

## 24 DESARROLLO SOSTENIBLE Y DESLOCALIZACIÓN

Uno de los instrumentos usados en los años pasados para mejorar la competitividad ha sido la “deslocalización” de las actividades empresariales y especialmente de aquellas intensivas en mano de obra y altos costes salariales y esta es una cuestión muy importante de analizar en el marco de un desarrollo sostenible.

La deslocalización consiste en el traslado de la producción de empresas en el país matriz que posee la tecnología o los servicios a deslocalizar, como una fábrica de automóviles o call center, por ejemplo y su apertura en otro país y tiene dos motivaciones:

La primera es la competencia entre empresas del país matriz en un mercado interno donde los costes de producción no puedan bajarse más a pesar de que exista demanda. La deslocalización permite vender los mismos productos, mucho más baratos, si el país de recepción presenta bajos costes salariales, de suelos y otros servicios y si además está dispuesto a aportar ayudas, subvenciones y otros incentivos fiscales para su instalación en el mismo como pueden ser bajos impuestos o subvenciones directas. A ello debe añadirse la posibilidad de repatriar los beneficios y la laxitud en el cumplimiento de ciertas normativas y leyes que en el país emisor no le estaban permitidas como pueden ser el trato al personal o al medioambiente.

La segunda es la apertura de un nuevo mercado que la deslocalización produce en la medida que los nuevos productores serán también nuevos consumidores.

Esta situación presenta inicialmente claras ventajas para ambas partes: en efecto, para el país emisor sus empresas pueden producir a costes menores e incrementar su mercado interno y más ciudadanos pueden adquirir los productos de la empresa al ser más accesibles. Para el país receptor de la empresa deslocalizada parte de sus ciudadanos ven incrementados sus niveles de renta y de empleo y con ello la adquisición de productos y servicios que antes les estaban vedados, aumenta su calidad de vida y de una manera indirecta el país receptor mejora su capital tecnológico y también su capital humano.

Pero esta situación también presenta su lado negativo, no tanto para la empresa en sí misma como para los estados o regiones que intervienen en la deslocalización y en ambos lados de la misma.

Para los países receptores las consecuencias negativas pueden ser varias:

La primera se origina en la dependencia de una tecnología extranjera y de unos mercados extranjeros lo que facilita que las empresas matrices puedan presionar en el sentido de mantener salarios bajos para sus productores u obligando a los gobiernos a transferir fondos públicos, vía subvenciones diversas, bajo la amenaza de cerrar la producción y trasladarla a otra zona más

favorable para sus intereses. Y la situación es aún mucho más complicada si este país receptor no fue capaz de generar su propia tecnología ni sus propios mercados, es decir, su propia independencia tecnológica, su conversión en una colonia tecnológica. En estos casos la permanencia de las empresas deslocalizadas solo puede mantenerse bajando los salarios al nivel del de sus potenciales competidores o inyectando fuertes ayudas públicas.

La segunda se origina en los impactos económicos, sociales, políticos y medioambientales que las nuevas empresas, y las nuevas producciones, pueden causar y que en muchos casos son fuertemente negativos. La dependencia del exterior se acrecienta y los impactos medioambientales negativos también, tanto más cuanto que muchas deslocalizaciones tienen su origen en evitar los costes de estos impactos negativos en el país emisor. Por otro lado los impactos sociales pueden ser muy importantes en la medida en que los efectos de las nuevas empresas solo alcancen a elites económicas y políticas locales, incluyendo la posibilidad de incremento de la corrupción y con ella de las fracturas sociales.

Para los países emisores las consecuencias también pueden ser negativas:

La primera, y muy importante, es la pérdida de empleo dentro de la economía productiva y de ciertos servicios intensivos en mano de obra. La pérdida de empleos significa pérdida de rentas de la población afectada y con ella pérdida de poder adquisitivo y de calidad de vida.

La segunda consecuencia, y no menos importante, es el giro del país emisor de una economía productiva hacia otra especulativa, fiduciaria, con todo lo que ello supone de negativo. El caso más paradigmático es el de los Estados Unidos y otros donde el abaratamiento de los productos producidos en China por empresas norteamericanas deslocalizadas ha incrementado el consumo de estos productos más baratos en su territorio utilizando para ello el endeudamiento familiar y personal. La situación es, obviamente, insostenible.

La tercera consecuencia negativa tiene que ver con la dirección que toman los capitales repatriados, los beneficios de las empresas deslocalizadas, especialmente en el caso de que los mismos no se destinen a mejorar las propias capacidades competitivas de las empresas matrices vía I+D sino a otros fines más o menos espurios como puede ser la especulación bursátil, las inversiones en compra de activos de alta revalorización como la vivienda u otros destinos por el estilo. En cualquier caso los trabajos generados en estas labores de I+D son siempre poco intensivos en personal y por tanto no compensan la pérdida de puestos de trabajo en la fase de producción además de requerir una alta cualificación que exige un esfuerzo de formación elevado que no muchos están dispuestos a realizar, o no pueden hacerlo.

Una cuarta consecuencia negativa para los países emisores tiene que ver con la posibilidad de que algunos de los países de destino asimilen las tecnologías importadas y formen sus propios cuadros técnicos generando con ello sus propias tecnologías y productos independizándose con ello de país matriz y convirtiéndose en serios competidores.

Una quinta consecuencia es la dependencia que se genera del país receptor cuando la deslocalización alcanza un nivel muy elevado que puede llegar a ser muy grave y fuente de importantes tensiones sociales y políticas. El caso de China es paradigmático en este contexto al haberse convertido en la fábrica del mundo y no solo de productos baratos frente al de otros competidores más caros sino de productos en exclusiva, convirtiéndose de facto en el abastecedor único con todo lo que ello implica de dependencia para todos los demás.

En cualquier caso hay que señalar un matiz importante cuando se habla de deslocalización y se refiere a cuáles son las partes de las empresas que se deslocalizan. Por lo general se deslocaliza la producción material, la fabricación, que exige instalaciones y mano de obra pero no se deslocaliza el cerebro de la empresa, los departamentos de diseño, de organización, de planificación, etc., de manera que el control de la misma sigue estando en la empresa matriz, aunque ahora reducida a esos departamentos con personal de élite, bien remunerado pero escaso en número.

La deslocalización tiene otro aspecto que señala claramente sus límites: si bien inicialmente los consumidores de los países emisores pueden adquirir bienes a más bajo precio a medio y largo plazo sufrirán un fuerte incremento del desempleo y por tanto se empobrecerán y cada vez tendrán menos capacidad de compra aunque recurran al endeudamiento. Al mismo tiempo los trabajadores de las empresas deslocalizadas mejorarán su poder adquisitivo y aumentarán sus salarios con lo cual los productos de las empresas deslocalizadas ya no serán tan baratos como al principio. En último extremo puede ocurrir, y ya está ocurriendo, que vuelva a ser más interesante relocalizar de nuevo la empresa en el país emisor que mantenerla deslocalizada, si es que ello puede hacerse, es decir, si no ha desaparecido en el ínterin. Como puede observarse el resultado a corto plazo son fuertes desequilibrios en ambos lados y a largo plazo un reequilibrio en ambos lados con lo cual no habría ninguna motivación para deslocalizar empresas. Llegado a este punto las empresas de ambos lados pueden buscar nuevas zonas adonde deslocalizarse con lo cual volvería a iniciarse el ciclo.

Una consecuencia muy importante que ha traído la deslocalización ha sido la conversión de empresas deslocalizadas para satisfacer la demanda interna de los países matriz a convertirse en empresas exportadoras para un mercado global y ello ha dado lugar a dos hechos: el primero la conversión de algunas de estas empresas, las más competitivas, en grandes multinacionales y el segundo a la aparición de nuevas grandes empresas nacionales y multinacionales especialmente en Japón, Corea y China todo lo cual ha dado un formidable impulso a la globalización actual entendida como una producción global para un mercado global y que se analizará en el punto siguiente.

Otra cuestión importante relacionada con la deslocalización y con la posible relocalización es el impacto que empieza a tener sobre esta situación las nuevas tecnologías de digitalización de la información y la automatización de la producción en un doble sentido:

En primer lugar está surgiendo una nueva forma de deslocalización, no ya de un país o zona a otra, sino de una economía productiva humana a otra, también productiva, pero inhumana, digital: el trabajo productivo se deslocaliza del ser humano y se traslada a la máquina. El ser humano diseña y la máquina fabrica.

En segundo lugar la relocalización no crea empleo pues las fábricas relocalizadas que solo pueden ser competitivas si se automatiza su producción.

Todo lo anterior señala que nuevo modelo de desarrollo que sea sostenible deberá enfocar la relocalización y la deslocalización de la producción en dos direcciones:

En los países más desarrollados la relocalización de industrias debe ir acompañada de un reforzamiento de su componente social de manera que contribuyan a la distribución de la riqueza vía la creación de empleo, sea en forma directa o indirecta.

En los países menos desarrollados la deslocalización debe tener otro enfoque que no es el de suministrar productos baratos a los países más ricos sino para que puedan abastecerse de los productos que tales países necesitan para su propio desarrollo. Una relocalización que transfiera no solo la producción sino también el know How y todo ello en el marco de una tecnología apropiada y en la búsqueda de un mundo global sostenible.

En suma, una relocalización y una deslocalización que utilice los nuevos sistemas de producción al servicio de una economía más equilibrada, frugal, descentralizada y respetuosa con el medioambiente que conduzca progresivamente a una homogenización de la calidad de vida en todo el planeta y a un desarrollo sostenible global.