

# ASPECTOS ECONOMICOS Y SOCIALES DE LAS DESLOCALIZACIONES PRODUCTIVAS

ANTXON MENDIZABAL

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea

ANJEL ERRASTI

Departamento de Economía de Empresa y Comercialización  
Universidad País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea

---

## ABSTRACT

■ *La mundialización de la competencia y las tecnologías de la información y de la comunicación permiten a las empresas generalizar los procesos de subcontratación y externalización con decisivas consecuencias en los países industrializados. En estas condiciones los procesos de «deslocalización empresarial» se convierten en un elemento central de una ofensiva económica y social que afecta directamente al tejido productivo y a los derechos sociales de los trabajadores. El presente artículo trata de estructurar un orden lógico que nos facilite la comprensión y el análisis de las diferentes vertientes que conforman el poliedro económico y social de las deslocalizaciones productivas.*

■ *Konpetentziaren mundualizazioak eta informazio eta komunikazio teknologiek, herrialde industrializatuetan ondorio erabakigarriak dituzten azpikontratazko eta externalizazio prozedurak orokortzea baimentzen die enpresei. Baldintza hauetan, «enpresa deslokizazioak» ehun emankorrei eta langileen eskubide sozialei zuzenean eragiten dien eraso ekonomiko eta sozialerako erdiguneko elementu bihurtzen dira. Artikulu honen asmoa, orden logiko bat osatzea da, deslokizazio emankorrek osatzen duten poliedro ekonomiko eta soziala osatzen duten alderdi desberdinen ulermena eta azterketa errazteko.*

■ *Due to the globalization of competition as well as of information and communication technologies, companies can generalize outsourcing and externalization processes, which brings about striking consequences to industrialised countries. Under such conditions, the processes of «company relocation» turn into one of the key tools for an economic and social attack, which have a direct influence on the production net and the workers' social rights. This article aims at providing a logical order that may help us understand and analyse the different sides that shape the economic and social polyhedron of production relocations.*

---

## 1. Introducción

La generalización de los procesos de internacionalización empresarial es una de las bases de la acumulación que caracterizan a la globalización actual. La utilización de las diferencias salariales y de las condiciones laborales en cualquier lugar de la economía mundo se convierte cada vez más, y particularmente en los sectores más dinámicos, en condición de acumulación empresarial. Los procesos de internacionalización empresarial que anteriormente estaban restringidas a las grandes empresas multinacionales, se generalizan ahora a través de grandes y medianas empresas de los países industrializados que pretenden despejar las incertidumbres de su supervivencia empresarial.



Figura 1: Empresa maquiladora mexicana del Grupo Navarra

Aquí, la mundialización de la competencia y las tecnologías de la información y de la comunicación permiten a las empresas generalizar los procesos de subcontratación y de externalización, reproduciendo unas condiciones más adecuadas para la flexibilización de la fuerza de trabajo y el dismantelamiento de las cláusulas sociales garantizadas por los convenios colectivos y la legislación social de la época anterior. En estas condiciones los procesos de «deslocalización empresarial» se convierten en un elemento central de una ofensiva económica y social que afecta directamente a la problemática del empleo y a los derechos de los trabajadores. Ubicamos en éste contexto el estudio aquí presentado.

Las deslocalizaciones productivas vehiculizan así la utilización de las diferencias salariales y las condiciones sociolaborales de una fuerza de trabajo convertida

en ejército de reserva mundial. Ello afecta de manera particular, en nuestras sociedades industrializadas, a los trabajadores menos cualificados, que son las primeras víctimas de las deslocalizaciones y quedan de esta manera socialmente desprotegidos y a merced de un mundo de consideraciones exclusivamente mercantiles y comerciales.

El proceso de liberalización y desreglamentación impulsado por organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio asienta las bases jurídicas del funcionamiento económico-social global. Así, el ingreso de China en la OMC aporta una limitación extrema de derechos laborales y sindicales que orientan al conjunto hacia la regresión social<sup>1</sup>.

## 2. Definición y posición del problema

De una manera general la deslocalización hace referencia al desplazamiento internacional de actividades productivas; siendo un factor generador de desempleo en los países de origen. Desde el punto de vista empresarial se trata de recuperar la rentabilidad vendiendo donde hay mercado, aprovisionándose en lugares adecuados y produciendo donde hay costos más baratos. Es un concepto de moda en el continente europeo donde empresas alemanas y francesas han amenazado con llevar su producción a otros lugares si los trabajadores no aceptan incrementar su productividad, reducir sus salarios y aumentar el número de horas trabajadas.

En una primera aproximación las deslocalizaciones adoptan una orientación clásica Norte-Sur, y reflejan la manera en que las empresas en los países industrializados se implican en los procesos de industrialización de los países del Tercer Mundo que parten de costes laborales muy inferiores.

En la realidad económica y social las deslocalizaciones se han convertido en una de las prácticas habituales de trasnacionales como Volkswagen, Levi Strauss & Co, Siemens, Lear, Veleo, Samsung, Corte Inglés, etc.

Para algunos expertos hay que entender como deslocalización el proceso simultáneo de suprimir empleos en un país y crear empleos en otro lugar para fabricar los mismos productos y venderlos en los mismos mercados. Así, el 79% de los automóviles producidos por Chrysler en 1998 estaban destinados a la

---

<sup>1</sup> Quedan muy lejos las proclamas originarias planteadas por la Organización Mundial del Comercio en la Cumbre de 1996 en Singapur, en la que «todos los países miembros se comprometieron a respetar las normas fundamentales de trabajo de la OIT»: libertad sindical, derecho de sindicación, negociación colectiva, igualdad de remuneración, no discriminación y prohibición del trabajo infantil y del trabajo forzoso (UGT, *Actualidad*, 25 de octubre de 2004).

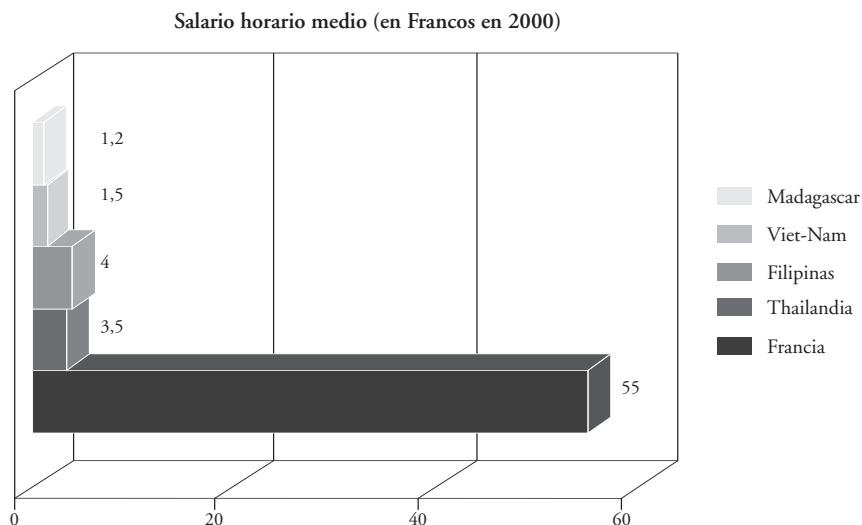


Gráfico 1: Salario medio en Francos Franceses. Año 2000.

Fuente: Thailande. Fr.fm/Recherche. 31/03/2005.

exportación y se destinaba mayoritariamente hacia los Estados Unidos. De la misma manera, el 95% de los ordenadores portátiles fabricados en Méjico por IBM se destinaban a la exportación, destinándose en un 85% hacia Estados Unidos y Canadá<sup>2</sup>. Otros expertos remarcan la existencia de deslocalizaciones que tienen como objeto establecer sus sucursales productivas orientadas hacia los nuevos mercados emergentes.

Precisamente autores como Lipietz se basan en esta distinción para diferenciar deslocalizaciones positivas y negativas. A su juicio, las deslocalizaciones productivas procedentes del Centro Europeo tienen una lógica legítima en lo que respecta a la extensión de los mercados. Las empresas francesas que abren empresas en Polonia para el mercado polaco crean empleos en Francia: labores de concepción, oficinas de estudios, fabricaciones especializadas, etc. Pero si se ubican en Polonia para exportar hacia Francia siembran la desgracia. La sobreexplotación en Polonia y las regulaciones de empleo y expulsión de trabajadores en Francia y en Alemania. Habría que añadir además un plus de embotellamientos y de polución derivados de este proceso<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> BARON, Alain. «Le monde du travail face aux délocalisations». *World Economic Outlook*. FMI. Septiembre, 2004.

<sup>3</sup> LIPIETZ, Alain. «Les délocalisations sont-elles inévitables?» *Les Verts au Parlement européen*, 13/10/2004.

### 3. La dimensión del problema

Las opiniones son también divergentes respecto a la importancia de las deslocalizaciones. A juzgar por la clase empresarial este fenómeno está en el centro de la dinámica socio-productiva mundial y obliga a cambios sustanciales a todos los contendientes. Para estos autores las deslocalizaciones reflejan una tendencia de fondo que está reestructurando la estructura productiva de los países industrializados. Algunos datos precisan que entre los años 2002 y 2003 se han deslocalizado 104 empresas en la Europa de los 15<sup>4</sup>.

A su vez, entre 1990 y 1995 se produjeron 174 casos de deslocalización en la Unión Europea. El profesor Salva Torres se basa en informes del Bundesbank para precisar que hasta el año 2000 las compañías alemanas han creado más de 2,4 millones de empleos fuera de su país, mientras su empleo industrial interno ha sufrido una reducción de 2,3 millones de puestos de trabajo<sup>5</sup>. En Estados Unidos Levis, líder mundial de los jeans, ha cerrado todas sus fábricas en su país y en Canadá, deslocalizando su producción hacia terceros países. Las maquiladoras de Méjico reflejarían también un importante proceso de deslocalización de las empresas estadounidenses en los sectores del automóvil, electrónica y bienes de consumo.

En el mismo sentido manifiestan que este proceso ha crecido en paralelo con la inversión extranjera directa. Y hay que remarcar que si los países en vías de desarrollados recibían 37.000 millones de dólares de IDE a finales de los años 80, recibieron en el 2002 más de 160.000 millones<sup>6</sup>. No obstante esta cifra representa menos del 25% de la IDE total; puesto que, como veremos más adelante, el resto se dirige hacia los países industrializados, y de manera especial a financiar los procesos de fusiones y absorciones de empresas en esos países.

Otros analistas consideran en cambio que se trata de un fenómeno marginal con limitados efectos sobre la actividad industrial y sobre el empleo. Así, un informe sobre las deslocalizaciones realizado en nombre de la Comisión del Senado de Francia y publicado en Julio del 2004 considera que las deslocalizaciones no son todavía un fenómeno estadístico importante y que sus efectos sobre la capacidad industrial de los países, como sobre el empleo es muy limitado<sup>7</sup>. Diversos informes de la Comisión Europea, del Fondo Monetario Internacional y otros organismos

---

<sup>4</sup> BORJA, Antón: «Deslocalización de Empresas, ¿qué hacer?» *GARA*, 1/3/2005.

<sup>5</sup> TORRES, Salva: «La Globalización, las deslocalizaciones y la clase obrera industrial». *Rebelión, Economía*. 15-5-2004.

<sup>6</sup> MYRO, Rafael; FERNÁNDEZ-OTHEO, Manuel: «Los mitos de la deslocalización». *Foreign Policy*. Nov., 2004.

<sup>7</sup> COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES DU SÉNAT, informe: *Délocalisations: pour un néo-collbertismo européen*, junio-2004.

internacionales se expresan en el mismo sentido. Hay que considerar que las estadísticas que hacen referencia tanto a las deslocalizaciones como a los movimientos de subcontratación en los cuales se asientan son todavía poco claras.

#### 4. La nueva división internacional del trabajo

La aproximación histórica y geopolítica de este fenómeno nos concede elementos de conocimiento sobre su alcance y significado. Las deslocalizaciones no son un fenómeno nuevo. Es un fenómeno económico, producto de la mundialización del capital, de los mercados y de la división internacional del trabajo, realizada en el siglo XX por poco más de 200 grupos transnacionales que dominaban el mercado.

La deslocalización es, en primera instancia, un componente estructural de la empresa multinacional; que exprime con royalties a sus filiales y repatría los beneficios hasta las casas matrices. Así mismo, la centralización productiva y financiera de las transnacionales desequilibra la industria nacional y las pequeñas producciones de los países de destino.

Pero hay que considerar que es la denominada «nueva división internacional del trabajo» de mediados y finales de la década de los años 70, la que establece el carácter planetario de estos procesos; internacionalizando las relaciones sociales y técnicas que caracterizan al proceso de producción fordista, y multiplicando el transporte y la logística para la misma producción. Esta división internacional del trabajo ubica una mano de obra cualificada para los productos de gran valor añadido en el centro, mientras utiliza bajos costos y producción más descualificada en la periferia<sup>8</sup>.

Mencionaremos en este sentido el amplio proceso de las deslocalizaciones productivas que en la segunda mitad de los años 70 transportaba las producciones intensivas en mano de obra (aquellas en las que el valor salarial es determinante en la composición del valor añadido) a las zonas del Tercer Mundo con niveles salariales muy inferiores. Ello afectaba directamente a los sectores tradicionales como la siderurgia, construcción naval, cubertería, semiconductores, productos electrónicos, textil, etc., provocando el declive de las antiguas regiones industrializadas en los países industrializados.

Como consecuencia de este proceso asistimos en la década de los 80 al ascenso de los 4 dragones asiáticos, Singapur, Hong-kong, Corea del Sur y Taiwan. Se trata de pequeñas economías abiertas al mercado exterior, que con una

---

<sup>8</sup> MENDIZABAL, A.: *La Globalización*. Edit. HIRU. 1998.

política de bajos salarios y fuerte intervención del Estado han reubicado en su territorio porciones importantes de la subcontratación procedente del mundo industrializado. Este modelo de industrialización se extiende posteriormente, bajo la denominación de los «nuevos países industrializados» a países como Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Méjico, Brasil y otros. La evolución de esta división internacional del trabajo parece llevarnos a pensar que se va a agudizar esta tendencia deslocalizando el grueso de la fuerza de trabajo de los países del centro. Sin embargo la evolución posterior ha caminado por otros derroteros.

## 5. Deslocalizaciones y globalización

Los procesos de liberalización económica impulsados en la década de los 90 facilitan la entrada en los diversos mercados y sectores existentes en la economía mundo. La mayor presión competitiva generada por esa globalización llevó a la reducción de los costos en las empresas y a una gran revolución socio-organizacional en los procesos productivos de los países industrializados.

Asistimos aquí a una serie de cambios fundamentales. En primer lugar las fórmulas clásicas de deslocalización se extienden de manera creciente hacia la multilocalización. Dicho de otra manera una misma empresa establece deslocalizaciones en diversos lugares de destino en función de las diferencias en el valor añadido y en la complejidad tecnológica de las producciones<sup>9</sup>. Así, este el caso de Lacroix Electronique que fabrica en Francia los prototipos y las pequeñas series complejas de gran valor añadido, en Polonia las series automatizadas de mediano valor añadido y en Túnez las series largas intensivas en trabajo manual<sup>10</sup>. Estas compañías que utilizan la multilocalización son las que con mayor facilidad trasladan sus empresas a otros lugares. Se trata también de una estrategia de actuación bastante frecuente en empresas dinámicas que vehiculizan su internacionalización empresarial hacia los mercados emergentes y maduros<sup>11</sup>.

En segundo lugar, las deslocalizaciones se extienden al conjunto de los sectores de actividad, abarcando ahora a las actividades intensivas en cualificación y tecnología. Dicho de otra manera, el proceso afecta de manera creciente tanto a las actividades intensivas en trabajo y poco valor añadido como a aquellas intensivas en tecnología y de gran valor añadido: automóvil, aeronáutica, informática, etc.

---

<sup>9</sup> La existencia de empresas filiales distribuidas entre los países de origen y los países del resto del planeta han modificado la tradicional política de control de los costes a favor de los factores estratégicos que evalúan la «rentabilidad global» en el conjunto de la empresa internacionalizada.

<sup>10</sup> GIRAULT, D.: «Les délocalisations répondent à des besoins mieux définis». *Electronique Internationale*. [www.electronique.biz/article/267819.html](http://www.electronique.biz/article/267819.html). 31/3//2005.

<sup>11</sup> Caso de las cooperativas del Grupo de Mondragón



En tercer lugar las nuevas tecnologías han generalizado el abanico de las actividades externalizadas, abarcando al conjunto de las funciones empresariales. Así, las deslocalizaciones tienden a extenderse hacia el conjunto de los servicios, apoyándose en las tecnologías de la información y de la comunicación que permiten el traslado de procesos administrativos a países terceros. Este es el caso de los call centers de las empresas de telefonía o de las secciones de aplicaciones y tratamientos informáticos de estas mismas empresas, de los bancos informáticos, líneas aéreas, etc. Las nuevas tecnologías permiten que las labores administrativas puedan realizarse a distancia por vía telemática y encargarlas a otras empresas del propio país, o simplemente deslocalizarlas.

## 6. Algunas consecuencias

Ello nos lleva a mejor comprender situaciones actuales de la economía mundo en que la mayor parte de la inversión internacional se hace entre los países industrializados<sup>12</sup>. La nueva situación refleja el absoluto protagonismo de los países más industrializados y de parte de Asia en los intercambios mundiales. Los datos disponibles muestran que el mundo desarrollado concentraba en el año 2000 el 91% de las salidas de capital y el 79% de sus destinos reflejando una evolución marcada por las fusiones y adquisiciones empresariales<sup>13</sup>. Muestran además la creciente ruptura entre costes salariales y deslocalización.

En efecto, si los costes salariales fueran el factor determinante de la estrategia de implantaciones empresariales, no podríamos explicar que en los datos disponibles sean los países menos desarrollados del mundo los que atraen la menor proporción de inversión mundial. Mas bien al contrario hoy Francia resulta ser el cuarto receptor de la inversión extranjera directa del mundo y la inversión de los países miembros de la Unión Europea en Suiza dobla el conjunto de su inversión exterior en el Continente Africano.

La tabla número 1 aquí expuesta nos muestra el destino de la inversión extranjera directa procedente de la Unión Europea. Como podemos observar Estados Unidos recibe el 59,8% de la inversión y si consideramos a los otros países europeos se aproxima al 74%<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Estamos asistiendo a la conformación de una gran economía trasatlántica que acelera las inversiones internacionales entre los Estados Unidos y Europa

<sup>13</sup> MENDIZABAL, Anxón; ZURBANO, Mikel; SARASUA, Jon y UDAONDO, Ainara: *Globalizazioa eta Autoeraketa*. Mondragón Unibertsitatea. 2005.

<sup>14</sup> Centre Confédéral d'Études Économiques et Sociales. «Délocalisation, externalisation, sous-traitance». *Note Économique*, n.º 69, marzo/abril, 2003.

Tabla 1: Inversión de la Unión Europea hacia el resto del Mundo (en % del total).

	1990-1995	1995-1999
<b>Montante acumulado en el período*</b>	111.694	589.697
América del Norte	48,4	60,7
incluido Estados Unidos	47,2	59,8
América Central	6	3,8
América del Sur	6,5	13,3
África	2,2	1,9
Asia	9,8	5,5
Oceanía(incluido Australia)	3,1	0,8
Otros países Europeos(no UE y no AELC)	14,7	7,7
incluido Países Candidatos a la Adhesión	13,1	6
AELC	8,4	6,2
incluido Suiza	5,8	4,4

\* en miles de millones de dólares.

Fuente: Rapport sobre el estado de la Unión Europea, 2002.

Pero lo más novedoso sea tal vez observar como los países denominados en vías de desarrollo son capaces de asegurar producciones cualificadas con la ayuda de una mano de obra competente. Superando las concepciones formuladas por los economistas liberales del comercio internacional que en base a la necesidad de especialización defendían que un país que dispone de mano de obra abundante está interesado en la fabricación de productos que requieren poco capital mientras un país con poca disponibilidad de mano de obra esta interesado en especializar su fabricación en productos de tecnología avanzada y fuerte contenido en capital.

Numerosos ejemplos nos muestran esta tendencia a implantar en los países pobres industrias y servicios de fuerte valor añadido. Así la principal unidad de producción de motores del grupo Volkswagen-Audi-Seat, se ha ubicado en Hungría. A su vez la planta mejicana de Ford en Chihuahua es una de las más eficientes del mundo en la fabricación de motores altamente sofisticados. Los software parks de Bangalore (India) absorben más ingenieros informáticos que la Silicon Valley californiana y encontramos centros de investigación deslocalizados de los países del Norte<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> BARON, Alain: «Le monde du travail face aux délocalisations». *World Economic Outlook*. FMI, septiembre de 2004.

## 7. El ascenso de China

En el plano internacional asistimos al ascenso de la República Popular China, con un mercado potencial de 1300 millones de personas, que implantando el capitalismo salvaje en más de 100 zonas especiales de desarrollo económico y tecnológico ha creado inmejorables condiciones para atraer las inversiones extranjeras y la subcontratación mundial (semanas laborales entre 60 y 100 horas, utilización intensiva de mano de obra femenina, ausencia de vacaciones y seguridad social, libertad absoluta de contratación y despido, salarios de 30 euros mensuales, etc.). Tras la entrada del país en la Organización Mundial del Comercio (OMC) estas zonas especiales son la referencia en lo que respecta a la aplicación de las normas internacionales.

De esta manera, la República Popular China ha logrado implantar en su territorio decenas de miles de multinacionales extranjeras, derrotando al resto de los países en la producción de productos de bajo y mediano valor añadido. China recibe desde el inicio de este siglo el 75% de la inversión directa extranjera (IDE) de los países en desarrollo; y su crecimiento espectacular está provocando el encarecimiento mundial del acero, petróleo y otras materias primas, mientras se abarata el precio de las manufacturas. Aquí, 30 millones de trabajadores, integrados en 2000 zonas francas se asientan en un especial régimen fiscal y de financiación y en la ausencia de toda reglamentación social y medioambiental<sup>16</sup>.

A partir de la producción masiva de productos de bajo coste, la República Popular China exporta productos de creciente contenido tecnológico, insertando su especialización productiva en las redes de producción asiática

de productos electrónicos y eléctricos<sup>17</sup>. La República Popular China vehiculiza también crecientes inversiones en la conformación de capital humano (300.000 ingenieros por año) y en I+D, habiéndose recientemente lanzado a la compra de empresas extranjeras ubicadas en los países industrializados<sup>18</sup>.

## 8. La ampliación europea

La ampliación Europea en el 2004 a 10 nuevos países de la Europa del Este plantea nuevos retos. La combinación de bajos niveles salariales, considerable

---

<sup>16</sup> BORJA, Antón: «China y la Globalización». *Gara*, 5/2/2005.

<sup>17</sup> MARTI, Serge; BEZET, Jean Michel: «Le défi chinois». *Le Monde*. 15/Juin/2005.

<sup>18</sup> T.C.L., tras un acuerdo con Thomson se convierte en el principal productor de televisiones del mundo. Entre tanto «Lanovo» ha comprado la sección de ordenadores personales de IBM, convirtiéndose en el tercer fabricante mundial de ordenadores personales.

desarrollo tecnológico, fuerza de trabajo cualificada y proximidad al gran mercado centroeuropeo, resulta particularmente preocupante para los países de la Europa del Sur. El PIB de algunos de estos países alcanza el 30% de la media de la UE. Es el 53% del promedio comunitario en los 5 nuevos países de Europa Central; el 37% en los tres Estados del Báltico y el 26% en Bulgaria y Rumania.

Así, los niveles salariales imperantes en estos países son 10 veces inferiores a los que actualmente se mantienen en Alemania. El riesgo de que las empresas multinacionales utilicen estas diferencias de costos para generar regresión social en el conjunto europeo es una realidad ineludible. La tabla 2 refleja una muestra comparativa de los salarios alemanes con la existente en el año 2002 en 7 países candidatos de la época; realizado por el BIT para el encuentro informal de los ministros de asuntos sociales de los países candidatos en la época.

Tabla 2: Coste salarial en la industria manufacturera de los países del Este candidatos a la adhesión.

Alemania	32
República Checa	3,4
Estonia	2,38
Hungría	3,38
Letonia	2,01
Lituania	1,63
Polonia	3,22
Eslovaquia	2,76

Fuente: Bureau International du Travail. (BIT). Junio, 2002.

En resumen, estos países representan un gran atractivo industrial, con una mano de obra bien preparada, unos costes muy por debajo de Europa Occidental y su cercanía geográfica al gran mercado centroeuropeo. La ampliación de la Unión Europea está por otra parte llena de oportunidades y las compañías más dinámicas vehiculizan procesos de internacionalización empresarial hacia el desarrollo de estos mercados<sup>19</sup>. No obstante, la alarma cunde en el sector de la automoción y particularmente en el Estado Español. La fabricación de vehículos y sus componentes representa entre el 8 y el 11% del empleo en el Estado Español. España produce el 17% de los coches fabricados en Europa y ocupa el

<sup>19</sup> Como es el caso de la gran empresa de FAGOR ubicada en Polonia, Wrozamet.

tercer puesto, por detrás de Alemania y Francia, en esta producción. El mercado europeo es a su vez el principal destino de las exportaciones de automóviles producidos en este estado, con un 81,5% del total<sup>20</sup>.

La entrada en el mercado de fabricantes de bajo coste ha provocado también el cierre de varias fábricas de empresas multinacionales en el sector de la electrónica<sup>21</sup>. Los sindicatos afectados por el problema están aquí renegociando sus condiciones socio laborales, y aceptando la lógica empresarial que exige reducciones salariales, ampliaciones de jornada y una mayor flexibilidad productiva como labor preventiva a estas deslocalizaciones. Obviamente, la coordinación de políticas favorables al empleo a nivel europeo resulta ser, aquí y ahora, una medida de urgente necesidad.

## 9. Contratendencias de la deslocalización

Como ya hemos remarcado, la mayor parte de las inversiones internacionales se hacen entre los países desarrollados e industrializados. Y todo parece indicar que la tendencia a la deslocalización empresarial no se extiende inexorablemente al conjunto de la economía. En efecto las deslocalizaciones productivas se enfrentan a al menos dos importantes contra tendencias que aseguran la perdurabilidad fundamental de las economías de los países industrializados<sup>22</sup>.

La primera contratendencia hace referencia a que el grueso del trabajo humano: construcción, servicios domésticos, servicios a las personas, tareas diversas en la educación y en la sanidad, servicios a la comunidad, etc., «no es deslocalizable» y permanece por lo tanto en los lugares de origen.

A su vez, nada demuestra que la producción de bienes transportables: productos manufacturados, tareas de concepción, desarrollo de nuevos productos, habilidades y cualificación de los trabajadores/as, labores de innovación, servicios ofrecidos por internet, etc., no pueda ser producida en los países industrializados. El reto es asegurar en nuestras sociedades nichos ecológicos, sociales y culturales que articulen la proximidad de los mercados y aseguren la calidad de los centros productivos y por tanto de los productos. Los sistemas de gestión participativa, la

---

<sup>20</sup> RODRÍGUEZ, L.M.: «Europa del Este amenaza nuestro empleo». *El Correo. Expectativas*. 29/2/2004.

<sup>21</sup> La desinversión de capital extranjero hacia estos países en lo que respecta al Estado Español afecta a sectores como la electrónica, la química, los alimentos y los instrumentos de precisión. No obstante, no ha habido todavía desinversión en las empresas productoras de automóviles y componentes, de productos siderúrgicos, de metales básicos y de productos transformadores de minerales no metálicos.

<sup>22</sup> LIPIETZ, Alain: «Les délocalisations sont-elles inévitables?» *Les Verts au Parlement Européen*, 13/10/2004.

gestión del conocimiento y de manera muy especial «la comunicación y el conocimiento colectivo» son factores decisivos en esta segunda contra tendencia. Esto es precisamente la política de los países de más alto nivel salarial de Europa como el norte de Italia, el sur de Alemania, los Países Escandinavos y Suiza.

## 10. Deslocalizaciones y rentabilidad empresarial

A juzgar por los argumentos de la clase empresarial la razón fundamental de las deslocalizaciones productivas radica en los altos niveles salariales imperantes en las sociedades industriales. Los argumentos de las direcciones empresariales coinciden siempre en reprochar salarios demasiado elevados, derecho social y protección social demasiados desarrollados, mercado de trabajo demasiado rígido, fiscalidad para las rentas del capital demasiado elevada, etc. La esencia de este discurso consiste en manifestar que los trabajadores deben aceptar sacrificios como condición sine qua non para la defensa del empleo. En el caso de los trabajadores europeos esta necesidad se convierte en urgente e imperativa con la ampliación a los países del Este.

Autores como Michel Husson han criticado esta argumentación<sup>23</sup>. La línea de argumentación de estos autores es la siguiente. Es cierto que los salarios polacos son 5 veces inferiores a la media de los salarios de la Unión Europea. Si los trabajadores de la Unión Europea alinean sus salarios al nivel de los polacos, la economía europea será ciertamente competitiva, pero sería una economía muerta, puesto que la demanda global de la población asalariada se habría reducido al 20%. Admitamos, dicen ellos, que las reducciones salariales europeas no son tan espectaculares y que suponen una reducción considerable de, por ejemplo, el 30%. En este caso habremos reducido las diferencias salariales con los trabajadores polacos de 1 a 5 a 1 y 3, pero es evidente que no solucionamos el problema planteado.

En estas condiciones, es preciso considerar que una gran parte de las deslocalizaciones empresariales obedecen a una estrategia de reducción de costos que no se justifica socialmente. Dicho de otra manera, se sacrifican puestos de trabajo al objeto de aumentar la tasa de beneficio pero sin que obedezca a ningún riesgo real para la continuidad empresarial. Se implanta aquí la necesidad de considerar que la evaluación de estas decisiones de deslocalización debe ser consecuencia de una evaluación económico-ecológico-social, que considere otros aspectos como el mantenimiento del empleo, la situación de la región, el incremento del transporte, la contaminación añadida, etc.; y no de la exclusiva evaluación económica de los mismos, centrada en el incremento de la tasa de beneficio.

---

<sup>23</sup> HUSSON, Michel: «A propos des delocalisations». *Marchandise*. <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>

## 11. Factores de deslocalización

Los costes laborales, la innovación y la mano de obra cualificada son factores fundamentales de deslocalización. El entorno espacial en el que una producción se desarrolla, la existencia de un marco jurídico regulado, las externalidades tecnológicas, las economías de escala, la cercanía a los grandes mercados y las infraestructuras de transporte son también factores decisivos. La mayor parte de los factores favorables de entorno aquí citados se engloban en el concepto de «economías de aglomeración»; es decir derivadas de la concentración de la producción en un espacio geográfico determinado, con un conjunto de infraestructuras, de habilidades y de saberes históricamente acumulados. Por lo tanto, las deslocalizaciones no suponen el desmantelamiento de los procesos productivos de los países industrializados. Hay demasiados factores económicos, sociales, políticos, culturales, tecnológicos, ecológicos, históricos, lingüísticos, etc. que condicionan la evolución de las sociedades desarrolladas.

A efectos prácticos el primer factor de deslocalización ha sido la relación salario/productividad. Dicho de otra manera no es suficiente para la deslocalización que el nivel salarial de un trabajador en Tailandia sea 16 veces menor que la de un trabajador francés o que de el un trabajador malgache sea 36 veces menor. Lo que realmente cuenta es el costo salarial por unidad producida, lo que equivale a introducir en el cálculo el nivel de tecnología de los productos y procesos productivos.

Un segundo factor es la cercanía con mercados emergentes o mercados maduros, y esto condena o limita a muchas regiones Africanas y Latinoamericanas. Otro factor de deslocalización es la creciente cualificación de la fuerza de trabajo, que no se limita exclusivamente al Primer Mundo sino que emerge progresivamente en algunos países del Tercer Mundo. Así, los trabajadores tailandeses están muy especializados en la confección textil y en la fabricación de piezas de ordenadores o en la manejabilidad de materias plásticas<sup>24</sup>.

Un cuarto factor de deslocalización es la flexibilidad de la fuerza de trabajo en estos países. En Tailandia se trabaja 6 días sobre siete con un total de 48 horas por semana. En China se trabajan 7 días sobre 7 con un total que oscila entre 60 y 100 horas a la semana. Por otra parte la legislación social es muy flexible y concede al capital un poder cuasi absoluto sobre la fuerza de trabajo. Hay que considerar también aquí las más que favorables políticas fiscales para atraer la inversión y la ausencia de regulación medioambiental imperantes en muchos de estos países.

---

<sup>24</sup> Thaïlande. Fr. Fm/Recherche. «Délocalisations: Avantages et Inconvénients». 31/3/2005. <http://tpehailande.free.fr/>

Así mismo, el entorno espacial en que se desarrolla una producción es crucial para su eficiencia y competitividad. Se incluyen en este concepto la posibilidades de comprar componentes y obtener suministros diversos, así como las estructuras tecnológicas y de innovación existentes en el entorno. Otro factor de deslocalización es la disminución de los costes de transporte y la facilidad para importar y exportar. Ello está en relación directa con la estructura viaria, la red de ferrocarriles, la gestión de los principales puertos y la existencia de aeropuertos internacionales adecuados y bien localizados. En su conjunto las deslocalizaciones permiten un fuerte incremento de competitividad que aumenta la tasa de beneficio, permitiendo a la empresa autofinanciarse e invertir posteriormente.

Hasta ahora las deslocalizaciones no han impedido el crecimiento de las economías capitalistas industrializadas, ni probablemente lo harán en el futuro. No obstante, es lógico pensar que obligarán a que las producciones del Primer Mundo sean cada vez más intensivas en tecnología, investigación, innovación, organización social y mano de obra cualificada. Las amenazas de deslocalización no vienen solo de los países tecnológicamente atrasados, sino también de los más avanzados, con una mano de obra más cualificada, más tecnología, más innovación, mejor organización social y mayores economías de aglomeración.

## 12. Factores de territorialidad

En su inverso consideraremos los factores de territorialidad. Estos hacen referencia en primer lugar a la propiedad e historia de las empresas. Así, la distribución de la propiedad del capital social en los socios-trabajadores de las empresas cooperativas es un poderoso factor de enraizamiento social y territorial. De la misma manera, la experiencia práctica demuestra que las empresas de capital extranjero son más proclives a deslocalizarse que las empresas de capital nacional.

Estas empresas de capital extranjero y en particular las que recurren a una estrategia de multilocalización han demostrado tener cuadros cualificados e internacionalizados, y ser más ágiles en la realización de los ajustes empresariales, trasladando su producción de unas filiales a otras diferentes. La antigüedad de la empresa en el país, la estrecha relación entre las actividades del país huésped y las de la casa matriz, el hecho que los grandes accionistas sean los fundadores de la empresa, o simplemente los que adquirieron el paquete mayoritario de las acciones; y otras circunstancias de este estilo, son muy importantes en este apartado.

Consideraremos en segundo lugar las que hacen referencia a las características del capital intangible de la empresa, y a las de su imbricación en un entorno concreto. Los sistemas participativos de gestión, los sistemas de gestión del conocimiento, la existencia de una alta proporción de personal cualificado, los sistemas de innovación



empresarial, los saberes colectivos, y el grado de integración en una realidad social y cultural son también factores decisivos para mantener la territorialidad.

Consideraremos en tercer lugar que son precisamente los factores que propician la deslocalización los que aseguran también la territorialidad. Remarcaremos de nuevo en este sentido las ya citadas «economías de aglomeración», la existencia de polos tecnológicos y de innovación; los entornos de pymes que aseguran los componentes, los suministros y la cualificación; la realización de actividades de concepción y de integración de subconjuntos, que son difícilmente deslocalizables; las infraestructuras de transportes, la proximidad de grandes mercados emergentes o maduros, la integración a un sistema de formación y cualificación profesional y la existencia de «saberes colectivos» tecnológicos, sociales y productivos, conformados en el proceso histórico.

Conviene también recordar en cuarto lugar que los factores que aseguran la buena organización social interna, la regulación jurídica de un marco económico, medioambiental y social, las conquistas sociales, la calidad del desarrollo democrático, la cohesión social y los elementos políticos y culturales que configuran la identidad de un territorio; son fuerzas motores en este mantenimiento de la territorialidad.

### 13. La perspectiva de las economías del norte

El desarrollo de la industria y del sector terciario en el Tercer Mundo es una tendencia estructural con perspectiva de largo plazo. Las empresas del Norte van a participar en este proceso y la modalidad de su inserción nos afectará a todos. Una perspectiva de vía estrecha centrada en el aprovechamiento competitivo de los bajos salarios y de la ausencia de reglamentación social y medioambiental será para el conjunto una auténtica catástrofe. Una construcción europea, por ejemplo, que nivele los países, los salarios y las regulaciones socio-laborales «a la baja» adopta el mismo mal camino. Así, «la directiva Bolkenstein» que planteaba el «principio de país de origen» para el transporte y la logística pretendía legalizar estas prácticas<sup>25</sup>. La segunda vía y la más adecuada es la línea aquí marcada en la exposición sobre los factores de territorialidad.

---

<sup>25</sup> Autores como A. Lipietz plantean con mucha claridad la problemática citada. Así, el transporte del flete y la logística se alimentan de las deslocalizaciones, al precio de un enorme despilfarro de espacio y de graves problemas medioambientales. El problema radica en la pretensión que el transporte (y otros servicios) sea una cuestión que se aplique en base a las normas sociales de los países con peores condiciones laborales. Así, si la sede social de estas empresas de transporte se ubica en Letonia, la legislación social aplicada a los camioneros será la Letona. La «directiva Bolkenstein» que plantea el principio del «país de origen» pretende legalizar estas prácticas.

La opción estratégica de las economías del Norte es la de apostar por el esfuerzo tecnológico, la innovación, la mano de obra cualificada, la implicación de la inteligencia humana en los procesos productivos, los sistemas participativos de gestión, la gestión ampliada de conocimiento, la organización, las conquistas sociales, la cohesión social y la organización social interna; que garantice una adecuada infraestructura de transportes, formación, información, tecnología e innovación. Se trata de mantener las actividades de concepción, la interfase de la introducción de nuevos productos y la nueva filosofía de producción. La conformación de un conjunto de solidaridades y de saberes colectivos es también decisiva. En su sentido más amplio, se trata de crear nichos económicos, sociales, políticos y culturales, asentados en la participación, la democracia y la solidaridad, que aseguren la calidad de las producciones realizadas y liberen la creatividad de la comunidad.

#### 14. La estrategia del capital

La estrategia del capital consiste en activar la competencia entre los trabajadores de todas las esquinas del planeta. En la praxis concreta se trata de subordinar las condiciones laborales y el mantenimiento del puesto de trabajo a la buena marcha de la empresa en un mercado competitivo. Esta estrategia es unívocamente economicista y antepone los intereses de la empresa concreta o del grupo empresarial a todos los demás y a toda otra consideración, económica, social, ecológica, política o cultural más amplia. A nivel inmediato las deslocalizaciones se han convertido en la bandera de las direcciones empresariales de grandes compañías del Primer Mundo para imponer a los trabajadores incrementos del ritmo de trabajo, reducciones salariales y alargamientos de la jornada de trabajo. La tabla 3 nos muestra de manera sintetizada algunas de estas prácticas en el último cuatrimestre del 2004.

Y hay muchos más. El Comité de Empresa de Daimler-Chrysler renunció a un aumento salarial a cambio de que se mantuvieran los 100.000 puestos de trabajo que Mercedes Benz tiene en Alemania. En Nissan Motors Ibérica de la zona franca de Barcelona ha suprimido los 11 minutos de jornada laboral que concedía a sus trabajadores para tomarse un bocadillo a media mañana. A cambio de retirar sus dos expedientes de regulación y empleo y sus amenazas de deslocalización a Tailandia, los trabajadores aceptaron perder el tiempo de bocadillo, salir media hora más tarde e implantar un sistema de relevos. La última reforma laboral del canciller Schroder plantea más horas trabajadas, menos subsidios de desempleo, menos empleo público y menos Estado de Bienestar. Se adoptan estas medidas para que las grandes firmas no sigan los pasos de esas empresas del sector automovilístico que ya han trasladado sus plantas de ensamblaje a Polonia y/o a la República Checa<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Madina Eduardo. «Deslocalizaciones y otros peligros». [www.bastaya.org/31-03-2005](http://www.bastaya.org/31-03-2005)

Tabla 3: algunos ejemplos.

VOLKSWAGEN	La compañía alemana advirtió de que 30.000 empleos corren serio peligro si las centrales no aceptan una congelación salarial durante 2 años. Juntamente con otros recortes desea reducir sus costos laborales hasta el 2010.
PANASONIC	La filial del grupo japonés Matsushita Electric, ha anunciado el cierre de su fábrica de aspiradoras en la localidad gerundense de Ceirá. Desviará una parte creciente de su carga de trabajo a China con el objetivo de ahorrar costes.
OPEL	La filial de General Motors pretende congelar los salarios de su plantilla en Alemania hasta el 2009, aumentar la semana laboral de 35 horas a 40 horas sin contraprestación económica, reducir a menos de la mitad la paga de Navidad y eliminar pluses, para mantener el empleo.
LEVI STRAUSS	La compañía de los tejanos cerró en enero sus dos últimas fábricas en EE.UU. para trasladar la producción a países asiáticos como China, donde los costes salariales son mucho más reducidos. Hace veinte años, tenía 63 plantas en territorio estadounidense.
SIEMENS	Ante la amenaza de trasladar parte de la producción a Eslovaquia, los 4.000 trabajadores de las plantas ubicadas al oeste de Alemania aceptaron pasar de las 35 horas a las 40 horas semanales sin aumento salarial y con renuncia a las pagas de navidad y de verano.

Fuente: *El Correo. Expectativas*, n.º 99. 12/9/2004.

Nota: Álvarez, Itxaso, «La deslocalización revoluciona las relaciones laborales».

*El Correo. Expectativas*. n.º 99. 12/9/2004.

Como podemos observar, la alternativa del capital, asentada en los intereses particulares de cada empresa individual ahonda la espiral de regresión social. Con ello asistimos a la reducción de los niveles salariales, a la eliminación de algunas pagas extras, a los aumentos de jornada laboral sin incremento del salario, a los horarios ajustados a las coyunturas productivas de cada empresa, al cuestionamiento de la negociación de los convenios colectivos y a la pérdida

de puestos de trabajo. Estas pérdidas de puestos de trabajo son directamente sentidas por los trabajadores/as, que difícilmente reencuentran trabajo a través de los nuevos «Planes Sociales» y procesos de reindustrialización. Así, diversos estudios realizados en el Estado Francés muestran que una gran mayoría de los trabajadores/as afectados no encuentran un nuevo empleo<sup>27</sup>. Y esta situación se agudiza en la categoría de trabajadores poco cualificados que son los primeros afectados por las deslocalizaciones y los últimos en reintegrarse al mercado de trabajo.

La espiral de regresión social afecta así a los territorios de origen en forma de reducción de puestos de trabajo, debilitamiento de las estructuras socio-productivas, pérdida de saberes, agudización de las necesidades sociales, etc.; y a los países de destino, consolidando la lógica de los salarios bajos, el mantenimiento de las desregulaciones sociales y medioambientales y generando dependencia, en la medida en que sus implantaciones son temporales y amenazan con deslocalizarse hacia nuevos países<sup>28</sup>.

## 15. La alternativa del mundo del trabajo

A corto término, el mundo del trabajo establece su reacción en dos actitudes contradictorias. El primer reflejo consiste en resistir a las deslocalizaciones exigiendo la prohibición de las medidas adoptadas. En segundo término se trata de adaptarse a las exigencias planteadas por las direcciones empresariales al objeto de conseguir que las empresas permanezcan en la zona<sup>29</sup>.

El planteamiento estratégico de la empresa del mundo del trabajo radica en cambio en defender una alternativa de conjunto, favorable tanto a los trabajadores de los países de origen como a los trabajadores de países de destino. Esta alternativa de conjunto debe inevitablemente afrontar los graves desequilibrios estructurales que componen la mundialización actual y que están en la base de las enormes necesidades de desarrollo de los países del Tercer Mundo<sup>30</sup>.

<sup>27</sup> «Délocalisation, externalisation, sous-traitance». *Note Économique*, n.º 69. Marzo/abril, 2003.

<sup>28</sup> Las empresas alemanas temen a las españolas; éstas a las polacas: las polacas temen a su vez a las tuncinas y éstas últimas a las Chinas.

<sup>29</sup> Autores como Sandalio Gómez de la Universidad de Navarra consideran que en base a esta actitud de los trabajadores de ceder a cambio de seguridad laboral la deslocalización acabará por barrer a los sindicatos al no dejar margen de actuación a los comités de empresa.

<sup>30</sup> Se trata de estos datos emitidos por los organismos internacionales que nos recuerdan anualmente la hambruna de 850 millones de personas, la existencia de 1/5 parte de la población mundial que padece malnutrición y no dispone de agua potable; la cuarta parte de la población mundial que vive con menos de 1 euro por día y/o la mitad de la población mundial que vive con menos de 2 euros por día.

En estas condiciones la estrategia del mundo del trabajo consiste en valorizar el trabajo en todas sus dimensiones (estatus, cualificación, salario, condiciones de trabajo, derechos sociales, etc.) y en todos los lugares. Esta actitud desemboca en la exigencia de respeto a las normas sociales y medioambientales y muy particularmente de los derechos fundamentales de los trabajadores/as. Más todavía, ello plantea la necesidad de asegurar «el desarrollo «del conjunto de la población humana» impulsando marcos jurídicos supraestatales e internacionales que regulen estas medidas sociolaborales y medioambientales, concedan un nuevo poder a los Comités de Empresa y reconozcan los derechos sindicales de todo trabajador en cualquier parte del planeta. La cristalización de éste proceso exige la coordinación de un poderoso movimiento sindical a nivel internacional.

La alternativa para todos es que los países emergentes incrementen sus costes salariales y mejoren sus condiciones socio-laborales rápidamente; ya que las multinacionales vehiculizan su producción al mercado internacional y tienen un compromiso «mínimo» de vinculación territorial. Así, las fuertes subidas de los niveles salariales en Taiwan condicionan la inversión en este país de procesos intensivos en factor trabajo. De ésta manera, la rápida nivelación en los niveles de vida y en los derechos sociales es el interés prioritario de los trabajadores de los países industrializados.

## 16. Poderes públicos, desreglamentación y deslocalización

Frente al proceso mundial de liberalización y desreglamentación, las sociedades modernas necesitamos reconstruir un sistema de obligaciones, derechos y normas que regulen la vida económica, social y medioambiental. Necesitamos también establecer nuevas reglas que abran el camino al desarrollo equilibrado del conjunto de los pueblos, eliminando progresivamente los antagonismos sociales y los procesos políticos de dominación. La política de los poderes públicos es, evidentemente, indispensable en este proceso.

Los nuevos países industrializados asiáticos impulsan sus procesos de industrialización implementando tasas fiscales privilegiadas para incentivar la introducción de producciones extranjeras. En estos países, las importaciones están exentas de derechos de aduana y hay disposiciones jurídicas que facilitan las transferencias hacia el exterior. Los gobiernos seleccionan los sectores claves de inversión<sup>31</sup> y establecen un sistema de bajas tarifas aduaneras para las materias

---

<sup>31</sup> El gobierno tailandés ha seleccionado como sectores claves: el aéreo-espacial (relacionado con la implantación de nuevos aeropuertos), el agrícola (buscando también proteger la industria alimentaria local), el sector de servicios comerciales, las industrias medioambientales, el sector de sanidad, las tecnologías de la información y los carburantes naturales.

primas utilizadas en la industria. De una forma general, pretenden combinar los bajos costos de producción, la estabilidad política del país y la política del Estado favorable a la inversión extranjera directa sobre su territorio.

Los países industrializados reaccionan con grandes inversiones de infraestructura, consolidando redes telemáticas y estableciendo parques de investigación, polos de innovación y/o parques científicos para enfrentarse al problema de las deslocalizaciones. En algunos países como Francia se pretende subvencionar a las empresas para que no deslocalicen y para que incluso repatríen sus deslocalizaciones. Hay que decir que países como Suecia y Suiza no han actuado jamás así. Para autores como Alain Lipietz el verdadero debate radica en la manera de deslindar el coste de la producción social de la cuestión de la competitividad.

Para este autor bastaría transformar las cotizaciones sociales en tasa de valor añadido social, tasando a los productos importados. Este autor plantea también la necesidad de medidas como la prohibición del cierre de establecimientos rentables y hacer pagar a las empresas que deslocalizan los costes sociales y medioambientales de los transportes<sup>32</sup>.

Michel Husson marca tres principios de una ofensiva contra las deslocalizaciones productivas. En primer lugar las ayudas no deben ir a las empresas sino a los trabajadores/as afectados. En segundo lugar toda supresión de empleo debe ser declarada ilegítima. En tercer lugar es preciso considerar que la sola defensa del empleo local es insuficiente para enfrentarse a un problema de amplitud internacional. Plantea también restablecer el artículo de la ley de modernización social, suprimido por la derecha francesa que concedía al comité de empresa el derecho de suspender un plan de reestructuración durante el tiempo necesario de obtener la información necesaria al conocimiento exacto de la empresa. Husson reivindica el derecho de veto de las instancias representativas del personal y la creación de una ley a nivel europeo que prohíba a las empresas o grupos empresariales reducciones de empleo realizadas para aumentar la tasa de beneficio<sup>33</sup>.

De una forma general se multiplican las voces que plantean medidas como la prohibición del cierre de empresas rentables, el encarecimiento de los despidos, la revisión del código de trabajo, suprimir u obligar a devolver las ayudas recibidas por las empresas que deslocalizan e impulsar una estrategia de armonización social y fiscal para la Unión Europea<sup>34</sup>.

---

<sup>32</sup> LIPIETZ, A.: «Les délocalisations sont-elles inévitables?» *Les Verts au Parlement Européen*. 13/10/2004.

<sup>33</sup> HUSSON, Michel: «A propos des delocalisations». *Marchandise*, <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>

<sup>34</sup> BORJA, Antón: «Deslocalización de Empresas, ¿qué hacer?» *Gara*, 1/3/2005

## 17. La estrategia posible para el mundo cooperativo

El cooperativismo industrial de los países industrializados debe también participar como movimiento cooperativo en el desarrollo industrial de los países del Tercer Mundo. No obstante su línea de conducta debiera apostar exclusivamente por la versión más aceptable de la internacionalización que consiste en crear nuevas sucursales productivas en las cercanías de mercados emergentes y maduros para la venta, en lo fundamental, en esos mercados. Esta internacionalización está en la lógica de la complementariedad productiva y no implica sustituciones productivas en los países de origen sino más bien al contrario la creación de puestos de trabajo en actividades complementarias de esas implantaciones.

El debate radica en las orientaciones y condiciones del proceso. Asistimos así a dos grandes escenarios. El primer escenario nos muestra un centro cooperativo con una periferia capitalista, sumergido en la estrategia del capital y parte integrante del proceso de la espiral de regresión social. El segundo escenario nos muestra un proceso de internacionalización diferenciado del resto empresarial que remarca la particularidad del proceso cooperativo y hace suya la alternativa aquí planteada del mundo del trabajo. Dicho de otra manera hace suyo un análisis económico, social y político que plantea un desarrollo global para el conjunto de los pueblos e impulsa la rápida aceleración de los niveles salariales y condiciones socio-laborales de los países en vías de desarrollo.

En esta segunda orientación la empresa cooperativa deslinda su identidad en su realidad como empresa y su identidad cooperativa. En base a su realidad empresarial la empresa cooperativa debiera ser ejemplar en el cumplimiento de las condiciones requeridas a toda empresa respecto a la problemática de las deslocalizaciones y la internacionalización empresarial. Ello exigiría el cumplimiento de las condiciones socio-laborales dictadas por la OIT para estos casos y el cuestionamiento de las lógicas de explotación, planteando el establecimiento de niveles salariales, nunca inferiores a los salarios medios interprofesionales vigentes en esos países en los sectores correspondientes.

En la medida de su identidad cooperativa, el mundo cooperativo está obligado a dar alternativas que consideren el acceso a la propiedad, la gestión participativa y el compromiso con el entorno. Respecto al acceso a la propiedad planteando la apertura de fórmulas que permiten acceder a los trabajadores/as de esos países a la propiedad total o parcial de sus empresas. Respecto a la gestión participativa exigiendo la implantación en sus empresas en esos países de sistemas de gestión y procesos de innovaciones similares o equivalentes a los existentes en las cooperativas de origen<sup>35</sup>. Respecto a la implicación con el entorno aplicando

---

<sup>35</sup> De una forma general la transferencia de habilidades según empresas y regiones varía en función de la política de la empresa matriz en este sentido. Así, algunas empresas internacionalizan su sistema

el principio de que las plusvalías generadas en los países de destino se reinviertan siempre en el interior de sus límites territoriales.

A su vez, un desarrollo que favorezca al conjunto exige plantear vías de comunicación y articulación en el interior de la empresa global entre los representantes de los trabajadores/as de esas nuevas empresas y los consejos sociales y/o representantes sindicales de las cooperativas ubicadas en los lugares de origen. Las iniciativas y propuestas de estas plataformas conjuntas son vitales para consolidar una línea de conducta en la orientación descrita.

## 18. La cuestión del modelo de desarrollo

La elaboración teórica descrita nos lleva a plantear la cuestión central del modelo de desarrollo; es decir, la cuestión del desarrollo equilibrado, solidario e integral de las sociedades humanas. Dicho de otra manera se plantea la gran cuestión del crecimiento equilibrado de lo económico, lo social, lo tecnológico, lo político, lo cultural, lo ecológico, lo lingüístico de las diferentes sociedades. Ello exige plantear en cada lugar concreto la naturaleza de la inserción productiva en la mundialización (y en la construcción europea en nuestro caso), los niveles salariales, las tecnologías implementadas, los sistemas de formación y calificación, las infraestructuras utilizadas, la relación con el entorno, la relación con otras comunidades, los sistemas de valores, las conquistas sociales y los sistemas de participación.

Se trata de generar un esfuerzo colectivo y participativo que vehiculice de manera constructiva, solidaria y positiva las energías, recursos, potencialidades, cualificaciones, creatividad y motivaciones al objeto de satisfacer el sistema de necesidades económico, tecnológico, social, político, cultural, ecológico y lingüístico, acumulado históricamente en cada sociedad concreta. Y ello solo será factible con la profundización de la democracia, las conquistas sociales, la ampliación de los derechos y el desarrollo de la soberanía de las diferentes comunidades humanas, en las orientaciones marcadas por la alternativa del mundo del trabajo.

## Referencias bibliográficas

- ALVÁREZ, I. (2004): «La deslocalización revoluciona las relaciones laborales», *El Correo. Expectativas*, n.º 99. 12-9.
- BALDWIN, R. y NICLOUD, R. (2000): «Free trade agreements without delocation», *Canadian Journal of Economics*, vol. 33, n.º 3. Cambridge University Press.

---

cognoscitivo a través de un sistema de recualificación basado en estancias directas en la empresa matriz. Otras empresas en cambio se limitan a establecer una política de salarios reducidos junto a sistemas de trabajo y gestión del conocimiento asentados en el taylorismo y en el neotaylorismo.



- BALDWIN, R. y NICOU, R. (2000): «Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry and Unity with diversity within the European Economy: The Community's Southern Frontier», *Canadian Journal of Economics*, vol. 33, n.º 3. Cambridge University Press.
- BARBA, G.; CHECCHI D. y TURRINI, A. (2002): *Adjusting Labour Demand: Multinational versus National Firms. A cross-european análisis*, European Economic Association, Venecia.
- BARON, A. (2004): «Le monde du travail face aux délocalisations», *World Economic Outlook* FMI. Septiembre.
- BERNARD, A. y SJÖHOLM, F. (2003): *Foreign Owner and Plant Survival*, National Bureau of Economic Research. Working Papers, n.º 10039.
- BORJA, A. (2005): «Deslocalización de Empresas: ¿Qué hacer?», *Gara*, 1-3.
- Brun, T.; Viardin, J. (2005): «La vérité sur les délocalisations». *Politis*, n.º 838.
- CANALS, J. (1994): *La internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores*, McGraw-Hill. Madrid.
- CENTRE CONFÉDÉRAL D'ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES. «Délocalisation, externalisation, sous-traitance». *Note Economique*, n.º 69. Marzo/abril, 2003.
- DUVAL, Guillaume (2004): «Le défi des délocalisations». Dossier *Alternatives Economiques*, n.º 229.
- FONTAGNÉ, L. (2004) «¿Delocalisations?: une polemique americaine». *Le Monde*. 12 octobre.
- FÍNTELA, E. (2004): *Europa tiene una gran oportunidad para diseñar un modelo de crecimiento ejemplar*. <http://www.rebellion.org/>. 11-2.
- GARRIDO-LESTACHE RODRÍGUEZ, M. Á. y MARÍN EGOSCOZÁBAL, A. (2003): *La internacionalización de la empresa española como protagonista de la apertura de nuestra economía*. Universidad Antonio de Nebrija. Madrid.
- GIRÁLDEZ PIDAL, E. (2002): *La internacionalización de las empresas españolas en América Latina*. Consejo Económico y Social.
- GIRAULT, D. (2005): «Les délocalisations répondent à des besoin mieux définis». *Electronique International*. 31-3.
- HUSSON, M. (2005): «A propos des delocalisation». <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>
- HUSSON, M. (2005): «La mondialisation, nouvel horizon du capitalisme». <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>
- INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (2002): *Empresas multinacionales españolas*. Ministerio de Economía y Hacienda, n.º 799. Madrid.
- COMMISSION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES DU SÉNAT. (2004): *Délocalisations: pour un néo-collbertismo européen*, C.A.E.S. Junio. Paris
- INSTITUTO VASCO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIÓN (2000): *La internacionalización de las empresas guipuzcoanas*. Kutxa Fundazioa, San Sebastián.
- LAMY, P. (2004): «Délocalisations: agir est possible». *Libération*, 22/9.
- LA THAÏLANDE (2004): *Délocalisations: Avantages et Inconvénients*. <http://tpethailande.free.fr/delocaliser.html>
- LIPIETZ, A. (2004): «Les délocalisations sont-elles inévitables?», Entrevista, *Solutions Transport*, n.º 37.
- LUENGO, F. y FLORES, G. (2005): «Internacionalización Productiva y Mercados de trabajo en los Países de la ampliación», *Papeles del Este*. Univ. Complutense, vol. 10.
- MARTÍNEZ BOBILLO, A. (1995): *Empresas multinacionales: estructura organizativa y función financiera*. Universidad de Valladolid.

- MARTÍNEZ BOBILLO, A. (2001): *Internacionalización de la empresa y elección del modo de entrada en los mercados exteriores: un enfoque institucional*. Septiembre. Oviedo.
- MERINO DE LUCAS, F. (2004): «Desinversión de las Multinacionales Extranjeras: ¿casos aislados o un fenómeno generalizado?» *Foreign Policy. FRIDE*, octubre/noviembre
- MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2004): «Los Mitos de la Deslocalización». *Foreign Policy. FRIDE*, octubre/noviembre.
- MYRO, R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. y MORO A. (1996): *Las Migraciones de la Actividad Industrial y los Flujos de Inversión Directa en la Unión Europea*. Junta de Andalucía. Colección Pablo Olavide.
- MYRO, R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. y MORO A. (2004): «La Desinversión de Capital Extranjero en la Industria Española». *Estudios de Economía Española*, n.º 168.
- MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. (2005): «La Deslocalización de empresas en España, la atracción de la Europa Central y del Este». *Papeles del Este*. Universidad Complutense, vol. 10.
- MOUHOUD, A. (1989): «Les stratégies de relocalisation des firmes multinationales». *Revue d'économie politique*, Paris. n.º 99.
- OIT (1983): *Empresas multinacionales, formación profesional y desarrollo económico*. O.I.T., Ginebra.
- OIT (1984): *Las empresas multinacionales en los países en desarrollo: elección de tecnología y generación de empleo*. O.I.T., Ginebra.
- OIT (1986): *Las trabajadoras de las empresas multinacionales en los Países en Desarrollo*, O.I.T., Ginebra.
- PALAO MORENO, G. (2000): *Los grupos de empresas multinacionales y el contrato individual de trabajo*. Tirant lo Blanch. Valencia
- RODRÍGUEZ, L.M.(2004): «Europa del Este amenaza nuestro empleo». *El Correo. Expectativas*. 29-2.
- SÁNCHEZ DÍEZ, Á. (2002): *La internacionalización de la economía española hacia América Latina*. Universidad de Burgos.
- TORRES, S. (2004): *La globalización, las deslocalizaciones y la clase obrera industrial*. <http://www.rebellion.org/>. 15/5.
- UGT, *Actualidad* (2004): «UGT advierte de que las deslocalizaciones son un problema imparables». <http://www.ugt.es/actualidad/octubre>.