

## Resumen

Este artículo estudia la deslocalización de empresas que ha tenido lugar en la industria española durante el período 2000-2007, centrándose en su impacto directo sobre la ocupación laboral y sobre los flujos recibidos y emitidos de IED. Dado el protagonismo de las EMN extranjeras en este proceso, se distingue entre las estrategias seguidas por éstas y las definidas por las compañías nacionales. En las primeras, el fenómeno estudiado parece haber alcanzado su techo en 2006 y 2007, mientras que en las segundas está en sus inicios, en respuesta a los retos de un mercado más global. En todo caso, la destrucción de puestos de trabajo que ha originado ha sido compensada con creces por el aumento en la ocupación laboral de otras empresas, generalmente dentro de los mismos sectores de actividad. Por otra parte, el capital extranjero ha mantenido su posición inversora, aunque transformando sus actividades.

*Palabras clave:* inversión extranjera directa, deslocalización, empresas multinacionales.

## Abstract

This paper analyzes off-shoring in Spanish manufacturing sectors for the period 2000-2007, focusing on its major impacts on employment and on inward and outward FDI flows. Since most offshoring is due to foreign MNC's strategies, treatment from foreign firms are separated from domestic ones. While foreign MNC's offshoring seemed to stabilize in 2006 and 2007, domestic ones are now only in their beginning phase and are responding to the challenges of globalized markets. Unemployment due to this phenomenon has been more than offset by increases in hiring by other firms usually within the same manufacturing activities. In addition, foreign MNCs have maintained their investment position in Spanish manufacturing activities.

*Key words:* foreign direct investment, offshoring, multinational companies.

*JEL classification:* F21, F22, F23.

# DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Rafael MYRO

Carlos Manuel FERNÁNDEZ-OTHEO

*Universidad Complutense de Madrid*

## I. INTRODUCCIÓN

La deslocalización de empresas —*offshoring* en la terminología inglesa— consiste en el desplazamiento de parte de la producción realizada en un país, algunos de los diversos componentes de la cadena de valor del producto y determinadas tareas, hacia otros países que ofrecen ventajas relativas de localización, con objeto de minimizar los costes de producción.

Este fenómeno ha cobrado relieve con la apertura de los mercados a la competencia internacional, la emergencia de grandes economías con amplias ventajas de localización en el corto y el largo plazo, y el desarrollo de las tecnologías de la información, que hacen posible la fragmentación del proceso productivo y su monitorización a distancia. Estos tres factores aproximan bien el fenómeno conocido como globalización.

Para competir en el mercado global, las empresas se enfrentan pues a la necesidad de definir estrategias globales, de ámbito internacional, lo que requiere la toma de decisiones con respecto a un gran número de aspectos, algunos de los cuales no son separables completamente. Uno fundamental es qué externalizar o subcontratar y, con él, la definición de las actividades nucleares del negocio que en principio deberían realizarse en el seno de la compañía. Otros dos estrecha-

mente relacionados, también de vital importancia, son qué partes de la producción deslocalizar y si es más conveniente hacerlo a través de la creación de un establecimiento propio, es decir, a través de una inversión en el exterior, que se registrará como un flujo de inversión extranjera directa (IED), o mediante la subcontratación con un suministrador local.

Se dispone ya de una selecta literatura acerca de los determinantes del *outsourcing*, que toma como punto de partida los conocidos trabajos de R. H. Coase y de O. E. Williamson (por ejemplo, Grossman y Hart, 1986; Grossman y Helpman, 2002 y 2005) y que se extiende al estudio de un buen número de casos. Menos conocidos son los criterios que inducen a deslocalizar la producción, el aspecto en el que se centra este trabajo, y aún menos los que justifican el uso de la IED como la vía más idónea para llevarla a efecto, aunque son terrenos en los que se está avanzado con cierta rapidez en los años más recientes (Antrás, 2003; Antrás y Helpman, 2004; Antrás, Desay y Foley, 2007; Helpman, Marín y Verdier, 2008). También han sido explorados con alguna amplitud los efectos de las decisiones de deslocalización (Bhagwati *et al.*, 2004; Desai, Foley y Hines, 2005; Bjerring, 2006; Grossman y Rossi-Hansberg, 2006). Para España también se cuenta con algunos análisis empíricos de los efectos de este proceso (Myro y Fernández-Otheo, 2004 y 2007;

Myro *et al.*, 2008a; Cadarso Vecina *et al.*, 2006; Díaz-Mora, Gandoy y González Díaz, 2007; Rodríguez y Merino, 2007).

En este trabajo se analiza la deslocalización de las empresas manufactureras ubicadas en España durante el período 2000-2007, protagonizada en gran medida por empresas multinacionales (EMN) con sedes centrales en otros países, un hecho que aconseja distinguir entre las empresas de capital extranjero y las nacionales.

Nuestro estudio se centra sobre todo en los efectos directos de este proceso sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras, aun cuando también se presta atención a sus causas. Asimismo, explora extensamente el efecto sobre los flujos de IED recibidos y emitidos, pues la deslocalización de las EMN propiedad de no residentes puede suponer una desinversión de capital extranjero que altere la importancia de esas firmas en la actividad productiva, siendo éste un aspecto al que los autores de este trabajo ya realizaron un acercamiento preliminar (Myro, Martín y Fernández-Otheo, 2006). De la misma manera, la deslocalización de compañías nacionales puede reflejarse en un aumento de la IED emitida.

El trabajo que aquí se presenta se ordena de la siguiente manera. En el apartado II, se analiza la deslocalización de empresas protagonizada por el capital extranjero en España, poniendo el acento en su impacto sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras. En el III, se examina el efecto de este proceso sobre la presencia de las EMN en la industria española, recabando para ello los flujos de entrada de IED, así como la información, más limitada en el tiempo, acerca

de los *stocks* de capital extranjero. Finalmente, en el apartado IV, se analiza la deslocalización de las empresas nacionales, abordando tanto sus efectos sobre el empleo como su reflejo en los flujos emitidos de IED. El trabajo se cierra con unas breves conclusiones.

## II. DESLOCALIZACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

España ha tenido dos olas de deslocalización de empresas de cierta magnitud. La primera ligada a la creación del Mercado Único Europeo, cuyo centro de gravedad se situó en el entorno del año 1993; la segunda, de mayor relieve, está relacionada con la ampliación de la UE y la emergencia de China como gran potencia industrial, y aún no ha terminado, aunque parece remitir muy lentamente, tras haber alcanzado su mayor intensidad en los años 2005, 2006 y 2007. Esta segunda ola no sólo ha sido más intensa que la anterior, sino que también se ha caracterizado por una mayor frecuencia en el uso de la estrategia de cierres de planta completos (Myro y Fernández-Otheo, 2004; Fernández-Otheo, Labrador y Myro, 2007).

En ambas olas, el capital extranjero ha ejercido un notable protagonismo, entremezclándose la reducción de costes y la reestructuración de la empresa en el espacio internacional como motivaciones esenciales. También en ambas ha afectado de forma destacada a las empresas encuadradas en los sectores en los que éste posee una mayor presencia, particularmente en los de mayor contenido tecnológico, a los que llamaremos de aquí en adelante *avanzados*, utilizando una denominación que hace referencia a una clasificación de las activida-

des manufactureras en tres grupos, *avanzadas*, *intermedias* y *tradicionales*, en función del crecimiento esperado de la demanda de sus productos y del esfuerzo tecnológico que las caracteriza (1).

Entre la primera y la segunda ola hay una diferencia importante: mientras que en la primera la deslocalización en las manufacturas de alta tecnología obedeció, sobre todo, a necesidades de reestructuración de las compañías, lo que explica que una parte apreciable de la producción afectada se moviera hacia el centro de Europa (Fernández-Otheo y Myro, 1995), es decir, hacia países de mayor desarrollo que España, en la segunda no se ha seguido la misma pauta, al cobrar gran relieve la reducción de costes para esa clase de manufacturas, haciéndola en este punto menos distinguible de las que integran las otras dos agregaciones. Detrás de todo esto están la incorporación de los países del Centro y del Este de Europa a la UE y el rápido desarrollo económico de los países asiáticos de mayor dimensión, que han aumentado notablemente las ventajas de localización en estas áreas, haciendo perder atractivo, al mismo tiempo, a los países más desarrollados, España entre ellos (Myro y Fernández-Otheo, 2007; Myro *et al.*, 2008a).

Estas páginas analizan exclusivamente esta segunda ola de deslocalización, para la que se dispone de una mayor información. Se utilizará con este fin la base de datos creada en el seno del Grupo de Investigación de la Universidad Complutense de Madrid que lleva por denominación: «Capital extranjero, localización y deslocalización» (2). Esta base se ha construido sobre la información primaria obtenida de los medios de comunicación e Internet, completada después con la ayuda de

registros empresariales diversos, como los de Fomento de la Producción y SABI. No sólo se han anotado las empresas involucradas en este fenómeno, sino los establecimientos afectados, el número de operaciones realizadas, las estrategias de clausura seguidas, los países de destino elegidos para localizar la producción desplazada, las motivaciones declaradas, el volumen de empleo involucrado en el momento en que se adopta la decisión y el que registran los establecimientos afectados en algunos años clave.

La muestra incluye la práctica totalidad de los establecimientos de gran tamaño y, probablemente, una considerable representación de los medianos, pero sólo de aquellos en los que el desplie-

gue de la estrategia estudiada ha supuesto ajustes laborales, atrayendo así la atención de los medios de comunicación. Los establecimientos seleccionados han realizado alguna de las siguientes cuatro acciones: a) clausura de líneas de productos o de plantas enteras en el territorio nacional, con apertura simultánea de plantas en el exterior; b) abandono total o parcial de las actividades, como consecuencia de la emigración de aquellas otras a las que suministraban partes, componentes o servicios; c) cierre de líneas de producción por subcontratación exterior u *outsourcing* internacional, y d) reducción del número o el volumen de actividades, sin que ello se justifique por una estrategia global de abandono de ellas en el ámbito internacional (3).

Pues bien, la información recogida en el cuadro n.º 1 permite analizar el efecto que la segunda ola de deslocalización ha tenido sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras en el período 2000-2007. A través de un número de operaciones superior a 450, ha afectado a algo más de 85.000 trabajadores, lo que supone un número medio de trabajadores por operación de 183, indicativo de que se contabilizan operaciones de relieve mediano. Las empresas de capital extranjero responden del 62 por 100 de las operaciones y el 79 por 100 del empleo afectado, justificándose así la idea común de que este asunto afecta fundamentalmente a EMN con sede central en otros países. En términos de ocupación laboral, la desloca-

CUADRO N.º 1

**DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA EN LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS, 2000-2007**  
(Casos detectados y empleo afectado)

ACTIVIDADES	EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS NACIONALES		TOTAL		PORCENTAJE EXTRANJERAS/TOTAL		PORCENTAJE NACIONALES/TOTAL	
	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo
Alimentación, bebidas y tabaco .....	16	2.858	18	1.727	34	4.585	47,1	62,3	52,9	37,7
Textil, confección y cuero .....	21	2.681	92	8.291	113	10.972	18,6	24,4	81,4	75,6
Papel y artes gráficas .....	9	1.323	2	194	11	1.517	81,8	87,2	18,2	12,8
Metalurgia .....	1	125	3	571	4	696	25,0	18,0	75,0	82,0
Productos metálicos .....	6	590	5	930	11	1.520	54,5	38,8	45,5	61,2
Productos minerales no metálicos .....	9	437	2	164	11	601	81,8	72,7	18,2	27,3
Otras manufacturas .....	4	930	12	1.063	16	1.993	25,0	46,7	75,0	53,3
<b>Tradicional</b> .....	<b>66</b>	<b>8.944</b>	<b>134</b>	<b>12.940</b>	<b>200</b>	<b>21.884</b>	<b>33,0</b>	<b>40,9</b>	<b>67,0</b>	<b>59,1</b>
Química .....	34	5.771	9	1.662	43	7.433	79,1	77,6	20,9	22,4
Caucho y plásticos .....	16	3.989	5	1.136	21	5.125	76,2	77,8	23,8	22,2
Maquinaria y equipo mecánico .....	16	3.509	5	365	21	3.874	76,2	90,6	23,8	9,4
Equipo de transporte .....	63	20.727	12	1.348	75	22.075	84,0	93,9	16,0	6,1
<b>Intermedias</b> .....	<b>129</b>	<b>33.996</b>	<b>31</b>	<b>4.511</b>	<b>160</b>	<b>38.507</b>	<b>80,6</b>	<b>88,3</b>	<b>19,4</b>	<b>11,7</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	44	11.527	5	433	49	11.960	89,8	96,4	10,2	3,6
Material electrónico .....	44	11.603	6	300	50	11.903	88,0	97,5	12,0	2,5
Maquinaria oficina y equipo informático .....	6	1.148	1	111	7	1.259	85,7	91,2	14,3	8,8
Equipo de precisión .....	1	150			1	150	100,0	100,0	0,0	0,0
<b>Avanzadas</b> .....	<b>95</b>	<b>24.428</b>	<b>12</b>	<b>844</b>	<b>107</b>	<b>25.272</b>	<b>88,8</b>	<b>96,7</b>	<b>11,2</b>	<b>3,3</b>
<b>Total</b> .....	<b>290</b>	<b>67.368</b>	<b>177</b>	<b>18.295</b>	<b>467</b>	<b>85.663</b>	<b>62,1</b>	<b>78,6</b>	<b>37,9</b>	<b>21,4</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos de deslocalización.

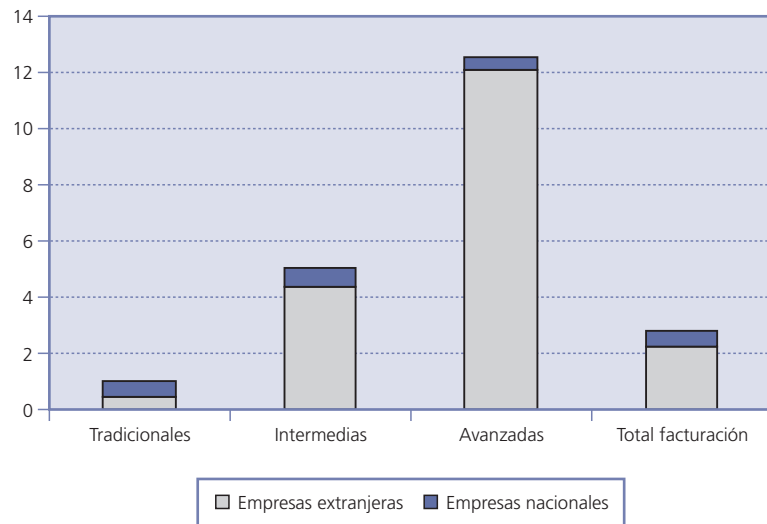
lización ha afectado algo más a las manufacturas *intermedias* y *avanzadas*, y de forma particular a las de *química, material de transporte y maquinaria, y material eléctrico y electrónico*, sectores en los que el porcentaje de empresas propiedad de no residentes sobre el número total de compañías involucradas se sitúa entre el 79 y el 90 por 100.

Sólo en las actividades *tradicionales*, algo menos afectadas por el proceso, la importancia del capital extranjero en el número de operaciones y en el de trabajadores afectados se sitúa por debajo del 50 por 100, si bien se debe a la mayor magnitud que adquiere el fenómeno analizado en los sectores de *textil, confección, cuero y calzado, metalurgia y otras manufacturas* (madera, muebles, juguetes...), donde la presencia de empresas de capital nacional es mayoritaria. En los restantes, también posee un elevado protagonismo el capital extranjero.

Si el alcance de la deslocalización del capital extranjero se mide en relación con el empleo existente en cada tipo de industria al comienzo del período, el efecto resulta más sobresaliente en el caso de las industrias *avanzadas*, debido a las actividades de *material eléctrico y electrónico* (gráfico 1), cuyo tejido productivo es más reducido.

Aun así, no estamos en absoluto ante un fenómeno de gran envergadura. Para el conjunto de la industria española, el desempleo acumulado en los ocho años que se consideran, como consecuencia directa de la deslocalización de establecimientos propiedad de no residentes, apenas supera el 2 por 100 de la ocupación existente en el año 2000, y es inferior a la rotación anual que tiene lugar en el mercado de trabajo de las manu-

GRÁFICO 1  
**IMPORTANCIA DE LA DESLOCALIZACIÓN EN LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS, 2000-2007**  
 (Empleo destruido entre 2000 y 2007 sobre el existente en 2000, en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE, *Contabilidad Nacional de España*, y del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, *Base de datos sobre deslocalización*.

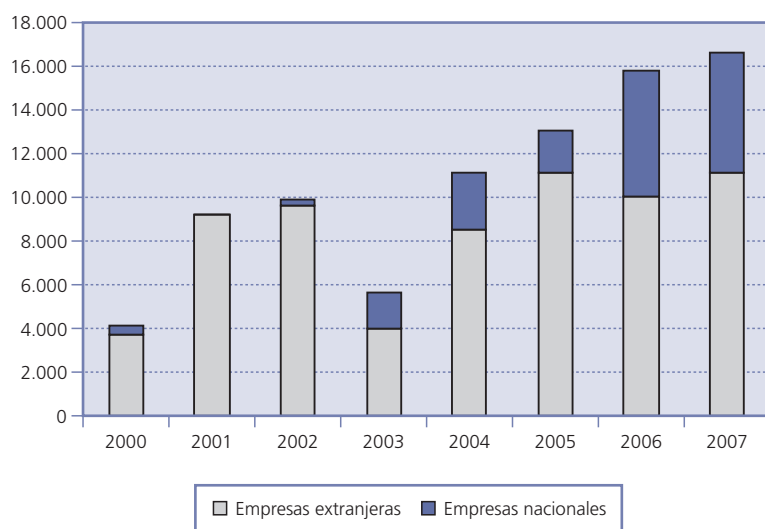
facturas (gráfico 2). E incluso, si se tuviera en cuenta el impacto indirecto sobre el empleo, difícilmente se alcanzarían cifras de gran relieve.

Por otro lado, aun en el caso de la industria *avanzada*, donde la proporción de trabajadores afectados sí ha sido bastante importante hasta ahora, la Contabilidad Nacional de España (CNE) no llega a registrarla en sus datos, sobre todo si se tiene en cuenta el avance que ofrece para 2006, que señala un significativo y poco verosímil aumento en el volumen de ocupación laboral, que, de hacerse realidad, indicaría que la destrucción de tejido industrial debida a la deslocalización se habría visto compensada con la creación de empleo por parte de las empresas que permanecen en actividad y por otras de nuevo cuño,

probablemente de capital nacional, dado que en los últimos años hemos asistido a la expansión de un conjunto de compañías en el ámbito de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) que combinan industria con servicios y aplicaciones avanzadas (Myro et al., 2008b) (4).

Lo que se señala para el caso del *material eléctrico y electrónico* es todavía más claro en el sector de fabricación de *equipo de transporte*, encuadrado dentro de las manufacturas *intermedias*. Aquí, nuestros datos muestran una reducción de empleo de 20.727 en los establecimientos extranjeros, de los que sólo 9.218 corresponderían al período 2000-2005. Pues bien, la CNE registra un aumento de 8.300 puestos de trabajo, y si se añade el año 2006 (el dato es sólo un avance en este

GRÁFICO 2  
**EMPLEO AFECTADO POR LA DESLOCALIZACIÓN SEGÚN  
 LA PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS, 2000-2007**



Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos sobre deslocalización.

caso), la cifra asciende a 12.200. Si, por otro lado, se tiene en cuenta que en las actividades incluidas en esta rúbrica se han conseguido importantes avances de productividad del trabajo ahorradores de empleo, la conclusión resulta clara: el efecto de la deslocalización ha sido más que compensado por el de la localización de nuevas actividades o la afirmación de las ya establecidas (5).

A este respecto, medir el efecto de localización o deslocalización de una actividad productiva dada en un territorio, descontando de la pérdida de empleo la parte debida a aumentos de la productividad del trabajo y la debida al efecto del ciclo económico, puede resultar muy útil. En el caso de *equipo de transporte*, se obtiene un claro efecto de localización de esta actividad en España, no de deslocalización (Myro, *et al.*, 2008a) (6).

Con todo, en este sector la deslocalización ha sido protagonizada exclusivamente por EMN de fabricación de *vehículos de motor y remolques*, una rúbrica que supone el 77 por 100 del total de la ocupación laboral en material de transporte, pero para la que CNE sólo ofrece datos de 2000 a 2004. Incluso así, según esta fuente estadística, en esos cuatro años el número de puestos de trabajo aumentó en esa importante parcela en 2.300 personas, mientras que, por razón de la deslocalización de empresas de capital extranjero, disminuyó en 6.022 durante el mismo período.

Consideraciones similares cabe hacer con respecto a las actividades de *química*, en las que de igual manera se combinan aumentos en el volumen de puestos de trabajo (según la CNE) con disminuciones debidas a la deslocalización de

empresas extranjeras (también de las nacionales).

En suma, los efectos de la deslocalización de establecimientos propiedad de extranjeros sobre el empleo han sido más que compensados por la expansión de las plantillas de otras empresas manufactureras de los mismos sectores, hecho que contribuye a recortar la trascendencia que debe otorgarse a este asunto.

Finalmente, con objeto de precisar aún más esta evaluación, debe señalarse que, con sólo dos importantes excepciones, la tendencia seguida por la deslocalización de empresas de propiedad extranjera en los diversos sectores ha sido de disminución, sobre todo en el grupo de las manufacturas *avanzadas*, cuyo comportamiento ha influido a la baja en la tendencia general. Aparentemente, las EMN del ámbito de la fabricación de *material eléctrico y electrónico* han culminado ya su proceso de reestructuración.

Las excepciones se refieren a las actividades de *química*, y sobre todo de fabricación de *automóviles*. A la admiración que debe causar el buen comportamiento del conjunto de las EMN de este último sector, en particular los ascensos logrados en la productividad del trabajo y la resistencia mostrada a las presiones deslocalizadoras, se une inevitablemente el miedo que empresarios y sindicatos tienen a que el proceso se incremente en los próximos años, habida cuenta de la existencia de importantes excesos de capacidad en el plano mundial.

En todo caso, podría esperarse que el proceso de deslocalización examinado en las páginas anteriores hubiese afectado negativamente a la presencia del capital extranjero en la industria española,

algo que sería preocupante, por cuanto ésta ha recibido importantes beneficios de diversa índole de la presencia de compañías foráneas, sobre todo de transferencia tecnológica. Aunque no cabe duda de que el desarrollo futuro de la economía española y, por ende, de su industria ha de descansar sobre bases tecnológicas más autóctonas, la pérdida de parte de la aportación exterior supondría una restricción a medio plazo al crecimiento y aumentaría las exigencias de un esfuerzo tecnológico de mayor relieve en un contexto delicado, de elevada competencia en los mercados internacionales, al que ya se ha aludido anteriormente.

Pero el conocimiento de los cambios producidos en la presencia del capital extranjero exige una perspectiva más amplia de las estrategias seguida por las compañías extranjeras en las diferentes actividades, pues hasta ahora sólo seis han abandonado realmente el territorio nacional, y otras die-

ciséis la actividad industrial, como consecuencia de la deslocalización que ha tenido lugar en los años contemplados, y las demás no siempre han reducido sus actividades, al mismo tiempo que otras han creado por primera vez un establecimiento en España. Es decir, la evaluación de los cambios experimentados por la presencia extranjera en la industria española debe considerar la IED recibida y la liquidación de ésta realizada por los no residentes, que no siempre parece haber sido la principal consecuencia del proceso de deslocalización analizado. A este análisis se dedica el siguiente apartado.

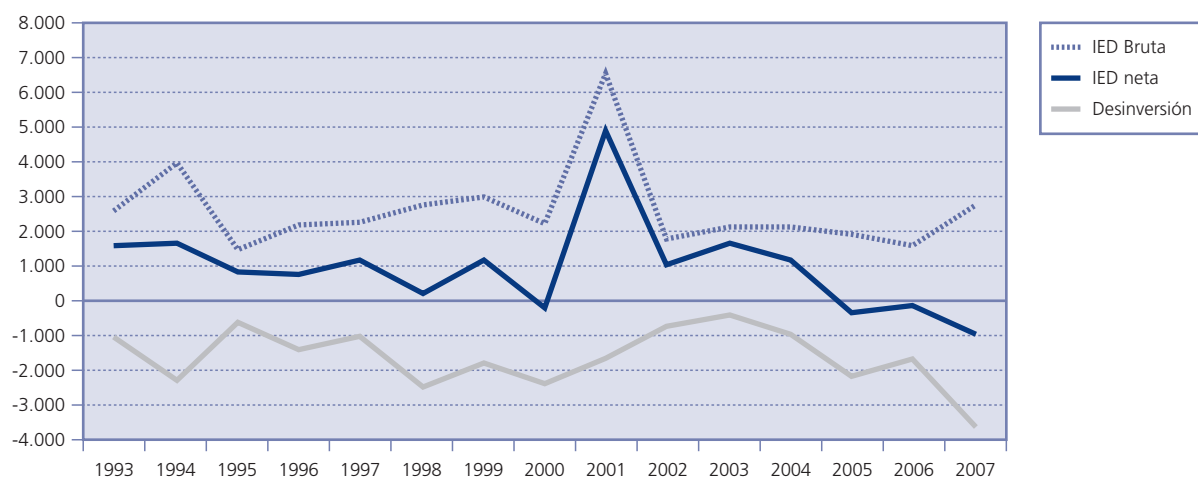
### III. LA PRESENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

La deslocalización de actividades protagonizada por el capital extranjero ha tenido un limitado reflejo en la liquidación parcial o total de activos por parte de las empresas, según el Registro de

Inversiones Exteriores (RIE), en comparación con otras desinversiones, en particular, las ventas de participaciones accionariales a empresas propiedad de residentes. Al mismo tiempo, se han recibido nuevos flujos de IED, si bien en cuantía inferior a la que caracterizó al período 1993-2000. El gráfico 3 sintetiza las evoluciones de los flujos de entrada y salida de IED referidos a las actividades manufactureras.

En realidad, desde comienzos de los años noventa hasta la actualidad, los flujos brutos de IED con destino a actividades manufactureras han llegado a España de forma regular; de hecho, pese al extraordinario repunte que tuvo lugar en el año 2001, si se divide en dos períodos la serie disponible en un punto que coincide con el cambio de siglo, puede constatar que entre 1993-1999 y 2000-2007 se recibieron cifras casi idénticas, expresadas en valor absoluto medio por año. Pero la consistencia relativa de la serie bruta

GRÁFICO 3  
EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE IED RECIBIDA POR ESPAÑA EN MANUFACTURAS, 1993-2007  
(Millones de euros de 2000)



Nota: La desinversión incluye aquí ventas a residentes y liquidaciones.  
Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

desaparece por la presencia de desinversiones en buena parte de los años considerados.

Sin embargo, y al contrario que el proceso de deslocalización anteriormente estudiado, las desinversiones son algo más importantes en el primer período que en el segundo, representando el 66 y el 59 por 100 del total, respectivamente, de la inversión bruta, lo que eleva su valor medio anual en este último período. Cabe, en concreto, llamar la atención sobre los años 1998, 2000 y 2005, algunos incluso con cifras de IED neta negativas, provocadas no tanto por la disminución de las entradas (7) como, sobre todo, por desinversiones relativamente abultadas; o bien, 2007 donde la voluminosa desinversión (de la que fue responsable *caucho y plásticos* en su mayor parte) coincide con una fuerte recuperación de las entradas.

Mayor diferencia existe entre los años anteriores y posteriores a 2000 en la partida que debería relacionarse directamente con la deslocalización, las liquidaciones parciales o totales. Éstas son una parte pequeña de la desinversión total, alrededor de un tercio, correspondiendo el resto, el grueso del fenómeno desinversor, a la venta de activos a propietarios residentes. Más concretamente, la cifra media anual para el período comprendido entre 2000 y 2006 es de sólo 346 millones de euros del año 2000, la mitad que para el período comprendido entre 1993 y 1999.

En cualquier caso, los años transcurridos desde comienzos de siglo han registrado una entrada de IED que debería haber aumentado la presencia del capital extranjero en la industria española, y no haberla disminuido, como parecería indicar la intensa desloca-

lización que han protagonizado las EMN extranjeras. Sin embargo, esto no tiene necesariamente por qué haber sido así. El resultado obtenido de un aumento de las entradas netas de IED deriva de que la deslocalización se ha traducido en una medida muy reducida en desinversión de capital por parte de las empresas extranjeras, y una razón para ello podría ser que sus activos hubiesen perdido valor de liquidación y de venta, de forma que las empresas involucradas en el proceso sólo hubiesen podido retirar valores residuales, en realidad reflejo de un ajuste más drástico en activos productivos operativos, así como en la producción y en el empleo.

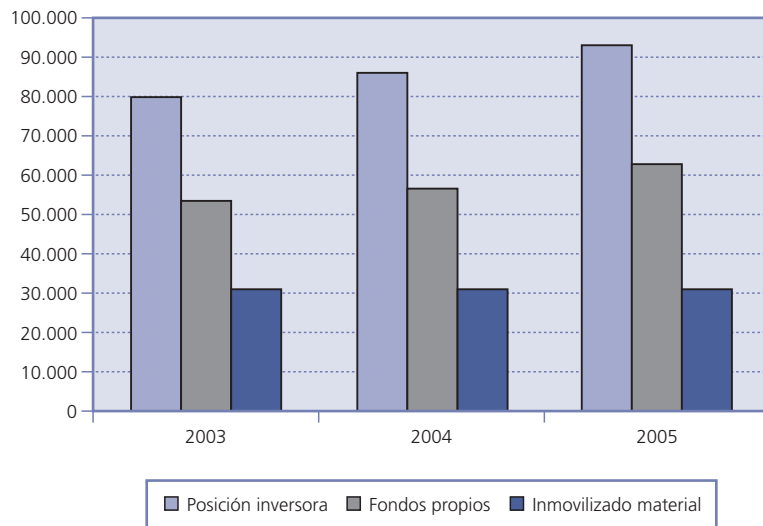
Pero existe otra posibilidad, y es que las EMN hayan mantenido su capital en el territorio, orientándolo hacia otras actividades industriales o hacia los servicios (por ejemplo, las empresas del sector *maquinaria de oficina y equipo informático* han transformado parcialmente sus manufacturas en servicios). A este respecto, lo que conocemos para el período 1993-2000, analizado con la muestra de empresas de la Central de Balances del Banco de España (Myro, Martín y Fernández-Otheo, 2006), es que las principales magnitudes de actividad de las empresas de capital extranjero, el valor añadido y el inmovilizado material neto, no disminuyeron en valor absoluto corriente para ninguna de las actividades definidas en el cuadro número 1, aunque sí se observan caídas al contemplar un mayor detalle sectorial, caídas que en algunos casos fueron acompañadas de reducciones en el capital social (8).

Para explorar lo ocurrido desde el comienzo del nuevo siglo (2003-2005) se cuenta con la información que recientemente viene ofreciendo también el RIE, «Posición

de la inversión exterior directa», que incluye, entre otros, datos de sus fondos propios, inmovilizado material de las empresas y empleo. Pues bien, los datos del RIE muestran que el capital extranjero ha mantenido su presencia agregada en la industria. Tanto los fondos propios como la posición inversora, que añade a los anteriores la financiación relacionada con las empresas del grupo, han crecido en los años para los que se dispone de información (2003 a 2005), años de intensa deslocalización. Una leve disminución del inmovilizado material es el principal efecto negativo sobre la capacidad de producción del intenso proceso de deslocalización (gráfico 4), del que, desde luego, sí da cuenta la evolución del empleo, que registra una drástica disminución de 20.486 personas, un 4,2 por 100 del existente en 2003, y una cifra algo superior a la anotada en nuestra base por razones de deslocalización para 2004 y 2005 (19.608). Con todo, el ajuste laboral que estos nuevos datos muestran ha debido ser consecuencia del fenómeno que aquí se estudia, porque el inmovilizado por empleado, 66.000 euros en 2003, sube un 3 por 100 en valores corrientes, hasta situarse en 68.000, un ascenso que lo mantiene estable en valores reales. Es decir, la ocupación laboral y los activos inmovilizados se han reducido a la par, la primera sólo ligeramente más que el segundo.

Así pues, en su conjunto, las empresas han mantenido bastante estable su actividad, aunque quizá en la realidad hayan aumentado el capital por trabajador si, como puede suponerse, han cambiado la naturaleza de sus producciones y equipamientos, orientándose hacia actividades menos intensivas en capital, como los servicios. En todo caso, el aumento de fondos propios y

**GRÁFICO 4**  
**EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA, 2005**  
(Millones de euros)

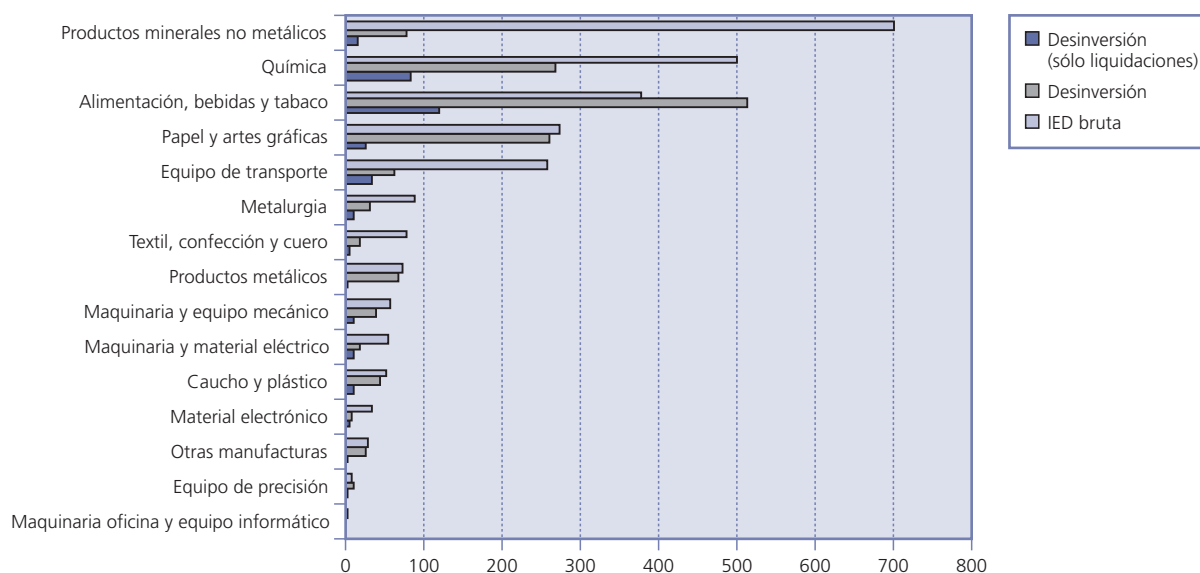


*Nota:* Posición inversora por inversión directa, incluye fondos propios y financiación relacionada.  
*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

de la posición inversora refleja interés por el territorio nacional, no desinterés.

Pero ya se ha visto que la deslocalización de empresas es un fenómeno que ha revestido muy diferente intensidad según los sectores de actividad, de forma que conviene examinar lo ocurrido en cada uno de éstos. Comenzaremos señalando que las cifras de desinversión de capital extranjero son de dimensión reducida en la mayoría de las actividades manufactureras consideradas, y aún lo son más las que corresponden a liquidaciones parciales y totales, pues, como ya se advirtió, predominan las ventas a residentes (gráfico 5). Las liquidaciones en ningún caso compensan las entradas brutas por IED, y las desinversiones sólo lo hacen en el caso de las manufacturas de *alimentos, bebidas y tabaco*. Por otra parte, unas y otras alcanzan

**GRÁFICO 5**  
**PERSPECTIVA SECTORIAL DE LOS FLUJOS DE IED BRUTA Y DESINVERSIÓN, 2000-2006**  
(Millones de euros de 2000)



*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).



un mayor relieve en algunos sectores que han destacado por una cierta intensidad del proceso de deslocalización de empresas, como *alimentos, química, y equipo de transporte*, pero no en otros en los que éste proceso ha sido también muy vivo, como *maquinaria de oficina e informática, o material eléctrico*. Finalmente, algunos sectores siguen contando con aparentes ventajas de localización en España, a juzgar por el saldo favorable de los flujos, destacando los de *otros productos de minerales no metálicos, química y equipo de transporte*. Otros, como *alimentos, bebidas y tabaco y papel y artes gráficas* muestran una gran intensidad de flujos de entrada y salida, indicativos de un proceso de reestructuración de las actividades del capital extranjero de cierto relieve (Myro *et al.*, 2008a).

El análisis de las magnitudes reales y financieras de las empresas extranjeras, desagregadas por actividades productivas, amplía esta primera perspectiva (cuadro n.º 2). De acuerdo con el saldo favorable entre la inversión y la desinversión extranjera, los fondos propios han tendido a crecer, y también la posición de inversión internacional. Las excepciones se localizan en sectores de escasa representación y en tres de cierto relieve, el de *caucho y plásticos, maquinaria y equipo mecánico y maquinaria de oficina y equipo informático*. Son sectores donde apenas se han registrado nuevas inversiones y se apuntan algunas desinversiones. España parece haber perdido ventajas de localización en ellos, mientras que las mantiene en los restantes de forma relativamente clara.

Cuando examinamos el inmovilizado material, el panorama descrito en el párrafo anterior se altera con cierta brusquedad, pues crece el número de actividades en las que los activos materiales se reducen, y no sólo en función de la disminución del número de trabajadores (9). En efecto, como muestra la última de las columnas del citado cuadro, el inmovilizado material por trabajador disminuye en un gran número de actividades, indicando que los ajustes de la capacidad productiva han sido más importantes que los del empleo. En algunos casos, como el de *maquinaria y equipo informático*, las actividades productivas han cambiado profundamente, orientándose hacia los servicios, lo que también parece haber ocurrido en *material electrónico*. Éste debe ser también el caso de otras actividades, lo que parece explicar

CUADRO N.º 2

**VARIACIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS EN LAS EMPRESAS EXTRANJERAS, 2003-2005**  
(Tasas de variación)

Actividades	Posición inversora	Fondos propios	Inmovilizado material	Inmovilizado por empleado
Alimentación, bebidas y tabaco .....	3,3	5,3	4,9	-0,3
Textil, confección y cuero .....	111,4	17,2	-25,6	-40,3
Papel y artes gráficas .....	5,7	6,1	55,3	48,7
Metalurgia.....	16,9	-6,6	-28,3	-16,0
Productos metálicos.....	43,5	28,5	-38,1	-32,5
Productos minerales no metálicos .....	87,8	73,6	10,0	17,5
Otras manufacturas .....	-25,1	3,4	-21,1	-8,8
<b>Tradicionales.....</b>	<b>31,9</b>	<b>22,0</b>	<b>0,4</b>	<b>1,1</b>
Química.....	2,1	11,7	0,9	8,6
Caucho y plásticos.....	-4,6	-4,5	-9,0	-4,9
Maquinaria y equipo mecánico .....	-18,5	-6,4	-28,0	-18,4
Equipo de transporte .....	5,7	24,3	0,4	3,4
<b>Intermedias .....</b>	<b>1,3</b>	<b>13,4</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,6</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	19,3	19,0	-13,8	3,3
Material electrónico.....	2,0	38,8	-27,6	-21,7
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	-57,0	-57,9	-41,6	-9,1
Equipo de precisión .....	28,3	0,8	17,7	-0,6
<b>Avanzadas.....</b>	<b>13,4</b>	<b>14,5</b>	<b>-14,8</b>	<b>-2,4</b>
<b>Total .....</b>	<b>16,3</b>	<b>17,7</b>	<b>-1,5</b>	<b>2,8</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

la aparente transición hacia tecnologías más intensivas en trabajo.

Al mismo tiempo, emergen con fuerza algunos sectores donde la presencia productiva del capital extranjero ha crecido en mayor o menor medida, con aumentos en los activos materiales e incrementos de la relación capital/producto, indicativos de ascensos en la productividad del trabajo. Son los casos de *papel*, productos de *minerales no metálicos*, *química*, *equipo de transporte y maquinaria* y *material eléctrico*, extendiéndose también a *alimentos y bebidas*, y a *equipos de precisión*, en los que se aúnan expansión de los activos productivos y del empleo. Todos estos son sectores en los que los flujos de capital han seguido llegando en el período 2000-2007. En algunos de ellos, como los de *alimentos y papel*, la fortaleza de las empresas propiedad de residentes parece haber favorecido las ventas a éstos. Y también se ha producido algún reajuste de los capitales foráneos, anotándose liquidaciones de las posiciones de ciertas empresas.

En definitiva, no estamos ante una retirada del capital extranjero de la economía española, capital que se mantiene sólidamente establecido en aquellos sectores manufactureros en los que tradicionalmente ha poseído una mayor implantación. Sí podemos observar ajustes de alguna trascendencia en actividades de cierta importancia, que podrían acabar saldándose con una menor presencia extranjera en los próximos años, sobre todo en *cuero y calzado*, *madera y muebles*, *caucho y plásticos*, *maquinaria y equipo mecánico* y *material electrónico*.

Naturalmente, una política activa de atracción de capital extranjero, que ha de comenzar por mejorar el marco institucional y el

CUADRO N.º 3

**POSICIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA INTERNACIONAL (PII) EN MANUFACTURAS  
EN PAÍSES DE LA UE, 2000-2006**

Países	PII en porcentaje del PIB 2000	Tasa de variación anual media (TVAM) 2000-2006
UE-15 .....	6,8	6,2
Dinamarca .....	2,7	16,4
Alemania .....	2,5	4,6
Irlanda .....	51,3	-11,6
España .....	10,2	7,8
Francia .....	4,5	8,9
Italia .....	4,1	7,3
Holanda .....	20,1	7,3
Austria .....	4,2	6,2
Portugal .....	4,9	0,1
Finlandia .....	7,6	5,3
Suecia .....	28,8	8,6
Reino Unido .....	6,9	7,5

Notas: (a) PII. Para Irlanda y Suecia: 2001; para España: 2003. (b) TVAM. Para Suecia: 2001-2004; España: 2003-2005; Irlanda: 2001-2006; y para la UE-15, Alemania, Francia, Italia, Austria y Portugal: 2000-2005.  
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

entorno tecnológico de las empresas, puede impedir que esas tendencias conducentes al abandono del territorio nacional lleguen a convertirse en realidad en las actividades citadas. En todo caso, la capacidad de atracción de inversiones exteriores de España en los años transcurridos del nuevo siglo no resulta inferior a la de nuestros socios comunitarios si se mide por la posición inversora y su evolución, como se desprende del examen del cuadro n.º 3.

#### IV. LA DESLOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL

La deslocalización también ha sido protagonizada por las empresas de capital nacional, y de ahí que también interese conocer esta vertiente. El análisis sigue los pasos ya conocidos: primero, el contenido de la base de datos de deslocalización, pasando a considerar después la evolución de la IED dirigida al exterior, siguiendo las estadísticas del Registro de Inversiones Exteriores.

Como se recordará, las operaciones corresponden a establecimientos y empresas cuyo proceso de deslocalización ha atraído la atención de los medios de comunicación, siendo la cifra de empleos afectados un factor clave. Y probablemente este hecho conduce a una peor representación de la deslocalización que han protagonizado las empresas nacionales, pues es factible que una parte comparativamente mayor de las empresas que en el caso de las extranjeras hayan tratado de preservar el volumen de ocupación laboral en su casa central española, orientando las actividades desarrolladas en ella hacia otras de nuevo cuño, que requieren de una mayor cualificación laboral. Ello habrá supuesto la sustitución de empleo no cualificado por cualificado, de acuerdo con la evidencia disponible acerca de los efectos de este proceso (Bjerring, 2006, ofrece un buen panorama de ella).

Por esta misma razón, puede también esperarse que una parte importante de la deslocalización se capte mejor a través de la IED

CUADRO N.º 4

## EVOLUCIÓN DE LA DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA DE LAS EMPRESAS NACIONALES, 2000-2007

ACTIVIDADES	NÚMERO DE OPERACIONES								NÚMERO DE EMPLEADOS AFECTADOS							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentación, bebidas y tabaco .....				1	2	1	11	3					198		621	908
Textil, confección y cuero .....	6	1	3	5	14	22	29	12	431	13	294	544	1.349	796	3.600	1.264
Papel y artes gráficas .....				1				1				170			24	
Metalurgia.....					1			2					103			468
Productos metálicos.....						1	4							384	546	
Productos minerales no metálicos .....								1	1						33	131
Otras manufacturas .....				2	2	3	3	2					346	148	470	99
<b>Tradicional</b> .....	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>19</b>	<b>27</b>	<b>49</b>	<b>20</b>	<b>431</b>	<b>13</b>	<b>294</b>	<b>714</b>	<b>1.996</b>	<b>1.328</b>	<b>5.294</b>	<b>2.870</b>
Química.....						2	2	5							204	1.458
Caucho y plásticos.....		1		1	2			1		28		742	226			140
Maquinaria y equipo mecánico .....				1	1	2	1						203	113	49	
Equipo de transporte.....					1	3	2	6						208	200	940
<b>Intermedias</b> .....	<b>1</b>	<b></b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b></b>	<b>28</b>	<b></b>	<b>742</b>	<b>429</b>	<b>321</b>	<b>453</b>	<b>2.538</b>	<b></b>
Maquinaria y material eléctrico .....				1	1	3						60	170	203		
Material electrónico.....						4	1	1						105	15	180
Maquinaria de oficina y equipo informático .....				1								111				
Material de precisión .....																
<b>Avanzadas</b> .....	<b></b>	<b></b>	<b></b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b></b>	<b></b>	<b></b>	<b>171</b>	<b>170</b>	<b>308</b>	<b>15</b>	<b>180</b>
<b>Total</b> .....	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>24</b>	<b>41</b>	<b>55</b>	<b>33</b>	<b>431</b>	<b>41</b>	<b>294</b>	<b>1.627</b>	<b>2.595</b>	<b>1.957</b>	<b>5.762</b>	<b>5.588</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos de deslocalización.

dirigida al exterior que a través de las operaciones que han requerido un ajuste en las plantillas. En particular, la IED recogerá mejor la deslocalización en los sectores de mayores requerimientos tecnológicos y mayor esfuerzo en I+D, en los que la creación de filiales exteriores tiende a predominar sobre la subcontratación exterior (10) (Antrás, 2003; Antrás *et al.*, 2007). No obstante, como ya se ha advertido al comienzo de este artículo, el acercamiento al tema que, hoy por hoy, puede hacerse a través de la IED es muy limitado, habida cuenta de la dificultad para distinguir entre inversión *horizontal* y *vertical*.

Pues bien, basaremos nuestro análisis en el cuadro n.º 4, que no es sino una versión amplia de una parte del cuadro n.º 1, con el que se inicia este trabajo: la que co-

rresponde a las empresas de capital nacional. Referido al período 2000-2007, muestra las operaciones registradas por las empresas propiedad de residentes y el empleo afectado, clasificando ambas variables por actividades industriales.

Se han anotado 177 operaciones de deslocalización, que han afectado a más de 18.000 personas. En cada operación se han destruido pues, como media, cien puestos de trabajo. Su distribución por sectores se ajusta bastante bien a la especialización de las compañías nacionales en la industria española, correspondiendo a los sectores *tradicional* el mayor protagonismo, y dentro de ellos, a los de *textil, confección, cuero y calzado*. Pero también el número de operaciones y el de trabajadores afectados ha sido im-

portante en *alimentación, bebidas y tabaco*, dentro del mismo grupo de manufacturas mencionado. Fuera de él, destacan las actividades *intermedias*, con la excepción de *maquinaria y equipo mecánico*.

El ritmo de avance temporal de esta deslocalización ha crecido si se mide por el volumen de empleo afectado, aunque no de forma continua, alcanzando su mayor intensidad en los dos últimos años, 2006 y 2007. Si se mide por el número de operaciones, que es un mejor indicador de la propensión al uso de esta estrategia por parte de las empresas, el crecimiento es más continuo, pero 2007 es un año de clara desaceleración. Dentro de esta pauta general, en ninguna de las actividades manufactureras contempladas la deslocalización aparece como un fenómeno en cre-

cimiento según el número de operaciones. En cambio, según el empleo afectado, parece perfilarse una tendencia al aumento en *alimentación, bebidas y tabaco*, y en *equipo de transporte*.

De la mayoría de los análisis disponibles sobre los efectos de este fenómeno se desprende su naturaleza positiva, al afirmarse la capacidad competitiva de las empresas involucradas en el ámbito internacional, y con ella, su capacidad de crecimiento (Bhagwaty *et al.*, 2004; Bjerring, 2006; Desai *et al.*, 2005; Myro *et al.*, 2008a). También se esperan efectos benéficos para el conjunto de la economía española, por lo que merece la pena señalar, siquiera en nota a pie de página, algunas de las compañías que han sido principales protagonistas (11).

En este sentido, las cifras de ajuste de plantillas laborales que emanan de nuestra base de datos, que no son de gran magnitud, no dicen nada sobre el empleo final de las empresas, que podría haber crecido hacia mano de obra más cualificada. De hecho, ha podido elaborarse información sobre la evolución del empleo en una muestra de los propios establecimientos afectados por el ajuste, en concreto en 48 de ellos (cuadro n.º 5). Considerando el corto período comprendido entre 2004 y 2006, clave en la deslocalización de empresas españolas, el empleo se redujo en treinta de los establecimientos seleccionados, pero se mantuvo estable en cuatro de ellos y creció en otros quince. Es decir, que en un tercio de los casos considerados, el empleo se mantuvo estanco o creció. Los

sectores *tradicionales e intermedios* destacan por la importancia menor de los casos de retroceso de empleo.

En este mismo aspecto, es llamativa la diferencia con las empresas de capital extranjero, cuyo comportamiento se recoge también en el mismo cuadro. Entre ellas, el número de retrocesos fue sensiblemente mayor en proporción, sobre todo en los sectores de manufacturas *tradicionales*.

Veamos ahora qué es lo que ha ocurrido con la IED española en el exterior. Hasta comienzos de los años noventa fue poco importante, tanto para el conjunto de la economía como para las manufacturas. Desde entonces, la expansión ha sido extraordinaria, con una etapa de apogeo

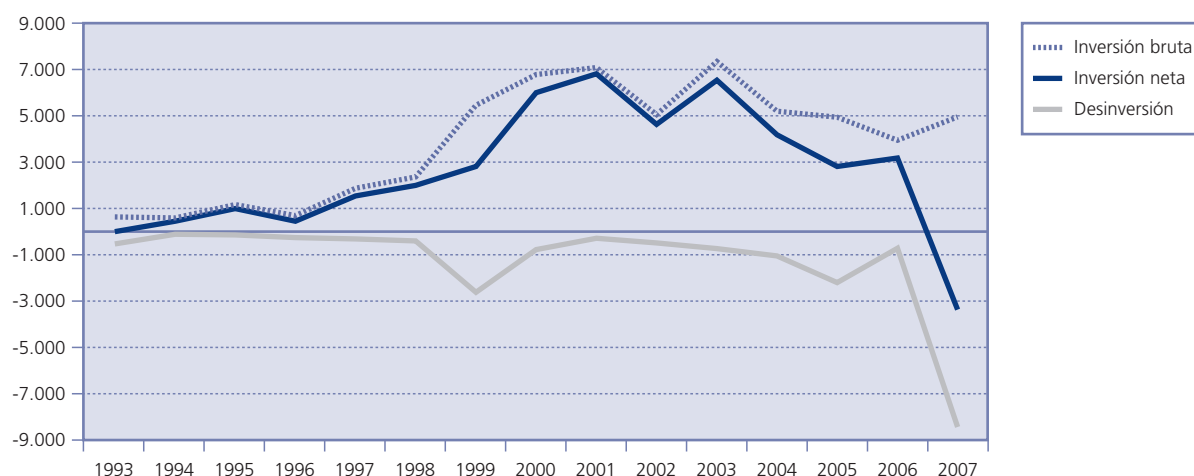
CUADRO N.º 5

## VARIACIÓN EN EL EMPLEO DE ALGUNOS ESTABLECIMIENTOS QUE DESLOCALIZAN ENTRE 2004 Y 2006

ACTIVIDADES	EMPRESA EXTRANJERA			EMPRESA NACIONAL			TOTAL
	Igual o < 5 por 100	Retroceso	Avance	Igual o < 5 por 100	Retroceso	Avance	
Alimentación, bebidas y tabaco .....	3	2				5	10
Textil, confección y cuero .....		3		3	16	4	26
Papel y artes gráficas .....		3	1		1	1	6
Metalurgia .....		1					1
Productos metálicos .....		1		1	2		4
Productos minerales no metálicos .....	1	2					3
Otras manufacturas .....		1			3		4
<b>Tradicionales .....</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>22</b>	<b>10</b>	<b>54</b>
Química .....	3	7	1		1	1	13
Caucho y plásticos .....	1	2	2		1		6
Maquinaria y equipo mecánico .....		6			1	2	9
Equipo de transporte .....	2	8	3		1	1	15
<b>Intermedias .....</b>	<b>6</b>	<b>23</b>	<b>6</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>43</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	3	7			2		12
Material electrónico .....	2	5			2		9
Maquinaria de oficina y equipo informático .....			1			1	2
Equipo de precisión .....		1					1
<b>Avanzadas .....</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>1</b>		<b>4</b>	<b>1</b>	<b>24</b>
<b>Total .....</b>	<b>15</b>	<b>49</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>121</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, *Base de datos de deslocalización*.

GRÁFICO 6  
EVOLUCIÓN DE LA IED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR EN MANUFACTURAS, 1993-2007  
(Millones de euros de 2000)



Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

ciertamente prolongada, hasta 2007 (12), desmarcándose así del abrupto descenso que caracteriza a la IED mundial en 2001. Durante este período, el valor medio anual de los flujos brutos supera los 5.600 millones de euros constantes, y casi 4.000 millones en términos netos; cifras difíciles de imaginar en un país que hasta mediados de la década de los noventa no había alcanzado los 1.000 millones (gráfico 6). Como muestra de su verdadero calibre, puede señalarse que desde 1997 las cifras duplican o triplican casi siempre los flujos que llegan a España y, al contrario que en la IED recibida, la desinversión juega aquí un papel irrelevante, hasta en 2007.

Las capacidades inversoras de España en el exterior han estado siempre estrechamente asociadas a sus conocidas fortalezas competitivas, mostrándose mayores en las actividades *tradicionales* y en buena parte de las *intermedias*, y débiles en las *avanzadas*, ámbi-

to donde las empresas extranjeras han controlado tradicionalmente una parte sustancial del valor añadido.

En los años más recientes, se han producido algunas transformaciones de cierto calado, que tienden a configurar una estructura mucho más moderna (cuadro número 6). Aunque sigue siendo elevado el peso de las manufacturas *tradicionales* (donde la *alimentación* y *otros productos de minerales no metálicos* son los principales baluartes), ha tenido lugar un notable ascenso de las *intermedias* (*maquinaria y equipo mecánico* y *equipo de transporte*), y también de las *avanzadas* (13).

Si se cruzan actividades productivas y áreas de destino de la IED (cuadro n.º 7), puede obtenerse una cierta aproximación a los procesos de externalización productiva de las empresas (la denominada *IED vertical*), orientados a aprovechar las ventajas de costes de otras localizaciones y a mejorar

su situación competitiva. Éste es precisamente nuestro objetivo en este análisis de la IED dirigida al exterior. Los países menos desarrollados definen el área en la que deberían predominar las inversiones de tipo *vertical*, sobre todo en el caso de los sectores más intensivos en tecnología, en los que las empresas encontrarían más dificultades para monitorizar procesos dejados en manos de subcontratistas locales (Antrás *et al.*, 2007).

Un primer rasgo general que debe ser resaltado es que los países desarrollados (donde sobresale claramente la UE-15) han desempeñado siempre un papel crucial en la localización de la actividad productiva y comercial de las empresas españolas, y lo siguen haciendo desde comienzos de siglo. En términos de crecimiento entre períodos (1993-1999 y 2000-2007), sin embargo, han sido los países comunitarios del centro y el Este de Europa recientemente incorporados a la UE (UE-10) y África las áreas que mayor inte-

CUADRO N.º 6

**TRAYECTORIA DE LA IED NETA EMITIDA POR ESPAÑA EN MANUFACTURAS, 1993-2007**  
(Media anual en millones de euros de 2000)

Actividades	1993-1999	Porcentaje	2000-2007	Porcentaje	Incremento periodos
Alimentación, bebidas y tabaco .....	191	16,0	1.029	26,0	439,8
Productos minerales no metálicos .....	329	27,5	960	24,7	191,9
Papel y artes gráficas .....	49	4,1	247	6,2	403,2
Metalurgia.....	208	17,4	191	4,8	-8,1
Textil, confección y cuero.....	8	0,7	119	3,0	1.396,8
Productos metálicos.....	9	0,7	63	1,6	610,4
Otras manufacturas .....	68	5,7	84	2,1	23,5
<b>Tradicionales.....</b>	<b>861</b>	<b>72,1</b>	<b>2.714</b>	<b>68,5</b>	<b>215,1</b>
Maquinaria y equipo mecánico .....	27	2,3	501	12,7	1.732,1
Equipo de transporte .....	128	10,7	423	10,7	231,5
Química.....	168	14,0	132	3,3	-21,2
Caucho y plásticos.....	51	4,3	66	1,7	28,2
<b>Intermedias .....</b>	<b>374</b>	<b>31,3</b>	<b>1.121</b>	<b>28,3</b>	<b>199,8</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	28	2,4	93	2,3	230,0
Equipo de precisión .....	1	0,1	32	0,8	3.818,3
Material electrónico.....	-70	-5,8	3	0,1	
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	0	0,0	1	0,0	370,0
<b>Avanzadas.....</b>	<b>-40</b>	<b>-3,4</b>	<b>128</b>	<b>3,2</b>	
<b>Total .....</b>	<b>1.195</b>	<b>100,0</b>	<b>3.963</b>	<b>100,0</b>	<b>231,7</b>

Nota: Asignación sectorial según el origen de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

rés han despertado entre las empresas (multiplican por doce y diez veces, respectivamente, los valores previos). En los países de Asia, en cambio, se multiplican por cinco las cifras de los años noventa, con un incremento por encima del de la OCDE, y mucho mayor que el alcanzado en América Latina, la zona más rezagada de todas en términos de crecimiento; no así en valor, pues, con los datos del período 2000-2007, se sigue manteniendo como líder incontestable.

Un segundo rasgo se refiere a la índole de las actividades productivas que parecen destacar en el proceso de deslocalización de producciones a través de la creación de establecimientos en el exterior (*offshoring insourcing* en la terminología de Bjerring, 2006). Los mayores valores se encuentran en *alimentos, metalurgia, pro-*

*ductos de minerales no metálicos, química, equipo de transporte, y maquinaria y material eléctrico*, actividades que también sobresalen (excepto *química*) por un mayor ritmo de crecimiento de sus inversiones en el exterior con el cambio de siglo. Un mayor detalle de los principales países receptores en África y Asia se recoge en el apéndice. Destaca entre todos Marruecos, destino fundamental de las empresas españolas, con una IED muy concentrada en torno a las actividades manufactureras *tradicionales* (14).

Cuando se comparan estos datos con aquellos que reflejan el proceso de deslocalización protagonizado por las empresas de capital nacional analizado previamente, y que se han saldado con ajustes en sus plantillas de trabajadores, se establecen coinciden-

cias y diferencias que merecen ser resaltadas.

En primer lugar, dentro de los sectores tradicionales, la deslocalización se concentra en *alimentación, bebidas y tabaco, textil, confección, cuero y calzado, y madera, muebles y otras manufacturas*. Sin embargo, sólo el primero de estos sectores muestra cifras apreciables de IED dirigidas hacia los países menos desarrollados, potencialmente expresivas de estrategias de *offshoring insourcing*. Aparentemente, en los otros dos, la deslocalización ha sido el fruto de una estrategia de *offshoring outsourcing*, o subcontratación exterior. Esta diferente pauta se desprende también con cierta claridad de las declaraciones de los responsables de las firmas que han realizado ajustes en el empleo. Por lo demás, las empresas de *ali-*

CUADRO N.º 7

**INVERSIÓN DIRECTA NETA EMITIDA POR ESPAÑA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS Y SECTOR DE ORIGEN, 1993-2007**  
(Media anual en millones de euros de 2000)

ACTIVIDADES	OCDE		UE-10		AMÉRICA LATINA		ÁFRICA		ASIA (EXCL. OCDE)	
	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07
Alimentación, bebidas y tabaco .....	138	762	2	12	67	212	6	231	3	8
Textil, confección y cuero .....	5	120	0	1	4	12	1	0	0	8
Papel y artes gráficas .....	31	227	6	2	16	53	0	7	0	0
Metalurgia.....	191	126	0	55	19	53	0	40	5	0
Productos metálicos.....	8	57	0	3	5	6	0	5	0	5
Productos minerales no metálicos .....	179	885	1	-23	149	122	27	89	5	22
Otras manufacturas .....	56	88	0	1	13	8	2	0	0	0
<b>Tradicionales.....</b>	<b>609</b>	<b>2.265</b>	<b>10</b>	<b>51</b>	<b>272</b>	<b>466</b>	<b>37</b>	<b>374</b>	<b>12</b>	<b>42</b>
Química.....	74	-12	0	56	96	141	1	16	1	16
Caucho y plásticos.....	43	59	2	7	10	16	0	1	0	1
Maquinaria y equipo mecánico.....	11	545	6	-2	17	31	0	0	0	2
Equipo de transporte.....	94	319	4	143	41	172	0	5	0	9
<b>Intermedias .....</b>	<b>222</b>	<b>911</b>	<b>12</b>	<b>204</b>	<b>165</b>	<b>360</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>2</b>	<b>28</b>
Maquinaria y material eléctrico.....	26	62	0	23	2	41	0	0	1	1
Material electrónico.....	-63	2	0	0	-7	0	0	0	0	1
Maquinaria de oficina y equipo informático.....	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Equipo de precisión .....	0	32	0	0	0	2	0	2	0	1
<b>Avanzadas.....</b>	<b>-37</b>	<b>97</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>-4</b>	<b>44</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
<b>Total .....</b>	<b>794</b>	<b>3.273</b>	<b>22</b>	<b>278</b>	<b>433</b>	<b>871</b>	<b>40</b>	<b>398</b>	<b>15</b>	<b>74</b>

Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

mentación, bebidas y tabaco han desplegado estas estrategias en América Latina, África (Marruecos) y Asia (China), siendo probable que en la primera de estas áreas las inversiones sean en una proporción menor de índole *vertical*. En segundo lugar, las empresas que producen transformados de *minerales no metálicos* apenas han expulsado empleo, y sin embargo han realizado inversiones apreciables en América Latina y África, más concretamente en Marruecos y Túnez. Por último, las empresas encuadradas en *química y material de transporte* han ajustado sus plantillas por una deslocalización que muestra su reflejo en inversiones exteriores. Han desplegado sus estrategias en América Latina y los PECO preferentemente, aunque están orientándose de forma creciente hacia

África y Asia (China). De forma similar, las compañías de *maquinaria y material eléctrico* han deslocalizado, reduciendo empleo, y dirigiendo sus inversiones exteriores hacia América Latina y los PECO. En este caso, no se registran aún inversiones apreciables en Asia y África.

Estos rasgos se encuentran en línea con las conclusiones de algunos trabajos recientes (Antrás, 2003; Antrás et al., 2007; Nunn y Trefler, 2008) acerca de la elección entre *insourcing* y *outsourcing* dentro de una estrategia de *offshoring*. Por una parte, los procesos de externalización parecen más sencillos de monitorizar en los sectores menos intensivos en capital y tecnología, lo que induce a las compañías a optar en una mayor medida por buscar sumi-

nistradores locales, en lugar de establecer filiales productivas. Los ejemplos españoles se encuentran en los sectores de *textil, confección, cuero y calzado, madera, muebles y otras manufacturas* (juguetes), que son los más intensivos en trabajo dentro de los *tradicionales*. Esto sólo es aplicable en una dimensión bastante más reducida a los de *alimentación y bebidas* y a los de *transformados de minerales no metálicos*, en los que se ha producido un importante despliegue de inversiones exteriores. Por otra parte, cuanto más intensiva en capital y tecnología es una actividad, más tiende a primarse la creación de filiales en el exterior en los países relativamente más desarrollados, dentro de aquellos en vías de desarrollo (15). Esto podría explicar por qué es menor la implantación de

las empresas encuadradas en las manufacturas *intermedias* y *avanzadas* en África, si bien se trata de un rasgo que también podría indicar que sus inversiones son, en una menor proporción, de carácter vertical.

En todo caso, el examen de los flujos de IED realizado parece indicar que en España priman todavía las implantaciones en el exterior de carácter horizontal y que el *offshoring insourcing* tiene aún mucho camino que recorrer, aun habiendo llevado a cabo un considerable despliegue durante los últimos años.

## V. CONCLUSIONES

En este trabajo se estudia la deslocalización de empresas que ha tenido lugar en la industria española durante el período 2000-2007, analizando sus efectos directos sobre el empleo, sobre los flujos de IED y sobre la presencia del capital extranjero.

Las EMN extranjeras han sido las principales protagonistas de un proceso que ha reducido el empleo en la mayor parte de los sectores, y de modo especial en los de *textil, confección, cuero, calzado, química, equipo de transporte, maquinaria de oficina y ordenadores, material eléctrico y material electrónico*.

Sin embargo, la destrucción de empleo originada por este proceso se ha visto compensada por la expansión de las plantillas de trabajadores de otras empresas, normalmente en el seno de las mismas actividades, de forma que no se registra una reducción del empleo y la producción más que en los sectores de *textil, confección, cuero, calzado y otras manufacturas*. Pero otras actividades manufactureras han tomado

el relevo de éstas, sin que se constata merma del tejido industrial en su conjunto, aun cuando se haya ralentizando temporalmente su capacidad de expansión.

Las empresas de capital extranjero han recortado empleo y activos inmovilizados. Ello no necesariamente significa que el valor de su producción se ha reducido, aun cuando ha tenido lugar una apreciable transformación de la naturaleza de sus actividades, aparentemente orientándose más hacia los servicios. En todo caso, han incrementado su posición inversora en términos de fondos propios y financiación recibida del grupo al que pertenecen.

Las empresas nacionales han acometido también estrategias de deslocalización, aunque con algún retraso, a partir de 2003 sobre todo, en el marco de procesos de subcontratación exterior de cierta importancia, en el caso de las manufacturas más intensivas en trabajo (*textil, cuero, calzado, muebles, juguetes y otras*), y de expansión de sus inversiones exteriores hacia países de bajos salarios (PECO, África, Asia, y América Latina) en los casos de las encuadradas dentro de los grupos de manufacturas *tradicionales* más intensivos en capital e I+D (*alimentación, bebidas y tabaco, productos de minerales no metálicos*), así como en los *intermedios y avanzados*, sobre todo los de *química, equipo de transporte, y maquinaria y material eléctrico*. Sin embargo, los encuadrados en la industria *tradicional* han orientado su IED en gran medida hacia África y Asia, al contrario de aquellos situados en las manufacturas *intermedias y avanzadas*, orientados sobre todo a América Latina y los PECO, en concordancia con los hechos estilizados señalados por Antràs *et al.* (2007).

El efecto directo sobre el empleo de esta deslocalización de empresas nacionales no ha sido importante. Además, el volumen de ocupados parece haberse recuperado, en poco tiempo, en un porcentaje no despreciable de los establecimientos afectados, y probablemente lo ha hecho aún en mayor medida en el seno de las empresas a las que pertenecen esos establecimientos.

Mientras que la deslocalización de empresas extranjeras ha tendido a estabilizarse en 2006 y 2007, después de la intensa transformación realizada en sus actividades y el ajuste de sus plantillas, no puede pensarse lo mismo de las empresas nacionales, que están tan sólo en el comienzo de un proceso que debe afirmar su competitividad en el plano internacional.

## NOTAS

(1) Véase MYRO y GANDOY (2007) para una justificación de esta clasificación de las actividades industriales, según el ritmo de crecimiento esperado de su demanda y su esfuerzo tecnológico, en tres agrupaciones de demanda y contenido tecnológico altos, medios y bajos, respectivamente, a las que, por razones de brevedad, se denominan *avanzadas, intermedias y tradicionales*.

(2) Hemos de agradecer el considerable y buen trabajo que han realizado Tomás Ruiz Céspedes, primero, y Lorena Labrador Salas, después, en la construcción de esta base de datos. A Lorena Labrador hemos de agradecerle también su inestimable ayuda en la explotación de los resultados.

(3) Con frecuencia, las empresas han deslocalizado mediante la apertura de un expediente de regulación de empleo (ERE). Este hecho hace que no pueda garantizarse que el número de trabajadores inicialmente involuacrado, que es el que nuestra base de establecimientos registra, coincida con el efectivamente afectado, al abrirse un período de negociación entre empresarios y trabajadores. Además, el ajuste laboral puede prolongarse en el tiempo, de forma que el año al que atribuimos el empleo destruido puede no coincidir con aquel en el que se rescinden efectivamente los contratos laborales.

(4) Más concretamente, la CNE registra una reducción de puestos de trabajo de 15.100 en la rúbrica que se denomina *equipo eléctrico, electrónico y óptico*, entre los años 2000 y



2005 (años con datos más definitivos), cifra inferior a la que se obtiene de nuestra base de datos, de 19.329 sólo para los establecimientos propiedad de no residentes. Pero, además, hay que tener en cuenta que una parte de la disminución de activos laborales que registra la CNE ha de deberse a ajustes relacionados con la aplicación de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo, precisamente en un intento de hacer frente a la mayor competencia en los mercados.

(5) Ha de tenerse en cuenta que las empresas de capital nacional también realizan deslocalizaciones en este sector. Por otra parte, si, en lugar de los puestos de trabajo, se observa el empleo equivalente, la ocupación laboral sí se reduce en una pequeña medida, pero la inclusión del año 2006 conduce de nuevo a un aumento de aquélla.

(6) El extremo opuesto es el que representa el sector de *textil, confección, cuero y calzado*. Aquí estamos en presencia de la deslocalización de una actividad que se produce porque las empresas cierran ante la presión de los competidores internos y externos, y no porque se traslade la actividad a otros territorios, es decir, no por la deslocalización de empresas. Como consecuencia, la destrucción de puestos de trabajo es la más abultada: 61.300 puestos de 2000 a 2005, según la CNE. Pero la debida a la emigración de empresas extranjeras es sólo de 2.681. Aun sumando la debida a las estrategias emprendidas por el capital nacional, que alcanza aquí un volumen importante (8.291 empleos), estamos lejos de la cifra anotada en la CNE. Por esta razón, se ha sostenido en otros escritos que la distinción entre deslocalización de actividades y de empresas es relevante (BALDWIN y ROBERT-NICOUD, 2000; FERNÁNDEZ-OTHEO, LABRADOR y MYRO, 2007; MYRO *et al.*, 2008a).

(7) Información más detallada en el plano sectorial se ofrece en FERNÁNDEZ-OTHEO (2007b).

(8) Con todo, se detectó la presencia de un proceso de sustitución de capital social por financiación del propio grupo empresarial al que pertenece la empresa desde los años finales de la pasada década, también visible en los propios flujos de IED contabilizados en la balanza de pagos (FERNÁNDEZ-OTHEO, 2007a); este proceso no puede observarse en los datos de flujos del RIE, al no contabilizarse como IED la financiación relacionada con el propio grupo empresarial.

(9) Ya se ha mencionado la significativa reducción del empleo agregado en las EMN extranjeras entre 2003-2005, sólo ligeramente mayor a la que registra nuestra base de datos por razones de deslocalización. Por sectores de actividad, sin embargo, existen diferencias entre estas dos fuentes estadísticas que merecen ser comentadas. Así, las empresas ubicadas en las actividades de *alimentación, bebidas y tabaco, textil y confección y papel y artes gráficas* han creado empleo, a pesar de que han cerrado algunas líneas y plantas de

producción. Los datos son muy coincidentes en el caso de fabricación de automóviles (5.863 por deslocalización y 5.015 en total). Existe, sin embargo, una diferencia apreciable en el caso de las actividades de material electrónico, para las que nuestros datos ofrecen mayores valores de reducción en el número de trabajadores, lo contrario que en el caso de maquinaria y material eléctrico, aunque ello podría deberse a disparidades en los criterios de clasificación entre ambas actividades, porque las cifras globales referidas a las manufacturas *avanzadas* son muy similares (5.678 y 5.381). En todo caso, en el resto de las rúbricas en las que se registra deslocalización, los ajustes de las plantillas de trabajadores que se desprenden de la información del RIE superan esos registros, indicando que se han producido disminuciones de empleo por otras causas, como la introducción de tecnologías ahorradoras de trabajo.

(10) En la terminología acuñada por BJERRING (2006), en ese tipo de sectores, el *offshoring insourcing* sería la estrategia dominante, frente al *offshoring outsourcing*.

(11) En *alimentación, bebidas y tabaco* destacan Albacora, Rianxeira, Calvo, en *conservas de pescado*, y Proinsega (antes Oscar Mayer) en *cárnicas*. Las primeras se han orientado hacia Latinoamérica, declarando motivos de reducción de costes o cercanía a las materias primas, mientras que la última alega problemas de rentabilidad que le obligan a reducir costes.

En *textil y confección*, Saez Merino, Ferrys, Inditex, Induyco, Pulligan, Tavex, Mango, Loeve son algunas de las empresas protagonistas. Casi todas ellas se han orientado hacia Marruecos, China y el resto de Asia, con la finalidad declarada en muchos de los casos de subcontratar las producciones que antes realizaban, reduciendo costes. También las empresas de *cuero y calzado* (Kelme, Yanko, Pikolin, Colomer, entre otras) se han dirigido a Marruecos y Asia, creando plantas y, más frecuentemente, realizando subcontratación con empresas locales, con igual motivo de reducir costes.

En el ámbito de la *química*, destacan Erros, Myrurgia y Fertiberia, que se han dirigido hacia China y los PECO, declarando motivos de reestructuración de actividades. Éste es también el motivo que parece haber impulsado a la empresa Flex a orientarse hacia los mercados latinoamericanos. Los mismos destinos y por las mismas razones han atraído a las empresas de *maquinaria y equipo mecánico*, entre las que destacan Fagor y Zardoya-Otis.

Finalmente, en el ámbito sobresaliente del *material de transporte*, deben nombrarse Fycosa, SAS, Sysmo, entre otras empresas que se han dirigido al Centro y al Este de Europa, declarando motivos de reestructuración y, en una medida menor, de reducción de costes. Son los mismos objetivos que han conducido a Lámparas Z hacia esa misma área.

(12) La espectacular caída de los flujos netos en 2007 se debe casi únicamente a un sector, distinto según la óptica con que se con-

temple: *química*, según el sector de origen de la empresa, o *maquinaria y equipo mecánico* (maquinaria y bombas), según su destino.

(13) La escasa presencia de actividad productiva en el exterior en el ámbito de las manufacturas de mayor contenido tecnológico contrasta con la trayectoria de otros servicios avanzados, en particular los servicios a empresas (informática, publicidad, servicios de asesoría...), los cuales paulatinamente se van afirmando, si bien más por la vía de las exportaciones que de la IED.

(14) Cabe mencionar también a algunos otros países como Egipto y Túnez, pero allí las operaciones apenas están diversificadas. Por el contrario, en el continente asiático, la IED está algo más extendida, particularmente en China, donde predominan igualmente las manufacturas *tradicionales*, aunque también es significativa la cifra de las *intermedias*. India es el segundo país en importancia.

(15) Este rasgo se desprende indirectamente del hecho de que el comercio intra-firma sea mayor cuanto mayor es la relación capital/trabajo del país con el que se comercia, sobre todo para los sectores de mayor intensidad tecnológica.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANTRÁS, P. (2003), «Firms, contracts, and trade structure», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 118, n.º 4, noviembre: 1375-1418.
- ANTRÁS, P., y HELPMAN, E. (2004), «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, 112, 3: 552-580.
- ANTRÁS, P.; GARICANO, L., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006), «Offshoring in a knowledge economy», *Quarterly Journal of Economics*, 121, 1: 31-77.
- ANTRÁS, P.; DESAI, M. A., y FOLEY, C. (2007), «Multinational firms, FDI flows and imperfect capital markets», *Working Paper*, Department of Economics, Harvard University.
- BALDWIN, R. E., y ROBERT-NICOUD, F. (2000), «Free trade agreements without delocation», *Canadian Journal of Economics*, 33, 3: 766-786.
- BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A., y SRINIVASAN, T. N. (2004), «The muddles over outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*, 18, 4: 93-114.
- BJERRING OLSEN, K. (2006), *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing. A review*, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry.
- CADARSO VECINA, M.ª A.; GÓMEZ SANZ, N.; LÓPEZ SANTIAGO, L. A., y TOBARRA GÓMEZ, M.ª A. (2006), «Outsourcing to CEE countries and industrial employment: the case of Spain, 1993-2003», *IX Encuentro de Economía Aplicada*, Universidad de Jaén.

<p>DESAI, M. A.; FOLEY, C. F., y HINES, J. R. (2005), «Foreign direct investment and domestic economy activity», <i>NBER Working Paper Series</i>, n.º 11717.</p> <p>DÍAZ-MORA, C., GANDOY, R., y GONZÁLEZ, B. (2007), «La fragmentación internacional en las manufacturas españolas», <i>PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA</i>, n.º 112.</p> <p>DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES, <i>Posición de la inversión exterior directa 2003, 2004 y 2005</i>.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2007a), «Flujos, stocks y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos», <i>Economistas</i>, 114.</p> <p>— (2007b), «Inversión directa extranjera», en GARCÍA DELGADO, J. L. y MYRO, R. (dirs.), <i>Lecciones de economía española</i>, Thomson-Cívitas, Madrid.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M., y MYRO, R. (1995), «Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea», <i>Economía Industrial</i>, número 305.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR, L., y MYRO, R. (2007), «Deslocalización de empresas y actividades productivas en España. Una primera aproximación», <i>Nuevos enfoques del marketing y la creación de valor</i>, Mediterráneo Económico, 11, Fundación CajaMar, Colección Estudios Económicos.</p>	<p>GROSSMAN, S. J., y HART, O. E. (1986), «The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration», <i>The Journal of Political Economy</i>, 94, 4: 691-719.</p> <p>GROSSMAN, G. M., y HELPMAN, E. (2002), «Integration versus outsourcing in industry equilibrium», <i>The Quarterly Journal of Economics</i>, 427: 85-120.</p> <p>— (2005), «Outsourcing in a global economy», <i>Review of Economic Studies</i>, 72: 135-159.</p> <p>GROSSMAN, G. M., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006), «The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore», Universidad de Princeton, mimeo.</p> <p>HELPMAN, E.; MARIN, D., y VERDIER, T. (2008), <i>The Organization of Firms in a Global Economy</i>, Harvard University Press. Próxima publicación.</p> <p>MYRO, R., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2004), «La deslocalización de empresas en España. La atracción de Europa Central y Oriental», <i>Información Comercial Española</i>, 818: 185-201.</p> <p>— (2007), «La deslocalización de empresas españolas hacia los países del Centro y el Este de Europa», <i>Claves de la Economía Mundial</i>, ICEX-ICEI, Madrid.</p> <p>MYRO, R., y GANDOY, R. (2007), «Sector industrial», en GARCÍA DELGADO, J. L., y MYRO, R. (dirs.), <i>Lecciones de Economía Española</i>,</p>	<p>octava edición, Thomson-Cívitas, cap. 8: 163-185.</p> <p>MYRO, R.; MARTÍN, D., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2006), «Desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales», <i>Moneda y Crédito</i>, Segunda Época, 222: 133-166.</p> <p>MYRO, R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; ÁLVAREZ, E.; LABRADOR, L., y VEGA CRESPO, J. (2008a), <i>Globalización y deslocalización. Importancia para la industria española</i>, Dirección General de la PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Próxima publicación.</p> <p>MYRO, R.; DÍAZ DE LA GUARDIA, C.; LABRADOR, L., y ARAGONESES, D. (2008b), «Las empresas TIC de base tecnológica española», en BANEGAS, J., y MYRO, R. (eds.), <i>Impacto de las TIC en la economía española</i>, Cívitas-Thomson, cap. 5, próxima publicación.</p> <p>NUNN, N., y TREFLER, D. (2008), «The boundaries of the multinational firm: an empirical analysis», en HELPMAN, E.; MARIN, D., y VERDIER, T. (eds.), <i>The Organization of Firms in a Global Economy</i>, Harvard University Press. Próxima publicación.</p> <p>RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D., y MERINO DE LUCAS, F. (2007), «Service outsourcing by manufacturing firms: theory and application», <i>Industrial and Corporate Change</i>, 16, 6: 1147-1175.</p>
---	--	--

## APÉNDICE

**VALOR TOTAL DE LA IED NETA EN DISTINTOS PAÍSES POR SECTORES, 1993-2006**  
(Millones de euros de 2000)

Actividades	Marruec.	Egipto	Túnez	Mauricio	Argelia	China	H. Kong	India	Filipinas	Thailan.	Indones.
Alimentación, bebidas y tabaco .....	1.560,9	19,7	1,1	0,6	14,7	50,5	0,0	1,7	10,1	7,4	0,0
Textil, confección y cuero .....	7,8	1,1	1,4	0,0	0,0	10,9	0,6	0,1	20,6	12,2	0,0
Papel y artes gráficas .....	50,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Metalurgia.....	16,6	0,0	0,0	0,0	0,0	19,1	0,0	0,0	0,0	-0,9	0,0
Productos metálicos.....	38,4	0,0	0,0	0,0	0,0	29,4	1,3	3,4	0,0	0,0	0,0
Productos minerales no metálicos .....	96,4	0,0	261,6	0,0	0,0	50,5	37,1	40,0	0,0	0,0	11,9
Otras manufacturas .....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Tradicionales.....</b>	<b>1.770,9</b>	<b>20,8</b>	<b>264,1</b>	<b>0,6</b>	<b>15,1</b>	<b>163,3</b>	<b>39,1</b>	<b>45,1</b>	<b>30,8</b>	<b>18,7</b>	<b>11,9</b>
Química.....	1,1	0,0	0,3	69,4	6,0	13,5	7,2	65,6	0,2	0,0	3,3
Caucho y plásticos.....	3,8	318,8	1,9	0,0	0,0	4,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Maquinaria y equipo mecánico .....	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	9,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de transporte.....	4,4	0,0	0,3	0,0	0,0	23,5	0,5	9,3	0,0	0,0	0,0
<b>Intermedias .....</b>	<b>10,6</b>	<b>318,8</b>	<b>2,5</b>	<b>69,4</b>	<b>6,0</b>	<b>51,3</b>	<b>7,7</b>	<b>75,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>3,3</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0
Material electrónico.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de precisión .....	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,7	0,0	3,7	0,0
<b>Avanzadas.....</b>	<b>3,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>6,6</b>	<b>0,0</b>	<b>5,3</b>	<b>0,0</b>	<b>7,1</b>	<b>0,0</b>
<b>Total .....</b>	<b>1.785,3</b>	<b>339,6</b>	<b>266,6</b>	<b>70,0</b>	<b>21,1</b>	<b>221,3</b>	<b>46,9</b>	<b>125,3</b>	<b>31,0</b>	<b>25,8</b>	<b>15,2</b>

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).