), incluidas las FAS transfronterizas, y el valor de las operaciones realizadas se disparó un 28%, alcanzando la cifra total de 381.000 millones de dólares.

Estas transacciones desempeñan un papel importante en la continuación del proceso de reestructuración y consolidación de muchos sectores, especialmente en el mundo desarrollado. La mayor operación de fusión y adquisición en el año 2004 fue la adquisición de Abbey National (Reino Unido) por el Santander Central Hispano, por un monto de 16.000 millones de dólares. En los países en desarrollo las FAS transfronterizas representan una proporción más modesta del flujo total de la IED.

El aumento de las corrientes de IED con destino a los países en desarrollo se relaciona sobre todo con las inversiones en nuevas instalaciones, especialmente en Asia. China y la India sumaron alrededor de la mitad de todos los nuevos proyectos registrados de inversión en nuevas instalaciones (y de ampliación) en países en desarrollo en el año 2004.

De las tres principales modalidades de financiación mediante la IED, las inversiones accionariales dominan a escala mundial. En la década pasada este tipo de inversiones representó alrededor de las dos terceras partes de las corrientes totales de IED. Las partes porcentuales de las otras dos modalidades de IED -los préstamos intraempresariales y la reinversión de utilidades- alcanzaron un promedio del 23% y del 12% respectivamente. Estas dos modalidades fluctúan enormemente, debido a las variaciones anuales de las repatriaciones de beneficios y dividendos o a la necesidad de rembolsar préstamos.

Existen notables diferencias en los patrones de financiación mediante la IED entre los países desarrollados y los paí-

ses en desarrollo; la reinversión de los beneficios es siempre la modalidad más importante en el segundo grupo de países.

La IED sigue superando a otras corrientes de capital privado hacia los países en desarrollo y también a las corrientes de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). En el año 2004 la IED representó más de la mitad de todas las corrientes de recursos financieros con destino a los países en desarrollo y superó ampliamente a la AOD y a las demás inversiones exteriores indirectas. Sin embargo, los flujos de IED se concentran en un puñado de países en desarrollo, en tanto que la AOD sigue siendo la fuente más importante de financiación en otros países en desarrollo. Este es especialmente el caso de la mayoría de los países menos adelantados (PMA).

CONCLUSIONES

1. La deslocalización es un hecho, una realidad, que no puede negarse, del mismo modo que no es posible negar la globalización.
2. Las deslocalizaciones son un problema global, para el que únicamente son válidas soluciones o remedios globales.
3. Estamos ante una reestructuración del mundo laboral y empresarial que tiene unas características especiales: una reestructuración a nivel mundial que abarca todos los ramos de la industria y de los servicios.
4. La deslocalización es un asunto empresarial y económico, pero antes de abordarlo debe considerarse como un problema humano y social.
5. Este estudio examina el problema desde la perspectiva de la Unión Europea y desde la perspectiva interna de España, generadoras de deslocalizaciones. Es posible que las conclusiones fueran diferentes de haberse analizado desde la posición de un país en desarrollo, receptor de las deslocalizaciones.
6. La desindustrialización es una tendencia normal de nuestras economías y las deslocalizaciones son la consecuencia inevitable de la reorganización global. Pero es la pérdida de sustancia industrial, resultado de políticas inadecuadas, lo que amenaza nuestro nivel de vida.
7. Todos somos en cierto modo agentes causantes de las deslocalizaciones. Cuando compramos imitaciones de marcas, estamos fomentando la economía sumergida y el trabajo precario e injusto. Cuando colocamos nuestros ahorros en fondos de inversión que, a su vez, están buscando la máxima rentabilidad sin preocuparse de cómo se obtiene dicha rentabilidad, estamos contribuyendo indirectamente a la deslocalización.

8. En alguna medida, todos los países, todas las regiones, ciudades y pueblos están incitando a la localización y a la deslocalización. Todos desean que las empresas se instalen en su territorio y, para esto, ofrecen un abanico de ventajas: terrenos baratos o gratuitos, exención de impuestos, etc. Esta pugna entre Estados, regiones, ciudades o pueblos no contempla si el valor añadido que aportan estas empresas es mucho o poco.
9. Prescindiendo, por tanto, de la postura adoptada a favor o en contra de este hecho, es preciso actuar con celeridad, pues las deslocalizaciones están creciendo en progresión geométrica.
10. En el hallazgo y aplicación de la solución más adecuada estamos todos implicados: la Unión Europea, los Estados miembros, los gobiernos autonómicos y en menor medida las autoridades locales. La Organización Mundial del Comercio y la Organización Internacional del Trabajo -OIT- no pueden eludir tampoco su responsabilidad ante este problema.
11. Las medidas no pueden ser únicamente económicas o laborales. Deben ser también fiscales, educativas, de investigación, financieras y políticas.
12. A una economía globalizada debe responder una fiscalidad globalizada, conclusión a la que están llegando cada vez un mayor número no sólo de expertos sino también de dirigentes políticos.
13. Los actores sociales están reclamando tres tipos de impuestos internacionales: un impuesto sobre el conjunto de las transacciones financieras internacionales, un impuesto sobre el beneficio de las empresas multinacionales y un impuesto ecológico sobre empresas y usuarios.

14. La carencia o el deterioro de los organismos que animan a la inversión y la insuficiencia de una función emprendedora, como la española, provocan la deslocalización empresarial.
15. Mientras España no se decida por una inversión más amplia en infraestructuras físicas –medios de comunicación– y en formación del capital humano –formación técnica, formación a lo largo de la vida–, la espada de Damocles de la deslocalización especulativa seguirá pesando sobre la cabeza de nuestro desarrollo más inmediato.
16. La clave de bóveda reside en el sistema educativo y en la oferta actualizada de disciplinas y carreras universitarias. Sólo una preparación global, fundamentada en un conocimiento técnico y de las lenguas más difundidas, permitirá a nuestros jóvenes afrontar con éxito y sin recelos el desafío deslocalizador. Una espera pasiva del futuro sólo les haría caer en la cuenta demasiado tarde de que el futuro ya ha pasado.

Permítanme, a modo de colofón a mi estudio, insistir en una de las reflexiones para mí más impactantes: una deslocalización enmarcada dentro de una legislación social internacional, comunitaria y nacional puede ser fuente de riqueza y de bienestar, tanto para los países en desarrollo como para los países industrializados. Ahora bien, una deslocalización incontrolada, guiada fundamental o exclusivamente por el afán especulativo, no hará sino profundizar la sima que separa a los países ricos de los países pobres.

Ante un problema global, como éste, sólo cabe una solución global, en la que todos, individuos y países, nos impliquemos sin mayor dilación.

Muchas gracias por su atención.

BIBLIOGRAFÍA

Libros y revistas

Aubert Patrick y Patrick Sillard, *Délocalizations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, Institut National de la Statistique et des Études Économiques, abril 2005.

Cámara de Comercio e Industria de Baden-Württemberg, *Wandern die Arbeitsplätze aus Baden-Württemberg aus? – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung zu den Beschäftigungs- und Investitionsplänen für das Jahr 2005*, , Stuttgart, Enero 2005.

Carta Comunitaria de los derechos sociales de los trabajadores adoptada por el Consejo Europeo de Estrasburgo, diciembre 1989, y publicada por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las CE, Luxemburgo 1990.

Gijón, Fernando Florindo, *El Código de Conducta sobre la fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de control de las Ayudas estatales*, Crónica Tributaria, nº 109/2003 (101-118).

Irizar, Iñazio, *Cooperativas, globalización y deslocalización*, junio 2006, Centro de Economía Social, Mondragón.

Krugman, P. og A.J. Venables (1990): «Integration and the competitiveness of peripheral industry», i Bliss, C. og J. de Macedo (red.), «Unity with diversity in the European Community», CEPR/Cambridge University Press.

Leal Brainard y otros, *Insuring America's workers a new era of offshoring*, Julio 2005, The Brookings Institution, Policy Brief, nº 143.

Merino de Lucas, Fernando, *Desinversión de las multinacionales extranjeras: ¿casos aislados o un fenómeno generalizado?*, Economía Industrial, 2003.

Mouhoud, E. M., *Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales* (Revue d'économie politique, 99 (1), 1989).

Myro Rafael y Carlos Manuel Fernández-Otheo, La deslocalización de empresas en España: La atracción de la Europa central y oriental, Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, nº 818, 2004, pp. 185-204; Los mitos de la deslocalización, Foreign Policy, Noviembre 2005; Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea, Economía Industrial, 1995, nº 305.

Problèmes économiques, número 2.859, septiembre 2004 y nº 2877, junio 2005.

Strategic Management Journal, nº 21, 2000, Closure and Divestiture by Foreign Entrants: the Impact of Entry and Post-entry Strategies.

Torrens Lluís y Jordi Gual, El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea, en Papeles de Economía Española Nº 103, mayo 2005.

Documentos

a) en general

Barba Giorgio, Daniele Checchi y Alessandro Turrini, Adjusting Labour Demand: Multinational versus National Firms. A cross-european analysis' (Congreso Anual de la European Economic Association, Venecia, agosto, 2002).

Bernard, Andrew B. y Fredrik Sjöholm, Foreign Owner and Plant Survival', (National Bureau of Economic Research, Working Papers, nº 10039).

Boletín Económico de Información Comercial Española Nº 2744, 2002, Deslocalización sectorial de la inversión extranjera directa en España.; nº 2901, abril 2004, Dirección General de Comercio e Inversiones.

Cámaras de Comercio, "Los efectos de la ampliación de la UE en España y en las Comunidades Autónomas", Enero 2004; Informe del Servicio Jurídico del Consejo Superior de Cámaras de Comercio publicado en la nota de prensa de 11.10.2004 de dicho Consejo.

DMR Consulting y BT España, "Retos y oportunidades de la deslocalización", 2004.

Estudios de Economía Española, nº 168, 2004, La desinversión de capital extranjero en la industria española' (FEDEA, Documentos de Trabajo).

Fontagné Lionel y Lorenzi Jean Hervé, Désindustrialisation, délocalisations, La Documentation Française, París, 2005.

Informe final de la Comisión Mundial sobre la dimensión social de la globalización, "Por una globalización justa: crear oportunidades para todos, Febrero 2004.

Informe de la OCDE PISA2003 (Programme For International Student Assessment), Technical Report. Technical Report.

Martín Tello, Jesús, "Informe Oportunidades y Retos Offshoring", DMR- Consulting, Abril/Mayo de 2004.

Mora Antonio: Las migraciones de la actividad industrial y los flujos de inversión directa en la Unión Europea (Junta de Andalucía, Colección Pablo Olavide, 1996).

OIT, Informe de la Comisión mundial de la OIT de 2004 sobre la dimensión social de la globalización: "Por una globalización justa, crear oportunidades para todos"; Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo.

PriceWaterHouseCoopers, José Luis Madariaga, "El proceso de deslocalización en España", estudio realizado a partir de una encuesta a 274 expertos y empresarios y presentado en los Cursos de Verano de El Escorial.

UNCTAD, Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) "Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: El giro hacia los servicios.

UNCTAD, Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), ¿La deslocalización de servicios, en el punto de inflexión?, 2005.

b) documentos de instituciones y organismos de la Unión Europea

1. de la Comisión

“Acompañar los cambios estructurales: Una política industrial para la Europa ampliada”, COM (2004) 274 final.

Declaración del Presidente de la Comisión José Manuel Durao Barroso, de 01.03.2006, JP/06/2045.

Eurobarómetro de primavera publicado el 23 de Julio de 2004.

Informe sobre el “Progreso hacia los objetivos de Lisboa en educación y formación”, SEC (2005) 419 final.

Propuesta de Directiva sobre la liberalización de los servicios, COM (2004) 2 final.

Propuesta de Reglamento ... sobre la creación de un nuevo “Fondo europeo de adaptación a la globalización”, COM (2006) 91 final.

2. del Parlamento Europeo

Resolución de 11 de febrero de 1993 sobre los despidos y el dúmping social en las empresas multinacionales, DO C 72, de 15 de marzo de 1993, p. 117.

Resolución de 13 de octubre de 2005 sobre las perspectivas de las relaciones comerciales entre la UE y China, Acta de esa fecha, textos aprobados punto 6.

Resolución de 15 de noviembre de 2005 sobre la dimensión social de la globalización, textos aprobados en esa fecha, parte II, punto 3.

Resolución de 16 de febrero de 2006 sobre la propuesta de directiva sobre la liberalización de los servicios públicos, textos aprobados.

3. del Consejo

Código de Conducta sobre la fiscalidad de las empresas, 1 de diciembre de 1997, DO C 2, de 06.01.1998, pp. 1-6, anexo I.

Resolución por la que se aprueba el Código de Conducta, DO C 2, de 06.01.1998, p. 1.

4. del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia

Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 15 de marzo de 1994, Banco Exterior de España SA/ Ayuntamiento de Valencia, asunto C-387/92, Rec. I-877, apartados 13 y 14.

Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas de 30.04. 2002, asuntos T-195/01 y T-207/01, DO C 169, de 13.07.2002, p. 30.

Sentencia del Tribunal de Justicia en el Recurso de Casación presentado por el territorio histórico de Álava, DO C 6, de 08.01.2003, p. 3.

5. del Comité Económico y Social

Dictamen sobre el “Alcance y efectos de la deslocalización de las empresas, de 14.7.2005, - CCMI/014 –CESE 851/ 2005.

Statistical Annex of European Economy–Spring 2005, ECFIN/REP/50886/2005.

6. de otros organismos

Informe del Observatorio Europeo del Cambio, de la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo: Outsourcing of ICT and related services in the EU, A status report, 2004.

Informe sobre la conflictividad Industrial en el período 2000–2004, Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Trabajo.

DISCURSO DE CONTESTACIÓN
POR EL ACADÉMICO NUMERARIO

EXCMO. SR. DR. D. ISIDRO FAINE CASAS

EXCELENTÍSIMO SEÑOR PRESIDENTE,
EXCELENTÍSIMOS SEÑORES ACADÉMICOS,
EXCELENTÍSIMOS E ILUSTRÍSIMOS SEÑORES,
SEÑORAS Y SEÑORES,

Es para mí un honor contestar, en nombre de esta Real Corporación, al excelente discurso de Don Alfredo Rocafort, de quien quiero destacar, en primer lugar, su reconocido prestigio profesional y su gran categoría humana. Es muy difícil, créanme, resumir en pocas líneas el brillante y extenso historial de nuestro ilustre académico y sus muchos méritos y cualidades humanas, pero en un obligado ejercicio de síntesis, voy a glosar los hitos más importantes de su brillante ejecutoria profesional hasta el día de hoy.

Alfredo Rocafort es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Licenciado en Derecho, por la Universidad de Barcelona. Su extraordinaria capacidad de trabajo le ha permitido desarrollar una fecunda actividad en la empresa, en la docencia y en la investigación.

Es Censor Jurado de Cuentas desde 1976 y Auditor de Cuentas desde 1984. De su sólida formación en los ámbitos contable, fiscal y jurídico dan fe las actuaciones de asesora-

miento, informes, dictámenes, etc., impartidos desde su despacho profesional, fundado en 1975.

Junto a ello, ha desplegado una larga y brillante actividad pedagógica desde los inicios de la década de los ochenta. En la actualidad es Catedrático del área de conocimiento Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Barcelona. A lo largo de su carrera docente, han podido beneficiarse de sus conocimientos varias generaciones de alumnos de masters y cursos de doctorado, y los autores de las numerosas tesis doctorales que ha dirigido.

Es autor, además, de una gran cantidad de libros, publicaciones y artículos, cuyo elevado número me hace desistir de citarlos. Por otra parte, las inquietudes intelectuales y su extraordinaria capacidad de trabajo le han movido a participar en multitud de iniciativas y asociaciones empresariales. Entre otros cargos, ocupa actualmente una vicepresidencia en la *Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció* y es Secretario y Presidente de la Comisión de Admisiones de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras.

En reconocimiento de su valía profesional y de las aportaciones realizadas en su ámbito, ha recibido un gran número de premios y distinciones. Encabeza esta larga lista el premio Pedro Prat Gaballí, recibido en 1987, y la cierra, hasta ahora, la Mención de Honor otorgada por la junta académica del Consejo Superior Europeo e Iberoamericano de Doctores Honoris Causa, en 2004.

En su magnífico discurso, nuestro ilustre colega ha elaborado un certero análisis sobre la deslocalización de las empresas. Como él mismo señala en su introducción, se trata de un fenómeno que afecta en mayor o menor medida a todos los países industrializados, y es percibido realmente como un problema por amplias capas sociales. En estas circunstancias, es loable el coraje intelectual del autor del discurso, por atre-

verse a encarar una cuestión que tantas interpretaciones subjetivas y pasionales despierta.

Ante todo quiero dejar bien claro mi punto de vista: la deslocalización es una tendencia incuestionable con la que, nos guste o no, hemos de convivir y que por lo tanto hemos de afrontar con una actitud proactiva. No les niego que se trata de un fenómeno complejo y que, como todo en la vida, tiene sus pros y sus contras, pero nos conviene abordarlo, sobre todo en la empresa, con mentalidad positiva y como una oportunidad única.

La empresa es como un organismo vivo en continuo desarrollo y su fuerza motriz es la búsqueda de la eficiencia. Si flaqueáramos en este propósito nos veríamos abocados al fracaso. Joseph A. Schumpeter lo definió con gran precisión: las empresas se desenvuelven en un sistema —el libre mercado— que se caracteriza por sucesivos procesos de creación y destrucción, en términos parecidos a lo que ocurre en los organismos, cuando las células que pierden vigor son sustituidas por otras nuevas. La vida orgánica termina cuando ese proceso se detiene, y la vitalidad de las empresas languidece cuando los directivos carecen de las cualidades propias del liderazgo. Porque de la misma forma que un organismo vivo se deteriora cuando las células se multiplican sin orden ni concierto, en la vida de las empresas la ausencia de liderazgo se traduce en la dispersión de esfuerzos y en la pérdida de eficiencia, poniendo en cuestión, de este modo, un objetivo clave de la acción empresarial.

Esto ha sido siempre así, pero en el momento que nos toca vivir hoy tenemos que elevar aún más el listón de nuestra exigencia, porque la competencia en el mercado global es mucho más intensa. En este contexto —ciertamente más duro, pero también mucho más estimulante y fructífero— la posibilidad de reubicar algunos procesos o actividades empresariales es una gran oportunidad para mejorar la eficiencia productiva y la posición competitiva de nuestras empresas.

No niego las dificultades que ello comporta para aquellos que puedan sufrir sus efectos en primera persona, pero a la larga, créanme, el refuerzo de la estructura empresarial redonda siempre en beneficios y oportunidades para todos. Claro está que, en el corto plazo, es necesario además disponer de mecanismos de protección adecuados que suavicen el impacto personal de los directamente afectados, aunque al propio tiempo, hay que promover por todos los medios la adaptación de las personas al nuevo entorno.

No comparto, pues, los temores y las reticencias de algunos sobre un proceso del que se derivan muchas más ventajas que inconvenientes. No es el caso de nuestro ilustre conferenciante de hoy, que nos ha ofrecido una visión muy constructiva y ponderada del tema que nos ocupa. Como él nos advierte, la deslocalización de empresas no es un fenómeno totalmente nuevo. De una u otra manera se ha producido siempre, impulsado por la necesidad de aprovechar las ventajas competitivas ofrecidas en cualquier parte del planeta. Lo realmente novedoso es la amplitud y la generalización de esta tendencia, al amparo del proceso de globalización en el que estamos inmersos ahora.

La globalización comporta un conjunto de oportunidades y riesgos, aunque en mi opinión, como ya he dicho, pesan mucho más las primeras. Claro está que para aprovechar las nuevas oportunidades ofrecidas, es necesario cambiar la mentalidad y las pautas de comportamiento, que fueron válidas hace unos años y que ya no nos sirven en los albores del Siglo XXI. No tengo ninguna duda que en el contexto global actual es necesario tomar la iniciativa: si todos avanzan y nosotros nos quedamos quietos, estamos en realidad retrocediendo. Como decía el filósofo *Henri Bergson*: “La especulación es un lujo, mientras que la acción es una necesidad”. En fin, la internacionalización de la empresa es hoy un reto incuestionable y hemos de hacer todo lo necesario para superar con éxito este envite.

En el discurso de Alfredo Rocafort se delimitan con precisión los distintos ámbitos de las deslocalizaciones —el nacional, el comunitario-europeo y el internacional—, así como las consecuencias y las interrelaciones que se dan entre ellos. Hay, sin embargo, algunos principios esenciales, basados en el derecho y la ética empresarial, que deberían preservarse. Entre otros, Alfredo Rocafort destaca los siguientes:

No se puede volver a la época del proteccionismo industrial. Desde el mayor conocimiento que tenemos ahora de las ventajas de la liberalización económica, el principio de la libertad comercial es incuestionable.

Son necesarias unas mínimas reglas de juego, tuteladas desde las altas instancias internacionales. Entre estas normas básicas internacionales debe estar evitar el “dumping”, y no sólo el comercial, sino también el ecológico y el social.

Efectivamente, hay que acordar unas reglas mínimas respetuosas con el medio ambiente y unos derechos laborales y salariales, aceptados por todos, aunque sin querer imponer, obviamente, una uniformidad absoluta. No podemos pretender que los países en vías de desarrollo abracen de golpe nuestros estándares sociales, que son fruto del modelo económico-social de Occidente y se han fraguado a través de un largo proceso histórico.

Entre estas regulaciones fundamentales, las referidas al marco fiscal tienen una gran importancia cuando nos referimos a la deslocalización en el seno de uniones políticas o aduaneras, como la Unión Europea o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). No puede sorprendernos que, al tratarse de acuerdos políticos entre estados soberanos, los avances en materia de armonización hayan sido claramente insuficientes hasta ahora y no hayan contribuido a crear precisamente un entorno competitivo plenamente eficaz.

En estas coordenadas, Alfredo Rocafort no ha eludido este espinoso tema y ha analizado con gran rigor la deslocalización de empresas dentro de las diferentes comunidades autónomas de un mismo país. Su advertencia es clara: los regímenes fiscales distintos y las ayudas regionales pueden contribuir a una deslocalización puramente especulativa, lo que suele traducirse, al final, en una distorsión de la libre competencia y en la merma de la eficacia económica general.

Creo que estamos todos de acuerdo en que la armonización de la fiscalidad de las empresas es un tema crucial, que hay que solventar en los próximos años. Si queremos un mercado único, deberemos tender también hacia una fiscalidad armonizada (por ejemplo, en términos de bases fiscales), que podría ser compatible con la existencia de algunos matices distintivos, que dieran juego a una saludable competencia fiscal.

Pero todas estas consideraciones sobre los aspectos a tener en cuenta en torno al “dumping” social, las cuestiones medioambientales y el marco fiscal, no nos deben conducir a ignorar una premisa fundamental: hay que huir de las falsas soluciones. La formación y la investigación son las únicas vías solventes para aumentar la productividad y poder competir con los países que disponen de enormes contingentes de personas dispuestas a trabajar con bajos salarios. Simultáneamente, las empresas tienen que hacer un esfuerzo de adaptación organizativa —en sus principios, medios y fines— para poder competir con garantías en el mercado global de nuestro mundo moderno.

Hay otro aspecto que quisiera también destacar: la deslocalización crea nuevas oportunidades de trabajo en los países receptores de las actividades que se trasladan. De este modo, puede ayudar significativamente a contener el éxodo de la población de estos países hacia el mundo más prospero, con el drama humano que comporta para los que se ven obligados a emigrar. Es preciso resaltar, además, que una inmigra-

ción muy intensa puede ser también contraproducente para los países de origen, que sufren la pérdida de personas especialmente dinámicas y emprendedoras, y plantear dificultades a los países de acogida, como estamos viendo estos últimos años en España. La deslocalización debe ser un proceso armónico que contribuya a la competitividad de las empresas de los países avanzados, y al desarrollo de los países del tercer mundo.

En fin, la reubicación de actividades es un instrumento que ha sido utilizado siempre, en mayor o menor grado, por las empresas que ejercen un liderazgo efectivo en el mercado mundial y aunque, en principio, las actividades intensivas en mano de obra y de escaso valor añadido han sido las pioneras en este tipo de experiencias, las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información y la comunicación permiten ensanchar el abanico hacia procesos de superior complejidad técnica y de mayor valor añadido.

Les reitero lo que les decía al principio: la deslocalización es una oportunidad que, si la sabemos administrar con prudencia, puede ayudarnos a reforzar la estructura de nuestras empresas y mejorar su cadena de valor en beneficio, en primer término, de ellas mismas —y por lo tanto de todos sus “stakeholders”— pero también en última instancia de su entorno social, que ve como su propio tejido empresarial sale fortalecido.

Se trata en definitiva de una estrategia ganadora por la que nos conviene apostar.

No quiero finalizar mi intervención, sin antes agradecer a Alfredo Rocafort la deferencia que ha tenido al compartir con nosotros sus reflexiones sobre un tema, que necesariamente deberemos continuar debatiendo en el futuro. Mis sinceras felicitaciones al ilustre académico por su brillante intervención y muchas gracias a todos los presentes por su atención.

SUMARIO

Discurso de Ingreso del Académico Numerario, Electo
Excmo. Sr. Dr. D. Alfredo Rocafort Nicolau

Introducción 11

PARTE A.- LA DESLOCALIZACIÓN Y EL
FENÓMENO ACTUAL DE LA REESTRUC-
TURACIÓN EMPRESARIAL 15

- I. Estado de la cuestión 15
- II. Nueva revolución social 25
- III. Concepto de deslocalización 29
- IV. Causas de la deslocalización 38

PARTE B.- ESTADO ACTUAL DE LA CUESTIÓN
EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
Y ESPECIALMENTE EN ESPAÑA. 45

- V. Deslocalización en los países de la Unión
Europea 45
 - A) De los países de la Unión Europea a
países terceros 45
 - B) De un país a otro dentro de la Unión
Europea 46
 - C) Deslocalización de una región a otra
dentro del mismo país de la Unión
Europea 61
- VI. Situación en España 74

PARTE C.- DE LA DESLOCALIZACIÓN
INDUSTRIAL A LA DESLOCALIZACIÓN DE
LOS SERVICIOS Y DE LA INVESTIGACIÓN .. 97

VII. Deslocalización de servicios	97
A) Situación general	97
B) Comparación con la deslocalización industrial	97
C) Amplitud de la deslocalización de los servicios	99
D) Regiones de origen y regiones de destino	100

VIII. Deslocalización de la investigación	101
--	-----

PARTE D.- HACIA UN NUEVO MARCO
JURÍDICO DE LA DESLOCALIZACIÓN
DENTRO DEL MODERNO CONTEXTO
GLOBALIZADOR 109

IX. Deslocalización y globalización	109
X. Actitud frente a la deslocalización	113
XI. Ventajas e inconvenientes de la deslocalización	121
XII. Elementos para un marco jurídico comunitario e internacional apropiado a la deslocalización	125

PARTE E.- VISIÓN ESTRATÉGICA Y MEDIDAS
TÁCTICAS DE URGENCIA FRENTE AL
FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN ... 137

XIII. Invertir en formación	137
-----------------------------------	-----

XIV. Invertir en innovación y desarrollo	142
XV. Canalización de los recursos financieros y su influencia en las deslocalizaciones	145
Conclusiones	152
Bibliografía	155
Discurso de Contestación por el Académico Numerario, Excmo. Sr. Dr. D. Isidro Fainé Casas	161
Publicaciones de la <i>Reial Academia de Doctors</i> . . .	175

NUEVAS PUBLICACIONES DE LA REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS

Directori 1991

Los tejidos tradicionales en las poblaciones pirenaicas (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Eduardo de Aysa Satué, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1992.

La tradición jurídica catalana (Conferència magistral de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Joan Pintó i Ruiz, Doctor en Dret, en la Solemne Sessió d'Apertura de Curs 1992-1993, que fou presidida per SS.MM. el Rei Joan Carles I i la Reina Sofia) 1992.

La identidad étnica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 1993.

Els laboratoris d'assaig i el mercat interior; Importància i nova concepció (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Simón i Tor, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Contribución al estudio de las Bacteriemias (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Miquel Marí i Tur, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Manuel Subirana i Cantarell, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Realitat i futur del tractament de la hipertròfia benigna de pròstata (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia i contestació per l'Excm. Sr. Albert Casellas i Condom, Doctor en Medicina i Cirurgia i President del Col·legi de Metges de Girona) 1994.

La seguridad jurídica en nuestro tiempo. ¿Mito o realidad? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1994.

La transició demogràfica a Catalunya i a Balears (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ferrer i Bernard, Doctor en Psicologia) 1994.

L'art d'ensenyar i d'aprendre (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Agustín Luna Serrano, Doctor en Dret) 1995.

Sessió necrològica en record de l'Excm. Sr. Lluís Dolcet i Boxeres, Doctor en Medicina i Cirurgia i Degà-emèrit de la Reial Acadèmia de Doctors, que morí el 21 de gener de 1994. Enaltiren la seva personalitat els acadèmics de número Excms. Srs. Drs. Ricard Garcia i Vallès, Josep Ma. Simón i Tor i Albert Casellas i Condom. 1995.

La Unió Europea com a creació del geni polític d'Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Garcia-Petit i Pàmies, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

La explosión innovadora de los mercados financieros (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Emilio Soldevilla García, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret) 1995.

La cultura com a part integrant de l'Olimpisme (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Joan Antoni Samaranch i Torelló, Marquès de Samaranch, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

Medicina i Tecnologia en el context històric (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán) 1995.

Els sòlids platònics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Pilar Bayer i Isant, Doctora en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Ricard Garcia i Vallès, Doctor en Dret) 1996.

La normalització en Bioquímica Clínica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xavier Fuentes i Arderiu, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Geografia) 1996.

L'entropia en dos finals de segle (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques) 1996.

Vida i música (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Carles Ballús i Pascual, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Espadaler i Medina, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1996.

La diferencia entre los pueblos (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Sebastià Trías Mercant, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'aventura del pensament teològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1996.

El derecho del siglo XXI (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rafael Caldera, President de Venezuela, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'ordre dels sistemes desordenats (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Novell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Un clam per a l'ocupació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Nonell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Rosalía de Castro y Jacinto Verdaguer, visión comparada (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

La nueva estrategia internacional para el desarrollo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Santiago Ripol i Carulla, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

El aura de los números (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1998.

Nova recerca en Ciències de la Salut a Catalunya (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Dilemes dinàmics en l'àmbit social (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Biayna i Mulet, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Mercats i competència: efectes de liberalització i la desregulació sobre l'eficàcia econòmica i el benestar (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Amadeu Petitbó i Juan, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret) 1999.

Epidemias de asma en Barcelona por inhalación de polvo de soja (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Ma. José Rodrigo Anoro, Doctora en Medicina, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1999.

Hacia una evaluación de la actividad cotidiana y su contexto: ¿Presente o futuro para la metodología? (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia) i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1999.

Directori 2000

Génesis de una teoría de la incertidumbre. Acte d'imposició de la Gran Creu de l'Orde d'Alfons X el Savi a l'Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2000.

Antonio de Capmany: el primer historiador moderno del Derecho Mercantil (discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Santiago Dexeus i Trías de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2000.

La medicina de la calidad de vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Luís Rojas Marcos, Doctor en Psicologia, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en psicologia) 2000.

Pour une science touristique: la tourismologie (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Jean-Michel Hoerner, Doctor en Lletres i President de la Universitat de Perpinyà, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 2000.

Virus, virus entèrics, virus de l'hepatitis A (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Bosch i Navarro, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2000.

Mobilitat urbana, medi ambient i automòbil. Un desafiament tecnològic permanent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial, i contestació per l'Excm. Sr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

El rei, el burgès i el cronista: una història barcelonina del segle XIII (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Enrique Ruiz-Domènec, Doctor en Història, i contestació per l'Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

La informació, un concepte clau per a la ciència contemporània (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Salvador Alsius i Clavera, Doctor en Ciències de la Informació, i contestació per l'Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2001.

La drogaaddicció com a procés psicobiològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Miquel Sánchez-Turet, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pedro de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial) 2001.

Un univers turbulent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Isern i Vilaboy, Doctor en Física, i contestació per l'Excm. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Psicologia) 2002.

L'envelliment del cervell humà (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Jordi Cervós i Navarro, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 2002.

Les telecomunicacions en la societat de la informació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Àngel Cardama Aznar, Doctor en Enginyeria de Telecomunicacions, i contestació per l'Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2002.

La veritat matemàtica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Pla i Carrera, doctor en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2003.

L'humanisme essencial de l'arquitectura moderna (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Helio Piñón i Pallarés, Doctor en Arquitectura, i contestació per l'Excm. Sr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret) 2003.

De l'economia política a l'economia constitucional (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Joan Francesc Corona i Ramon, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales, i contestació per l'Excm. Sr. Xavier Iglesias i Guiu, Doctor en Medicina) 2003.

Temperància i empatia, factors de pau (Conferència dictada en el curs del cicle de la Cultura de la Pau per el Molt Honorable Senyor Jordi Pujol, President de la Generalitat de Catalunya, 2001) 2003.

Reflexions sobre resistència bacteriana als antibiòtics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Ma. de los Angeles Calvo i Torras, Doctora en Farmàcia i Veterinària, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2003.

La transformación del negocio jurídico como consecuencia de las nuevas tecnologías de la información (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Rafael Mateu de Ros, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

La gestión estratégica del inmovilizado (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresariales, i contestació per l'Excm. Sr. Josep J. Pintó i Ruiz, Doctor en Dret.

Los costes biológicos, sociales y económicos del envejecimiento cerebral (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Félix F. Cruz-Sánchez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2004.

El conocimiento glaciar de Sierra Nevada. De la descripción ilustrada del siglo XVIII a la explicación científica actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Antonio Gómez Ortiz, Doctor en Geografia, i contestació per l'acadèmica de número Excm. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia) 2004.

Los beneficios de la consolidación fiscal: una comparativa internacional (Discurs de recepció com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Rodrigo de Rato y Figaredo, Director-Gerent del Fons Monetari Internacional. El seu padrí d'investidura és l'acadèmic de número Excm. Sr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

Evolución histórica del trabajo de la mujer hasta nuestros días (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eduardo Alemany Zaragoza, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Rafael Orozco i Delcós, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2004.

Geotecnia: una ciencia para el comportamiento del terreno (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Antonio Gens Solé, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2005.

Sessió acadèmica a Perpinyà, on actuen com a ponents; Excm. Sra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresariales i Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales: “*Nouvelles perspectives de la recherche scientifique en économie et gestion*”; Excm. Sr. Rafael Orozco i Delcós, Doctor en Medicina i Cirurgia: “*L'impacte mèdic i social de les cèl·lules mare*”; Excm. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia: “*Nouvelles stratégies oncologiques*”; Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària: “*Les résistances bactériennes a les antibiotiques*”. 2005.

Los procesos de concentración empresarial en un mercado globalizado y la consideración del individuo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales, i contestació de l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2005.

“*Son nou de flors els rams li renc*” (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres (Secció Filologia Hispànica), i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. José Enrique Ruíz-Domènec, Doctor en Filosofia i Lletres) 2005.

Historia de la anestesia quirúrgica y aportación española más relevante (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Vicente A. Gancedo Rodríguez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2006.

El amor y el desamor en las parejas de hoy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Joan Trayter i Garcia, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresariales) 2006.

La Reial Acadèmia, respetando como
criterio de autor las opiniones
expuestas en sus publicaciones, no se
hace ni responsable ni solidaria.

® Reial Acadèmia de Doctors
Impresión: Ediciones Gráficas Rey, S.L.
Depósito Legal: B-45151-2006

REAL ACADEMIA DE DOCTORS
—Publicacions—