

DETERMINACIÓN DE LAS BASES PARA CONSTRUIR UN MODELO DE EXPLICACIÓN DE LA DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LA REVISIÓN DE LOS PRINCIPALES TRABAJOS EMPÍRICOS

Lampón Caride, Jesús F.*

Universidade de Vigo

Recibido: 23 de abril de 2011

Aceptado: 22 de julio de 2011

RESUMEN: La teoría de la localización de empresas y sus diferentes enfoques han sido el soporte de los estudios empíricos sobre relocalización en los últimos años. Con excesiva frecuencia, sin embargo, este soporte ha sido exclusivamente implícito, ya que la mayor parte de los trabajos han obviado el sustento teórico neoclásico, conductista o institucional, abordando desde un punto de vista empirista basado en el sentido común la introducción de variables potencialmente importantes en las decisiones de relocalización. El resultado es la existencia de innumerables variables que podrían tener algún efecto —aunque sea ocasional o marginalmente— sobre la probabilidad de relocalización. Con el objetivo de poder construir un modelo parsimonioso que se adhiera a la regla de oro de cualquier análisis econométrico “*keep it simple*”, haremos una revisión exhaustiva de los trabajos recientes para describir y, sobre todo, ordenar y agrupar cada una de las variables utilizadas y poder reconocer los factores determinantes de explicación del fenómeno de deslocalización.

PALABRAS CLAVE: Teoría De Localización, Deslocalización de Empresas, Factores de Deslocalización.

CLASIFICACIÓN JEL: F2, R3.

DETERMINATION OF BASES TO BUILD AN EXPLANATION MODEL OF FIRM INTERNATIONAL RELOCATION THROUGH THE REVIEW OF THE MAIN EMPIRICAL WORKS

ABSTRACT: Location Theory and its different approaches have been the support of the empirical studies on relocation in the last years. However, this support has been exclusively implicit with frequency. This is because most of the works have ignored the neoclassical, behavioural or institutional theoretical basis, approaching from an empiricist point of view based on common sense the introduction of potentially important variables in the relocation decisions. The result is the existence of innumerable variables that could have some effect — even occasional or marginally — on the relocation probability. In order to build a parsimonious model that adheres to the golden rule of any econometric analysis “*keep it simple*”, we will do an exhaustive review of the recent work on relocation. By doing this, we will describe, sort and group the used variables and recognize the determinants of explanation of the international relocation phenomenon.

KEY WORDS: Location Theory, International Relocation, Relocation Factors.

JEL CLASSIFICATION: F2, R3.

1. INTRODUCCIÓN

La deslocalización es un caso particular de la relocalización empresarial en el que el traslado de actividades se produce entre países. Este fenómeno no es novedoso como a veces podría concluirse de la literatura más divulgativa. De hecho, su análisis comienza implícitamente con las propuestas de Adam Smith sobre el desarrollo del libre comercio internacional para permitir a las empresas de cada nación especializarse en aquello que sus recursos y capacidades pudiesen producir relativamente mejor y a precios más bajos. Ha sido la liberalización de los mercados y la revolución en las TICs y los transportes, sin embargo, lo que ha estimulado su dinamismo hasta niveles insólitos.

* Departamento de Organización de Empresas e Marketing, Universidade de Vigo, Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais, Campus Universitario Lagoas – Marcosende s/n, E-36310, VIGO, España, e-mail: jesus.lampon@uvigo.es.

Aunque la deslocalización es un fenómeno protagonizado por empresas, sus repercusiones económicas y sociales hacen de su análisis un asunto de crucial interés en la agenda política y académica. Buena prueba de ello son los numerosos trabajos que han tratado este fenómeno desde diferentes enfoques y disciplinas para abordar sus motivaciones, características y consecuencias. Podría decirse incluso que, por una vez, el debate político-social y el intelectual-académico han ido de la mano. El primero más centrado en el impacto social de la deslocalización (actividad económica, desempleo) y en el diseño de políticas públicas tanto para impedirlo —o más bien ralentizarlo— como para atraer nuevas empresas. El segundo enfatizando asuntos relacionados con la estrategia empresarial e indagando sobre todo en los determinantes de la deslocalización; desde factores internos de la empresa como el tamaño (Brower *et al.*, 2004), la pertenencia a un grupo multinacional (Pennings y Sleuwaegen, 2000) o los costes de desinversión (Motta y Thisse, 1994), por ejemplo, hasta los relacionados con factores externos como la disponibilidad de infraestructuras, internacionalización de su mercado (Pellenbarg *et al.*, 2002), etc.

Es precisamente la búsqueda de los determinantes de deslocalización el objetivo que persigue este trabajo. En concreto, los obtenidos de la revisión exhaustiva de los principales estudios empíricos recientes sobre relocalización de actividades. El análisis de las variables utilizadas, los factores contrastados y los argumentos de explicación de los resultados obtenidos en cada uno de estos trabajos empíricos, permitirán servir como base para la elaboración de modelos parsimoniosos de explicación de la deslocalización empresarial en general y posteriormente ajustarlo a sectores de actividad o entornos geográficos concretos.

Para alcanzar este objetivo, nuestro trabajo incluye una revisión de los enfoques de la teoría de localización que sirven como marco para la explicación del fenómeno de relocalización. Revisados estos enfoques neoclásico, conductista e institucional recogidos en el epígrafe “Marco teórico” continuamos con el análisis de los trabajos empíricos de relocalización que cumplen dos criterios: inclusión de múltiples factores (tratamiento del fenómeno de una manera integral) en el modelo de la explicación de la relocalización y con una publicación de sus resultados reciente. Este análisis se presenta en el epígrafe “Los trabajos empíricos sobre relocalización”, en el que se exponen para cada uno de estos trabajos tanto los aspectos metodológicos de recogida de datos, su tratamiento y las características de las muestras de empresas analizadas, como los factores de relocalización tratados y las variables utilizadas para su estudio, independientemente del resultado del contraste y su significación. Finalmente, se presentan las principales conclusiones del estudio que resumen y sirven de guía para la elaboración de modelos de explicación del fenómeno de deslocalización.

2. MARCO TEÓRICO

Uno de los campos de investigación utilizado para explicar el fenómeno de la deslocalización es el de la economía geográfica, y más concretamente la teoría de localización industrial o teoría de localización. La deslocalización o relocalización en este marco es estudiada como un caso particular de localización, considerándola como una posible forma de ajuste espacial de una empresa ante los cambios del entorno, del mercado, o tecnológicos, y también, de los cambios internos en la propia empresa. Ahora bien, mientras la teoría de localización se centra en la elección de una localización óptima determinada por el atractivo del lugar en el que implantarse, siendo fundamentales los llamados —*pull factors*— o factores de atracción de la

nueva localización, en el caso de la teoría de relocalización debemos incluir además los aspectos referidos a la existencia de una localización inicial, dando importancia también a los —*push factors*— o factores de salida de la localización actual. La existencia de una localización inicial supone por tanto una de las características de la relocalización que diferencia este proceso del de la localización. No en vano, una implantación ya existente supone para la empresa un condicionante y una experiencia previa ligada a esa localización inicial.

Estos dos grupos de factores (*push* y *pull*) pueden enmarcarse dentro de la teoría clásica de localización, y permiten categorizar la relocalización en empresas cuya motivación responde a reducción de costes, captación de nuevos mercados o búsqueda de recursos (materias primas, cualificación de mano de obra...). Estos factores, en un contexto de relocalización internacional, están consecuentemente ligados a la política global de libertad de mercado y flujo de capital, así como a las condiciones de tipo económico como competitividad o desarrollo de los factores de producción. Sin embargo, las deslocalizaciones responden en la actualidad a más motivaciones que el coste, el mercado o la búsqueda de recursos; responden también a aspectos ligados tanto a la dinámica interna de las propias empresas como a su relación con el entorno. Conviene conceptualizar el fenómeno con un marco más genérico, por tanto, en el que se recojan los determinantes para explicar la deslocalización, independientemente de motivaciones como el atractivo de factores de localización. En esta línea, además de los grupos de factores *pull* y *push*, existen factores que pueden o no favorecer la continuidad de la empresa en su localización actual y que deben ser tenidos en cuenta. Estos factores, conocidos como *keep factors*, dan una idea a nivel financiero y organizacional, entre otros, de la posibilidad de deslocalización. Si bien por si solos no explican la propensión a la relocalización de una empresa, si facilitan el traslado de la actividad.

Esta clasificación inicial de los factores de relocalización en factores *push*, *pull* y *keep* responden en gran medida a los diferentes enfoques existentes en la teoría de la localización y a su aportación a la construcción de un marco teórico para el caso particular de la relocalización. Es necesaria, por tanto, una revisión de los diferentes enfoques existentes, así como un estudio en profundidad de los factores de explicación de la relocalización en cada uno de ellos. Las aportaciones de cada uno de los enfoques de la teoría, sus limitaciones, sus diferencias y complementariedades, etc., constituyen la base teórica para entender los factores de deslocalización existentes a la luz, también, de la evidencia empírica ya disponible.

Son tres los enfoques que consideramos pertinentes en este trabajo dedicado específicamente a la relocalización de empresas: el enfoque neoclásico, el enfoque conductista y el enfoque institucional. Si bien cada uno de estos enfoques ha sido ampliamente tratado en la teoría de localización y las bases de alguno de ellos se han construido desde los inicios del siglo XX, en nuestro trabajo solo haremos un resumen de aquellos aspectos que directamente se refieran a la relocalización internacional de actividades y que mantengan la validez en la actualidad.

El enfoque neoclásico

Derivado de la teoría económica clásica, este enfoque se fundamenta en la minimización de costes o maximización de beneficios y, por tanto, responde a un modelo sencillo e intuitivo de comportamiento empresarial: la elección de una localización es óptima si la empresa genera más retornos económicos de los que invierte. Si no hay diferencias espaciales que justifiquen un cambio en la estructura de costes, no se deslocalizaría ninguna empresa. Se hablaría entonces de una situación de equilibrio donde la localización actual de la

empresa sería óptima, ya que continua respondiendo a los criterios de decisión iniciales; sin embargo, un cambio interno o externo puede hacer que los beneficios de la localización inicial también cambien. Así, desde la perspectiva de relocalización, una empresa se mueve de su localización actual a otra si (1) los beneficios de la localización actual ya no son óptimos —*push factors*— o (2) si aparece una localización en la que exista ese mayor margen de beneficio —*pull factors*— (Pellenbarg *et al.*, 2002).

Estos dos grupos de factores, push y pull factors, recogidos en este enfoque teórico neoclásico bajo la denominación de factores de localización, han sido identificados recientemente por Krugman (1995) o Fujita *et al.* (1999) como los principales motivos que llevan a las empresas a relocalizar sus actividades. Podríamos mencionar así dentro de este enfoque variables como el tamaño de mercado, los costes de transporte, los costes laborales, o más genéricamente las economías de aglomeración, entendiendo por tales los típicos conceptos marshallianos (1890) de insumos compartidos (*inputs sharing*), procesos de aprendizaje (*knowledge spillovers*) y sinergias en la agrupación del mercado laboral (*labor market pooling*).

En contraste, y bajo las premisas de la teoría de localización neoclásica (que asume que en la toma de decisiones de relocalización se dispone de información completa, con un comportamiento racional en dicha decisión y con total capacidad del decisor para maximizar ese beneficio), no sólo se ignoran los costes de relocalización (McCann, 2001), sino que se infravaloran los efectos de otras variables políticas, sociales e históricas.

El enfoque conductista

Este enfoque, en contraste con el neoclásico, considera que las empresas tienen una información limitada, están sujetas a incertidumbre a la hora de la toma de decisiones y el objetivo de localización no es en este caso la maximización del beneficio, sino la búsqueda de un resultado satisfactorio fruto de un proceso complejo de evaluación de alternativas de localización. Bajo este enfoque, la relocalización formaría parte de cada una de las etapas del proceso de toma de decisión, que incluye la elección de cambiar la localización o no, la búsqueda de alternativas de cambio, la evaluación de las alternativas y finalmente la elección de esa alternativa.

En este enfoque se recogen los factores internos de la empresa como factores de explicación de la relocalización; tanto los económicos como los no estrictamente económicos relacionados con las capacidades de la empresa, la percepción directiva y otras consideraciones personales. Además, los costes ligados a la relocalización como los costes de gestión y adquisición de la nueva localización, desinstalación, traslado, implantación de nuevas instalaciones o formación de la mano de obra, son incluidos en el proceso de decisión (Clark y Wrigley, 1997). Es más, en este entorno de información limitada e incertidumbre, estos costes de relocalización tienen una importancia significativa en la decisión de cambiar la localización.

El enfoque institucional

Este tercer enfoque se basa en la interacción de la empresa con su entorno y no en el comportamiento del agente decisor individual. Bajo este enfoque, los factores externos o institucionales tienen un papel dominante en la economía, desde aspectos como la estructura y funciones de la empresa, hasta la forma de intervención de los gobiernos (Martin, 2000). Estos factores externos, como la cooperación o confianza en las relaciones entre los agentes o instituciones económicas, estarían detrás del éxito desde el punto de vista económico, por encima incluso de capacidades o decisiones individuales del empresario o la empresa.

Así, la localización o relocalización de la empresa es el resultado de las estrategias de inversión y de la de negociación con proveedores, sindicatos, gobiernos u otras instituciones acerca de precios, impuestos y otros factores del proceso de producción de una empresa (Pellenbarg *et al.*, 2002). Este enfoque institucional puede considerarse como el más conveniente para la explicación de relocalización en grandes empresas, ya que en el proceso de interacción con las diferentes instituciones pueden tener un alto poder de negociación y una posible capacidad de influir en las condiciones del entorno en el que operan. Esto no quiere decir, no obstante, que este argumento no pueda aplicarse a pequeñas y medianas empresas; a la vista está, no en vano, la influencia de las políticas de los gobiernos en la localización de éstas.

3. LOS TRABAJOS EMPÍRICOS SOBRE RELOCALIZACIÓN

No existe un gran número de trabajos sobre relocalización, siendo todavía aun más escasos los que tratan específicamente la relocalización internacional (deslocalización). En nuestra revisión hemos incluido todos los trabajos de relocalización sin descartar los que han analizado el fenómeno dentro de un mismo país, si bien posteriormente sólo se han utilizado aquellas conclusiones que tienen validez en el marco de referencia de nuestra investigación (relocalización internacional). Para la inclusión de los trabajos empíricos relacionados con la relocalización de empresas en esta revisión hemos priorizado dos aspectos: que estos estudios hayan incluido múltiples factores (tratamiento del fenómeno de una manera integral) en el modelo de la explicación de la relocalización y con una publicación de sus resultados reciente. Los factores estudiados, su tratamiento argumental, las variables utilizadas en el contraste y el resultado de dicho contraste, son las principales aportaciones que estos trabajos dejan en la revisión de la literatura en nuestra investigación. Haremos, pues, una exposición de estos trabajos incluyendo tanto los aspectos metodológicos de recogida de datos y su tratamiento, como las características de las muestras de empresas analizadas. Se definirán los factores de relocalización tratados, así como todas las variables utilizadas para su estudio, independientemente del resultado del contraste y su significación.

Así, en primer lugar, uno de los estudios empíricos que analiza los determinantes de relocalización es el de Holl (2004). A través de la encuesta anual del Ministerio de Empleo y Seguridad Social portugués, obtuvo el número de plantas registradas en cada zona (municipio y región) entre los años 1986 y 1997, clasificándolas en plantas nuevas y plantas relocalizadas. Tras estimar distintas variables de interés, determinó la influencia de las características de cada municipio o región en el número de plantas nuevas creadas o relocalizadas por zona. Así logró evaluar el patrón de relocalización de las plantas de producción involucradas, introduciendo como factores de cada zona los siguientes: tamaño del mercado de la propia zona, accesibilidad a un mercado geográfico más amplio desde esa zona, coste y cualificación de la mano de obra y economías de aglomeración. Por una parte, sus resultados muestran que las relocalizaciones estudiadas han estado asociadas a la accesibilidad a un mayor mercado. En este caso las plantas se relocalizaron hacia zonas desde las que servir a un mayor mercado geográfico con facilidad, más que hacia aquellas zonas con un gran mercado interno. Igualmente, concluye que las economías de aglomeración ofrecieron un atractivo a la movilidad (disponibilidad de servicios ligados a la producción y alta concentración industrial fueron las variables contrastadas). Sin embargo, los aspectos relacionados con los costes y cualificación de mano de obra no fueron identificados como motivadores del desplazamiento de la actividad dentro del país.

Además de la relocalización de plantas, en el estudio se analizaron los *start-ups* o nacimientos de plantas. Los resultados destacan que relocalizaciones y *start-ups* no son atraídos por los mismos factores de localización. Así, los nacimientos de plantas respondieron a los factores relacionados con el coste y disponibilidad de mano de obra, así como el tamaño de mercado de la zona en donde se localizan. La conclusión está en línea con trabajos previos que consideran el *start-up* y la relocalización dos eventos diferentes dentro del ciclo de vida de la planta. Bajo esta perspectiva, podemos señalar que la relocalización responde en cierto modo a un enfoque conductista, en el que los factores que motivan la relocalización están ligados a procesos de cambio dentro del ciclo de vida de la empresa. En otras palabras, las necesidades iniciales de localización cambian y con ellas nuevos factores se hacen más relevantes. A la luz de esta evidencia, se podría concluir además que el tiempo jugaría un papel importante en el aprendizaje y la disponibilidad de información respecto a las alternativas de localización. Si en el inicio de la actividad el decisor cuenta con información de su entorno próximo, el tiempo favorece el conocimiento de otras alternativas y disminuye la incertidumbre en la decisión de cambio de localización.

En Estados Unidos, Lee (2006) estudia los patrones de relocalización de las plantas de producción americanas utilizando los datos del Censo de Fabricantes en 1977, 1982, 1987 y 1992. Debido a la dificultad de identificar los procesos de relocalización de empresas con una única planta, la investigación se centró en las plantas que pertenecían a empresas multiplanta. Sirva como ejemplo de la magnitud de los casos estudiados los datos del número de plantas y del ratio de relocalización del primero de los censos (año 1977): 17.734 plantas y un ratio de relocalización del 10%. Si bien el objetivo del estudio fue principalmente conocer las características de las plantas relocalizadas y sus diferencias con las *start-ups* y con las plantas cerradas en cada uno de los períodos, su trabajo incluyó un análisis de los factores que influyeron en la relocalización de las plantas de producción durante ese periodo.

El autor estudió estos factores tomando como muestra los cierres de plantas (comparando las plantas cerradas y que no continuaron su actividad con las plantas que cerraron y trasladaron su actividad a otro Estado del país). Para su análisis, utilizó tres grupos de factores: factores de la empresa, factores de la planta de producción y factores de localización (características de la zona y del Estado donde está situada la planta de producción).

Dada la particularidad de este estudio (análisis de los cierres de plantas), sólo se presentan los resultados que tienen igual validez al comparar plantas relocalizadas con plantas que mantienen su actividad en la localización inicial. Así, el análisis constató que las empresas que relocalizaron alguna de sus plantas de producción tenían un mayor tamaño (número de empleados y operaban en mayor número de estados que las empresas que no relocalizaron). El argumento utilizado por el autor en la explicación del resultado está relacionado con el menor coste que supone para estas empresas de mayor tamaño con múltiples localizaciones productivas el proceso de relocalización. Además, las plantas relocalizadas tenían bajas cuotas de mercado (facturación de la planta sobre el total del sector). Otras variables de la planta como la edad, intensidad en capital e intensidad en conocimiento no generaron resultados concluyentes. Asimismo, las variables de localización relacionadas con cada una de las zonas dónde está situada la planta de producción: los costes salariales, los impuestos o las economías de aglomeración (concentración industrial, disponibilidad de capital y cualificación de la mano de obra) no resultaron significativas en este trabajo, tan sólo la variable referida a la especialización industrial de dicha zona tiene influencia.

Si bien este trabajo tiene un buen soporte empírico, con un amplio número de plantas incluidas en el análisis y un gran número de indicadores en el modelo, las conclusiones finales no profundizan en las motivaciones y los argumentos teóricos sobre los que finalmente se ha basado el fenómeno de relocalización estudiado. Independientemente de esto, el trabajo pone de relieve la poca influencia de los factores de localización ligados a la zona geográfica (tanto a la zona próxima como al Estado donde se localiza la planta de producción), y concede más importancia a los factores internos de la empresa y a su estrategia de producción.

En un trabajo más reciente (Lee, 2008) que utiliza la misma base de datos, se realiza un análisis univariante de la influencia de las políticas de incentivos implantada en cada Estado (principalmente de exención de impuestos a la actividad, instalaciones o mano de obra) en la relocalización de la actividad productiva. Las conclusiones obtenidas presentan un débil efecto de estas políticas sobre la decisión de relocalización, poniendo de nuevo de relieve la importancia de las estrategias internas de las empresas en su decisión de relocalizar, dejando en un segundo plano las posibles ventajas de las zonas de localización.

Un análisis específico de la relocalización internacional de actividades ha sido recogido en dos trabajos de los mismos autores: Pennings y Sleuwaegen (2000)

¹ y Sleuwaegen y Pennings (2006)². En su primer trabajo, éstos utilizan un amplio número de variables internas de la empresa en su modelo de explicación (tamaño, intensidad de la mano de obra, *sunk costs*, integración y complejidad de sus actividades, rentabilidad, innovación, incertidumbre interna y pertenencia a un grupo multinacional). Sus principales resultados parecen sugerir lo siguiente:

En primer lugar, confirman las tesis del enfoque clásico que enfatizan la importancia de la minimización de costes en las decisiones de localización. Centrando su análisis en el factor trabajo, los autores concluyen que en un país altamente industrializado y con una economía abierta como Bélgica, las empresas intensivas en mano de obra encuentran atractivos los países con bajos costes laborales para relocalizar su actividad.

Un segundo aspecto a destacar dentro del estudio es, sin duda, la importancia de las empresas multinacionales en la relocalización internacional de actividades. Ciertamente, el papel de las multinacionales como principales actores de la economía internacional no es nuevo y su influencia se hace aun mayor en un entorno actual de apertura e internacionalización de los mercados. No es de extrañar, por tanto, que el trabajo de Pennings y Sleuwaegen (2000) encuentre también —a través de una variable dicotómica que indica si la empresa cuenta con alguna filial en el extranjero— que las empresas multinacionales tienen una mayor probabilidad de relocalizar su actividad. La justificación radica, claro está, en la flexibilidad de su configuración productiva, que facilita la relocalización de su actividad minimizando los costes de relocalización. Por el contrario, una empresa “nacional” (sin una configuración productiva multinacional) suele incurrir en mayores costes hundidos a la hora de relocalizar su actividad.

Los autores obtienen también un resultado significativo para el tamaño de la empresa (medido mediante el volumen de facturación). En este caso un mayor tamaño aumentaría la probabilidad de relocalización internacional de actividades. Desde una perspectiva conductista, las empresas de un menor tamaño podrían tener una menor información y, por tanto, quizá sufran más incertidumbre a la hora de optar por relocalizaciones internacionales. Para estas empresas de menor tamaño, además, la influencia de la percepción de la configuración geográfica en la toma de decisiones (Meester, 2004) induce a desplazarse a localizaciones cercanas. En cuanto a la rentabilidad, también tendría un efecto favorable en la relocalización. Así, en línea con el

argumento de Caves (1996), las empresas grandes y rentables tendrían una mejor capacidad para financiar y absorber el coste de inversión en la relocalización de actividades.

Por su parte, los resultados obtenidos con otras variables son también interesantes: la capacidad de innovación es significativa y positiva, sugiriendo que las empresas relocalizan producción por la necesidad de transferir ventajas tecnológicas para operar con éxito en otros países. Otros aspectos como las actividades de mayor valor añadido no presentarían riesgo a su relocalización. Asimismo, la situación de incertidumbre interna de la empresa (medida como la variación de las ventas en los últimos años) ejerce un efecto de barrera a la movilidad.

El segundo de los trabajos mencionados de Sleuwaegen y Pennings (2006) es una versión posterior del publicado en el año 2000 con un mayor número de casos y mayor información acerca de las motivaciones y de los destinos de la actividad migrada. Además de las variables internas de la empresa (rentabilidad, intensidad en mano de obra, pertenencia a un grupo multinacional y valor añadido), incluyen en su modelo de análisis dos variables relacionadas con las regiones (grupo de países) de destino de relocalización: costes laborales y mercado potencial de cada país. Asimismo, bajo la condición de relocalización hacia países cercanos o lejanos, su trabajo estudia la influencia de cada una de las variables en la propensión de relocalización. Los resultados confirman los obtenidos en el anterior trabajo y añaden alguna información adicional relevante:

La intensidad en mano de obra y pertenencia a un grupo multinacional son las variables aparentemente de mayor relevancia. Los resultados de este trabajo permiten concluir que las empresas multinacionales e intensivas en mano de obra relocalizan su actividad hacia países de bajos costes laborales independientemente de la proximidad o lejanía de estos países. El factor mercado aparece igualmente como explicación a la relocalización de actividades, principalmente hacia países lejanos (América del Norte y Asia).

Resulta también interesante comprobar cómo, si bien en el modelo multivariante inicial no se incluían las ayudas públicas estatales como variable independiente, los autores realizaron un análisis *ex post* del efecto de éstas en la propensión a la relocalización. Clasificando las empresas en función de las respuestas al cuestionario acerca de los incentivos fiscales y medidas de estímulo a la inversión de los gobiernos como motivación para la relocalización, destacan la poca influencia de éstas en la movilidad internacional de la actividad si se comparan con los costes de mano de obra o el mercado potencial del país de destino. De hecho, estas políticas públicas de ayuda sólo parecen decisivas en los casos de relocalización a países limítrofes, en donde los factores de coste son similares y el mercado original de la empresa puede seguir siendo servido fácilmente desde la nueva ubicación.

La única diferencia respecto al trabajo del año 2000 radica en el efecto de la variable rentabilidad, ya que las empresas poco rentables serían ahora más propensas a relocalizar su actividad. La razón teórica institucional que soportaría esta conclusión sería la presión de los propietarios por mejorar el valor de sus acciones. En consecuencia, esto favorecería posibles procesos de reestructuración y ajuste espacial de la actividad como alternativa a mejorar los resultados económicos.

Dos de los pocos trabajos que sí utilizan una argumentación explícita basada en los enfoques neoclásico, conductista e institucional, son los de Van Dijk y Pellenbarg (2000), centrado en la relocalización en Holanda, y posteriormente el de Brower *et al.* (2004) con una dimensión internacional en el estudio del fenómeno. Estos trabajos se caracterizan por

estructurar el conjunto de variables analizadas en tres grupos de factores bajo la clasificación de Lloyd y Dicken (1977): factores de localización, factores internos de la empresa y factores externos de la empresa. La inclusión de cada una de las variables en el análisis se justificó mediante alguno de los tres enfoques de la teoría de localización, utilizando para algunas de éstas varios enfoques en su argumentación.

Van Dijk y Pellenbarg (2000) exploran la influencia de un conjunto de variables en la probabilidad futura de relocalización. La información fue recogida mediante un cuestionario individual dirigido a los gerentes de una muestra de 1.300 empresas holandesas entre los años 1995 y 1996. En su trabajo, incluyeron en el análisis un número similar de variables en cada categoría de factores, suponiendo a priori una igual significación en la explicación de la relocalización.

El resultado final destacó la importancia de los factores internos de la empresa en su análisis (tamaño y comportamiento previo del movimiento de la empresa). Estos resultados confirmaron las tesis del enfoque conductista, ya que el tamaño de la empresa es uno de los factores clave en la explicación del fenómeno debido a los costes y los problemas organizativos ligados a la relocalización. En cuanto al comportamiento previo de relocalización, la propensión a relocalizar una empresa que ya ha sufrido recientemente este proceso es baja, entendiendo que las decisiones ya han sido tomadas anteriormente respecto a la necesidad del ajuste espacial requerido por la misma.

Respecto a los factores de localización, los autores se han centrado en aspectos relacionados con las características del sitio físico y de la zona actual en donde la empresa desarrolla la actividad, todos ellos factores *push* (propiedad del inmueble, dotación de infraestructuras, problemas de accesibilidad y de expansión de la actividad, necesidad de revitalización del entorno donde desarrolla la actividad entre otras). El resultado destacó la poca influencia de estos factores en probabilidad de relocalización. Del conjunto de todas estas variables, sólo los problemas relacionados con la necesidad de revitalización del entorno presentan para los encuestados un factor que puede motivar el movimiento de su actual ubicación. En sentido contrario, tener en propiedad el inmueble supone un freno a este proceso.

Finalmente, los factores externos considerados en su estudio fueron los aspectos de potencial mercado o dotación de infraestructuras y clima de negocios, categorizando finalmente las diferentes regiones del país en función de su situación geográfica en periféricas y centrales. Además se incluyó un factor de medida del grado de satisfacción con las políticas gubernamentales en la región donde está situada la empresa. A la luz de los resultados, los aspectos de atractivo de las regiones centrales en cuanto a dotaciones y mercado potencial no ejercen un efecto de empuje a la relocalización. El buen clima de negocios en las regiones periféricas contraresta el potencial atractivo de otras regiones. Igualmente, las políticas públicas no presentan influencia en la motivación a relocalizar, las empresas están satisfechas o se ven poco afectadas por éstas. Cabe destacar no obstante, que los autores no restan importancia a los factores externos en la influencia a la relocalización, la falta en este estudio de otras variables como las características del mercado laboral o la situación respecto a proveedores, clientes... dejan abierta la investigación a incluir y observar otras variables ligadas a estos factores externos.

Brower *et al.* (2004), bajo el soporte teórico de los enfoques de la teoría de localización, realizan su estudio en un marco geográfico amplio formado por una muestra de empresas de diferentes países durante el período 1997-1999, si bien mantienen el enfoque de relocalización

general, sin particularizarlo en la relocalización internacional. Bajo el mismo esquema de clasificación de Lloyd y Dicken (1977) en factores de localización, internos y externos, los autores centran el análisis en cuatro variables cuyo argumento y planteamiento de hipótesis son soportados por los diferentes enfoques de la teoría de localización: además de variables de control, los autores incluyeron en su análisis tres variables internas (tamaño, edad y crecimiento de la empresa) y una variable externa o de localización (tamaño del mercado). Estas variables fueron recogidas a través de la *Cranet Survey* 1999 para 5.500 empresas de más de 200 empleados en 21 países (17 europeos, Australia, Japón, Nueva Zelanda y USA)³.

Bajo el argumento del enfoque conductista de incluir los costes de relocalización en el proceso de decisión de evaluación y selección de alternativas a localización, los autores analizan y obtienen significación para el tamaño de la empresa. De esta forma, un menor tamaño implicaría un menor coste y, por tanto, una mayor facilidad de relocalización.

Otra de las variables internas utilizadas fue la edad de la empresa. La teoría institucional pone de relieve que las empresas establecen relaciones con su entorno espacial más próximo, y que estas relaciones aumentan y se hacen más intensas cuanto más tiempo lleven localizadas en ese lugar, siendo por tanto menos probable su cambio de localización. Los autores encuentran evidencia de este argumento para empresas de mucha edad (más de ochenta años), no siendo significativos los resultados para otros intervalos de edad considerados.

Por otra parte, desde un enfoque institucional, el crecimiento de la empresa es considerado como un factor clave en la explicación de la relocalización. La relocalización es el resultado del ajuste espacial respecto al entorno motivado por este proceso de crecimiento. No sólo contemplaron el crecimiento interno en su análisis, sino que en la línea de Van Vilsteren y Wever (1999), se consideró el crecimiento externo (compra, fusión o adquisición van acompañados a menudo de procesos de relocalización), confirmando así que las empresas inmersas en estos procesos de crecimiento tienen una mayor probabilidad de relocalizar su actividad.

La localización del mercado sería también uno de los factores que atraen la localización de empresas y en consecuencia un factor *pull* para la relocalización. Bajo esta perspectiva, las empresas con mercados en proximidad (locales) carecen de incentivo para relocalizar su actividad. En cambio, las empresas con mercados geográficamente amplios pueden relocalizar su actividad buscando una cercanía a ese mercado. Los resultados obtenidos empíricamente en el estudio constatan esta hipótesis.

Respecto a otras variables introducidas en el modelo, variables de control, cabe indicar que los aspectos referidos a localización geográfica del centro de decisión o participación del estado en el capital de la empresa no han influido en los procesos de relocalización estudiados.

Artís *et al.* (2007) utilizando las variables del trabajo de Brower *et al* (2004) y la misma base de datos para el periodo 2003–2005, estudian la relocalización empresarial en 32 países, con especial atención en los llamados EU-15. Adicionalmente, los autores incluyen en su análisis un conjunto de variables y su valor respecto a la media del sector en el que opera la empresa (calidad, productividad, rentabilidad, *time to market* e innovación). Si bien existen algunas diferencias entre el análisis para los países EU-15 y el resto, se puede decir que las conclusiones finales de su estudio están en línea con el trabajo en el que han basado su análisis. El crecimiento externo de la empresa, la localización geográfica del mercado y la edad de la empresa influyen en la propensión de relocalización. No encuentran que el tamaño de la

empresa sea, sin embargo, una variable significativa. En cuanto a la situación relativa de las variables de la empresa incluidas con respecto a la media del sector, sólo una menor rentabilidad y un mayor *time to market* son significativas a la hora de explicar la propensión a relocalizarse. Dentro de las variables de control introducidas en el modelo, resulta relevante si la empresa pertenece a un grupo multinacional y si las empresas EU-15 son intensivas en mano de obra. En ambos casos aumentaría la propensión a la relocalización.

Knoben y Oerlemans (2008) con la base argumental de los trabajos de Van Dijk y Pellenbarg (2000) y Brower *et al.* (2004) estudian los factores de relocalización en las empresas de servicios de automatización en Holanda⁴. Los autores incluyen en su estudio un grupo de variables internas de la empresa (crecimiento, relocalización reciente y escala geográfica de su actividad) y un grupo de variables relacionadas con el sitio y zona donde se localiza actualmente la empresa (limitación de espacio para expansión, infraestructuras de acceso y nivel de urbanización de la zona entre otras). Además de estas variables, los autores incluyen como novedad las relaciones interorganizativas innovadoras de la empresa (número e intensidad), así como la localización de las mismas en su modelo para su posterior contraste. Los resultados fueron los siguientes:

En cuanto a las variables internas, las empresas que se han relocalizado recientemente y aquellas empresas con un mercado próximo presentan baja probabilidad a relocalizarse. Cabe destacar que la variable escala geográfica de la actividad incluía tanto el mercado (*outputs*) como los proveedores (*inputs*). Así como en el caso del mercado se obtuvo significación, la localización próxima de proveedores no influye en la decisión de relocalización de las empresas.

Del conjunto de variables relacionadas con la zona donde se ubica la empresa, los resultados fueron menos significativos y en muchos casos las hipótesis fueron sólo parcialmente aceptadas. Solamente la falta de espacio para la expansión de la empresa implicó para los encuestados un motivo para relocalizar la actividad.

Finalmente, la inclusión de las relaciones interorganizativas innovadoras en el modelo como medida de la integración de la empresa en el entorno ayudó a una mayor comprensión de los factores tradicionales de relocalización. Así, los datos confirmaron que una mayor intensidad de estas relaciones favorece la continuidad de la empresa en su localización actual.

Lampón (2010) analiza los determinantes de deslocalización de las plantas de producción de fabricantes de componentes de automóvil en España entre los años 2001 y 2008. El autor, bajo el soporte teórico de los diferentes enfoques de la teoría de localización compara un conjunto de variables internas de la empresa y de la planta de producción para dos muestras de plantas productivas: 33 plantas deslocalizadas y 153 plantas que han mantenido su localización en este período.

Una reflexión en profundidad de los resultados permite distinguir las motivaciones que están detrás de la deslocalización, por un lado, de los factores que facilitan o dificultan este proceso, por otro. Una distinción entre motivadores y facilitadores que nace de la interpretación de los resultados y del conocimiento del sector, pero podrían ser perfectamente asimilables a los factores que parte de la literatura ha denominado *push*, *pull* y *keep*. En su caso identifica como motivadores la reducción de los costes de mano de obra y la estrategia y dinámica interna de las empresas, en particular de la estrategia de especialización y concentración productiva, ambos factores *push*. El primero de estos factores lo contrastó a través de la variable intensidad en mano de obra, argumentando que para las plantas con

actividades intensivas en el factor trabajo, las localizaciones con bajos costes salariales presentan un atractivo para deslocalizarse. El segundo de los factores, explicado por los movimientos de producciones entre plantas de la misma multinacional que se producen por la reestructuración y ajuste espacial favorecido por las estrategias de especialización y concentración productiva.

El resto de factores son factores *keep*; factores que, sin motivar la deslocalización, sí ejercen una gran influencia sobre la probabilidad de que se deslocalice una planta en tanto en cuanto pueden facilitar o dificultar la relocalización de actividades. Así, la pertenencia a un grupo multinacional, en particular a una empresa con múltiples localizaciones productivas sustitutivas actúa como facilitador del proceso de deslocalización. Otro de los facilitadores es la pertenencia de la planta de producción a una empresa de capital extranjero. Para estas plantas de capital extranjero, la localización de la actividad y la del centro de decisión no coinciden, lo que supone una menor integración en el entorno institucional. Por tanto, desde este enfoque institucional, las empresas de capital extranjero cuentan con un amplio margen de actuación y decisión para el cierre y traslado de plantas de producción. Para estas empresas, los costes políticos y sociales asociados a los procesos de deslocalización son menores que para aquellas empresas con centros de decisión en el mismo país que la planta objeto de estudio.

En cuanto a los aspectos de eficiencia, el trabajo destaca la importancia de la competencia que proviene de otras plantas de su mismo grupo multinacional (competencia interna o intracorporativa). Es más, desde el punto de vista de la deslocalización, la evidencia sugiere que las filiales del mismo grupo multinacional suponen la única fuente de competencia a tener en cuenta. El trabajo señala que esta eficiencia, medida en términos de productividad, supone un factor determinante en la decisión de relocalizar una actividad productiva. Sin embargo, no se han encontrado evidencias de la influencia de la competencia interna medida en términos de rentabilidad.

Uno de los factores que dificultan el proceso de deslocalización es el de la complejidad productiva del producto y proceso que fabrica la planta. Los mayores requisitos tecnológicos, de conocimiento o capacidades que exigen los productos o procesos complejos en comparación a otros de una complejidad menor, suponen una restricción para el traslado a determinadas localizaciones que carecen de estas características. Por el contrario, la inexistencia de complejidad, hacen fácilmente replicables y trasladables productos o procesos a cualquier localización. Otro de estos factores que actúan como inhibidores es el de las condiciones logísticas en las que opera una planta de producción. Así, operar bajo condiciones logísticas exigentes en términos de frecuencia y tiempo de respuesta es, de hecho, la principal restricción a la movilidad de las plantas analizadas. Por último, los costes de relocalización no suponen una barrera a la movilidad. El tamaño de la planta y los *sunk costs* ligados a este tamaño no influyen en la decisión de abordar el proceso de deslocalización.

Las tablas siguientes resumen los factores de relocalización encontrados en los trabajos empíricos analizados, así como las variables de localización, externas e internas de la empresa utilizadas para medir dichos factores. Igualmente, se recoge el efecto de cada una de estas variables en la probabilidad de relocalización. En todos los trabajos empíricos se presentan los resultados de las variables que se mencionan. Allí donde estas variables no se asignan a un factor concreto de relocalización lo hemos hecho nosotros.

Tabla 1. Factores de relocalización y Variables de localización (características del lugar físico y de la zona próxima donde se ubica la empresa) utilizadas en los trabajos empíricos.

Factores analizados	Variables utilizadas	Efecto	Estudios empíricos
Economías de aglomeración en la ubicación actual	Densidad relativa del empleo del sector de servicios a la producción en el municipio	-	Holl (2004)
	Densidad relativa del empleo industrial en la región	-	Holl (2004)
	Índice de Herfindahl de especialización del empleo en el municipio	ϕ	Holl (2004)
	Densidad de empleos industriales por kilómetro cuadrado en el entorno de la planta de producción	ϕ	Lee (2006)
	Densidad de empleos (SIC a 4 dígitos) por kilómetro cuadrado en el entorno de la planta de producción	-	Lee (2006)
	Concentración de capital (ratio de capital por empleado en el entorno de la planta de producción)	ϕ	Lee (2006)
Disponibilidad de infraestructuras en la ubicación actual	Proximidad (distancia) a una autopista	-	Holl (2004)
	Proximidad de infraestructuras de transporte (autopistas, autovías, estación de ferrocarril o centros de transporte público)	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Proximidad (tiempo) a una autopista o centro de transporte público	ϕ	Knoben y Oerlemans (2008)
	Accesibilidad y capacidad de expansión (clasificación en zonas céntricas urbanas, periféricas urbanas, residenciales y rurales)	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
		ϕ	Knoben y Oerlemans (2008)
Nivel de desarrollo económico en la ubicación actual	Idoneidad de la actividad de la empresa en el tipo de zona donde se ubica (clasificación en zonas: de transporte, de industria ligera, ...)	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Valoración global positiva de distintos factores económicos y sociales (políticas públicas, accesibilidad,...)	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	La zona no necesita políticas de revitalización (opinión directiva)	-	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Población, dotación de infraestructuras y nivel de urbanización (clasificación en regiones periféricas y centrales)	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Nivel de urbanización del municipio en donde se ubica la empresa	ϕ	Knoben y Oerlemans (2008)

Tabla 2. Factores de relocalización y Variables externas de la empresa (características de la región o del país de destino de la nueva ubicación) utilizadas en los trabajos empíricos.

Factores analizados	Variables utilizadas	Efecto	Estudios empíricos
Mercado potencial	Proximidad en la nueva ubicación a las principales ciudades del país	+	Holl (2004)
	Población del municipio en la nueva ubicación	ϕ	Holl (2004)
	PIB del país de destino (Índice asignado por grupo de países)	+	Sleuwaegen y Pennings (2006)
Condiciones del mercado de trabajo	Menores costes laborales en la región de destino (Índice del salario industrial de la región tomando como base el salario medio nacional)	ϕ	Holl (2004)
	Menores costes laborales en el estado de destino (valor medio del salario, SIC a 2 dígitos del estado)	ϕ	Lee (2006)
	Menores costes laborales en el país de destino (Índice asignado por grupo de países)	+	Sleuwaegen y Pennings (2006)
	Alta cualificación de la mano de obra en la región de destino (porcentaje de trabajadores con formación superior a la enseñanza secundaria sobre el total de trabajadores)	ϕ	Holl (2004)
Políticas públicas	Menores impuestos a la actividad económica en el Estado de destino	ϕ	Lee (2006)
	Opinión positiva de las políticas públicas municipales, regionales, etc.. en la ubicación de destino	ϕ	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Incentivos al desarrollo económico en la región de destino (exención de tasas en compra de maquinaria, actividades de I+D,...)	ϕ	Lee (2008)
	Incentivos fiscales y de estímulo a la inversión en el país (valoración de los directivos del atractivo a la movilidad de dichas políticas)	$\phi / +_{(a)}$	Sleuwaegen y Pennings (2006)

(a) Únicamente tiene influencia para relocalizaciones a países limítrofes.

Tabla 3. Factores de relocalización y Variables internas de la empresa utilizadas en los trabajos empíricos.

Factores analizados	Variables utilizadas	Efecto	Estudios empíricos
Condiciones favorables de las instalaciones de la empresa	Edificio en propiedad (vs. arrendado)	–	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
	Espacio disponible para expansión	–	Knoben y Oerlemans (2008)
Costes de relocalización (<i>sunk y moving costs</i>)	Tamaño (número de empleados)	–	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
		–	Brower <i>et al.</i> (2004)
		–	Artis <i>et al.</i> (2007)
	Valor de los activos físicos sobre los activos totales	–	Knoben y Oerlemans (2008)
		–	Lampón (2010)
Disponibilidad de recursos para viabilizar la relocalización	Tamaño (volumen de facturación)	+	Pennings y Sleuwaegen (2000)
	Buena situación económica (rentabilidad)	+	Lee (2006)
Estrategia y dinámica interna de la empresa	Procesos de concentración y especialización productiva	+	Pennings y Sleuwaegen (2000)
	Crecimiento interno y externo (fusión, compra o adquisición)	+	Lampón (2010)
Coste de mano de obra	Intensidad en mano de obra (vs. Intensidad en capital)	+	Brower <i>et al.</i> (2004)
	Costes de m.o. suponen más del 75% de los costes operacionales	+	Pennings y Sleuwaegen (2000)
Localización geográfica en proximidad de la actividad (clientes y proveedores)	Mercado principal local (vs. nacional o internacional)	+	Sleuwaegen y Pennings (2006)
	Localización en proximidad de <i>inputs</i>	+	Lampón (2010)
Flexibilidad de la configuración productiva	Pertenencia de la empresa a un grupo multinacional	–	Artis <i>et al.</i> (2007)
	Número de plantas productivas	–	Knoben y Oerlemans (2008)
Presión de los accionistas (eficiencia)	Peores valores respecto a la media del sector	–	Pennings y Sleuwaegen (2000)
	Baja rentabilidad de la empresa	–	Sleuwaegen y Pennings (2006)
	Baja cuota de mercado de la planta de producción	–	Artis <i>et al.</i> (2007)
	Competencia intracorporativa (menor productividad)	–	Lee (2006)
Integración en el entorno	Intensidad de las relaciones interorganizativas innovadoras	–	Lampón (2010)
	Edad de la empresa	–	Knoben y Oerlemans (2008)
	Localización del centro de decisión en otro país	–	Brower <i>et al.</i> (2004)
	Participación del estado en el capital de la empresa	–	Artis <i>et al.</i> (2007)
	Propiedad de capital nacional (vs. capital extranjero)	–	Brower <i>et al.</i> (2004)
Etape en ciclo de vida	Relocalización previa reciente	–	Lampón (2010)
Existencia de competencias tecnológicas transferibles	Empresa innovadora (valoración directiva acerca de si la empresa ha realizado innovación de producto y proceso con éxito en los últimos años)	–	Van Dijk y Pellenbarg (2000)
Complejidad productiva	Complejidad y grado de integración vertical (valor añadido)	–	Knoben y Oerlemans (2008)
	Complejidad producto - proceso	–	Pennings y Sleuwaegen (2000)
Condiciones logísticas	Operar bajo condiciones logísticas de entrega exigentes (sistema de entrega <i>lean</i> y frecuencia de entrega multidivaria)	–	Lampón (2010)

(a) Sólo han resultado significativos rentabilidad y time to market, pero no calidad, innovación ni productividad.

4. CONCLUSIONES

La revisión de la literatura ha evidenciado el escaso soporte teórico explícito en la mayoría de los trabajos empíricos analizados. Esto ha generado en nuestra opinión una utilización indiscriminada de variables para explicar la deslocalización, cierta confusión en los argumentos (a veces incluso falta de argumentos) e incapacidad para generalizar los resultados a otros ámbitos geográficos, sectoriales y temporales. La investigación del fenómeno de relocalización y, en particular, el de la relocalización internacional (deslocalización) de actividades debe, pues, estar guiada por una mayor orientación teórica y menos descriptiva. Esta **mayor orientación teórica** puede nutrirse al menos parcialmente de la teoría de la localización industrial, entendida ésta como un paradigma multidisciplinar centrado en el estudio de las variables socio-económicas, políticas e incluso psicológicas que afectan a las decisiones de localización *ex novo*.

Así, los tres enfoques que hemos indentificado dentro de la teoría de localización (neoclásico, conductista e institucional) pueden aportar ideas suficientemente sólidas y estructuradas como para asentar sobre bases rigurosas, parsimoniosas y eficaces la explicación de la relocalización de la actividad. Es más, al igual que ninguno de estos enfoques teóricos predomina en los análisis sobre localización de empresas en la actualidad (Scott, 2000), nuestros resultados sugieren que esta valoración es extensible al caso de la relocalización internacional de actividades productivas. En este sentido, si bien en el contexto competitivo actual —caracterizado por la existencia de empresas con una organización compleja y numerosos *stakeholders*— los enfoques institucional y conductista presentan una alta adaptabilidad para el estudio de la relocalización (Brons y Pellenbarg, 2003), los factores de localización derivados del enfoque neoclásico (costes de transporte o costes laborales) son también suficientemente consistentes con la evidencia empírica encontrada en el análisis de los procesos de deslocalización. Nuestra conclusión, en definitiva, es que es imprescindible aprovechar la **complementariedad de los distintos enfoques** de la teoría de localización para abordar el análisis de la deslocalización, dejando a un lado debates intelectualmente interesantes pero pragmáticamente estériles a la vista de la evidencia empírica sobre el predominio de un enfoque u otro.

Yendo más allá incluso de la teoría de la localización industrial, nuestra investigación ha evidenciado también la importancia de enfocar los análisis sobre deslocalización desde una óptica integradora de tendencias sectoriales y estrategias empresariales. Las empresas multinacionales juegan un papel protagonista desde este punto de vista, lo cual ciertamente no es una afirmación ni nueva ni sorprendente. Confirma, de hecho, diferentes percepciones que han relacionado el **proceso de relocalización internacional de la actividad con las estrategias de las empresas multinacionales** (Buckley y Mucchielli, 1997; Barba *et al.*, 2001; Konings y Murphy, 2006). Este protagonismo debe hacernos reparar además en que deja abierto el camino a la utilización de enfoques teóricos distintos a los tradicionalmente incluidos dentro de la teoría de la localización; enfoques que son perfectamente válidos y complementarios en la explicación de la movilidad de la actividad. Con estos antecedentes y coherentemente con el objetivo de imprimir una mayor orientación teórica a la investigación sobre deslocalización, por tanto, parece aconsejable extender la inspiración analítica a nuevas corrientes o enfoques teóricos relacionados con las empresas multinacionales y sus estrategias.

En esta misma línea, reivindicar una mayor atención al estudio del comportamiento estratégico de las multinacionales requiere también precisar qué **ámbitos de decisión internos de carácter empresarial parecen tener mayor relevancia en relación a algunos aspectos macroeconómicos o institucionales** a menudo destacados por la literatura. Trabajos como los que relacionan la relocalización de la actividad productiva con la apertura al comercio

internacional y la globalización (Krugman y Venables, 1990; Baldwin y Robert-Nicoud, 2000) mantienen desde luego su validez en el entorno actual en la medida en que focalizan “el problema” (o parte del problema, al menos) en las ventajas comparativas entre naciones fundamentalmente en términos de costes. Tal nivel de generalidad en el análisis, sin embargo, no facilita la comprensión de los mecanismos que a nivel interno en cada empresa condicionan sus decisiones de deslocalización. Así, estos mecanismos pasan por aspectos como el crecimiento de la empresa (Hayter, 1997) o la estrategia de penetración en nuevos mercados (Belderbos y Jianglei, 1996) hasta las estrategias de reestructuración productiva (Lampón, 2010), factores internos de las propias empresas en la explicación de la relocalización de la actividad.

Esta conclusión, que destaca la explicación del fenómeno de la deslocalización a través de variables internas de las empresas, no descarta **las variables externas** (variables macroeconómicas, institucionales, políticas o sociales de los países o regiones) en la explicación, sino que **las consideramos relevantes solo en la medida en que puedan ser internalizadas en una ecuación destinada a entender las estrategias empresariales predominantes en un determinado ámbito sectorial**. Por otra parte, la dimensión internacional de la deslocalización implica que algunas variables analizadas en los trabajos de relocalización no internacional pasen a ser irrelevantes. Las variables de localización propias del lugar físico o de la zona próxima en donde la empresa desarrolla actualmente su actividad, por ejemplo, pierden relevancia en los procesos de relocalización internacional. Así, aspectos como el desarrollo económico en la zona donde se ubica la empresa, la dotación de infraestructuras en proximidad o las economías de aglomeración, parecen estar entre las motivaciones cuya solución pasa por relocalizaciones cercanas más que por la opción de traslado internacional de la actividad.

Análogamente y con el fin de compatibilizar el rigor analítico con el realismo de nuestras aproximaciones a la deslocalización, además de asentar la investigación sobre bases teóricas sólidas y extender los nutrientes teóricos a otras fuentes sectoriales y empresariales, también **es necesario que los estudios sobre deslocalización distingan entre factores *pull*, *push* y *keep***. Los factores *pull* reflejan la capacidad de atracción de la nueva localización; los factores *push* ejercen un efecto de salida de la actual localización y los factores *keep* explican la facilidad o dificultad de una empresa a la hora de abordar un proceso de relocalización. Hasta ahora lo normal en la literatura ha sido agrupar bajo la denominación de “determinantes” de la deslocalización un considerable número de variables, lo cual ha terminado por generar más confusión de la que resuelve.

NOTAS

1. Los autores analizan la influencia en la relocalización entre los años 1990 y 1996 de un conjunto de variables recogidas a través de un cuestionario y de los balances oficiales de 372 empresas situadas en Bélgica. Este número de empresas se correspondió con los cuestionarios recibidos y con información disponible de los balances de un total de 2.999 empresas (827 de la base de datos de empresas inmersas en procesos de despido colectivos entre 1990 y 1996 y 2.172 de una muestra aleatoria de empresas de la base de datos del Instituto de Estadística). De estas 372 empresas, 52 (14%) habían relocalizado internacionalmente su actividad durante ese periodo y el resto 320 (86%) no optaron por esta estrategia.

2. En este estudio se han utilizado las mismas bases de datos que en el anterior, sin embargo la forma de recoger la información de las empresas inmersas en despidos colectivos se hizo a través de los sindicatos. Estas organizaciones sindicales recogen información de cada uno de esos procesos y específicamente de las motivaciones o destinos de las relocalizaciones internacionales. El periodo de estudio de estas relocalizaciones se amplió respecto al anterior estudio (1990 – 1999) y siendo 111 los casos de deslocalización analizados.

3. La *Cranet Survey* es la encuesta periódica sobre políticas y prácticas de la gestión de recursos humanos realizadas por 34 Universidades y escuelas de negocios desde 1990. La información se recoge a través de un cuestionario enviado a los Directores de RRHH de empresas públicas y privadas de diferentes países. La *Cranet Survey* es coordinada por *The Centre for European Human Resource Management* de la *Cranfield School of Management*.

4. La obtención de la información fue a través de un cuestionario postal enviado al gerente de las 2.553 empresas del sector. (203 devolvieron contestado y con información válida dicho cuestionario). Posteriormente se contactó telefónicamente con un grupo de empresas para obtener un mayor número de respuestas, obteniendo 130 cuestionarios adicionales. El ratio de empresas relocalizadas durante los dos últimos años de esta muestra final fue del 23%.

BIBLIOGRAFÍA

- ARTÍS, M.; RAMOS, R. Y SURINACH, J. (2007): "Job losses, outsourcing and relocation: empirical evidence using microdata", Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper 2978, Bonn.
- BALDWIN, R. Y ROBERT-NICOUD, F. (2000): "Free trade agreements without delocation", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 33, Nº 3, pp. 766-786.
- BARBA, G.; FALZONI, A. Y TURRINI, A. (2001): "The decision to invest in a low-wage country: evidence from Italian textiles and clothing multinationals", *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 10, Nº 4, pp. 451-470.
- BELDERBOS, R. Y JIANGLEI, Z. (2006): "Foreign investment, divestment and relocation by Japanese electronics firms in East Asia", *Asian Economic Journal*, Vol. 20, Nº 1, pp. 1-27.
- BRONS, L. Y PELLENBARG, P.H. (2003): "Economy, culture and entrepreneurship in a spatial context", en Marszał T. (ed.): *Spatial aspects of entrepreneurship*, Polish Academy of Sciences, Warsaw, pp. 11-36.
- BROWER, A.; MARIOTTI, I. Y VAN OMMEREN, J. (2004): "The firm relocation decision: an empirical investigation", *The Annals of Regional Science*, Vol. 38, pp. 335-347.
- BUCKLEY, P. Y MUCCHIELLI, J. (1997): *Multinational firms and international relocation*, Edward Elgar, London.
- CAVES, R. (1996): *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CLARK, G.L. Y WRIGLEY, N. (1997): "Exit, the firm and sunk costs: reconceptualizing the corporate geography of disinvestments and plant closure", *Progress in Human Geography*, Vol. 21, pp. 338-358.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P.R. Y VENABLES, A.J. (1999): *The spatial economy: cities, regions and international trade*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- HAYTER, R. (1997): *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*, Wiley, New York.
- KNOBEN, J. Y OERLEMANS, L. (2008): "Ties that spatially bind? A relational account of the causes of spatial firm mobility", *Regional Studies*, Vol. 42, Nº 3, pp. 385-400.
- KONINGS, J. Y MURPHY, A. (2006): "Do multinational enterprises relocate employment to low wage regions? Evidence from European multinationals", *Review of World Economics*, Vol. 142, Nº 2, pp. 267-286.
- KRUGMAN, P. (1995): *Development, economic geography and economic theory*, MIT-Press, Cambridge, Massachusetts.
- KRUGMAN, P. Y VENABLES, A. (1990): "Integration and the Competitiveness of Peripheral industry", en Macedo, J. y Bliss, C. (eds.): *Unity with diversity within the European economy: the Community's southern frontier*, Cambridge University Press, Cambridge.
- LAMPÓN, J.F. (2010): *Deslocalización de la producción: un análisis de los determinantes corporativos, logísticos y tecnológicos en el sector de fabricantes de componentes de automóvil*, Tesis doctoral, Universidade de Vigo.
- LEE, Y. (2006): "Relocation patterns in U.S. manufacturing", FRB of Cleveland, Working Paper 06-24.
- LEE, Y. (2008): "Geographic redistribution of US manufacturing and the role of state development policy", *Journal of Urban Economics*, Vol. 64, pp. 436-450.
- LLOYD, P.E. Y DICKEN, P. (1977): *Location in space. A theoretical approach to economic geography*, Harper & Row, London.
- MARTIN, R. (2000): "Institutional approaches in economic geography", en Sheppard, E. y Barnes, T.J. (eds.): *A companion to economic geography*, Blackwell Publishers, Oxford.
- MCCANN, P. (2001): *Urban and regional economics*, Oxford University Press, Oxford.
- MEESTER, W.J. (2004): *Locational preferences of entrepreneurs. Stated preferences in the Netherlands and Germany*, Physica-Verlag, New York.
- MOTTA, M. Y THISSE, J.F. (1994): "Does environmental dumping lead to delocation?", *European Economic Review*, Vol. 38, pp. 563-576.
- PELLENBARG, P.H.; VAN WISSEN, L.J. Y VAN DIJK, J. (2002): "Firm migration", en McCann P. (ed.): *Industrial location economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 110-148.
- PENNINGS, E. Y SLEUWAEGEN, L. (2000): "International relocation: firm and industry determinants", *Economics Letters*, Vol. 67, pp. 179-186.
- SCOTT, A.J. (2000): "Economic geography: the great half-century", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24, Nº 4, pp. 483-504.
- SLEUWAEGEN, L. Y PENNINGS, E. (2006): "International relocation of production: where do firms go?", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 53, Nº 4, pp. 430-446.
- VAN DIJK, J. Y PELLENBARG, P.H. (2000): "Firm relocation decision in the Netherlands: an ordered logit approach", *Papers in Regional Science*, Vol. 79, pp. 191-219.
- VAN VILSTEREN, G. Y WEVER, E. (1999): "Business affairs: the attraction and repulsion of firms", en Van Dijk, J. y Pellenbarg, P. (eds.): *The demography of firms: progress and problems in empirical research*, Netherlands Geographical Studies, Vol. 262, pp. 123-140.