

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tesisenxarxa.net) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tesisenred.net) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tesisenxarxa.net) service has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized neither its spreading and availability from a site foreign to the TDX service. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service is not authorized (framing). This rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA

TESIS DOCTORAL

MODELO DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS PARA MERCADOS
QUÍMICO INDUSTRIALES EN LOS NUEVOS ENTORNOS DE
GLOBALIZACIÓN Y DESLOCALIZACIÓN



Doctorando: Agustín Andújar Larios

Directora : Dra. M.Sansalvadó Tribó- UPC

Codirector: Dr. Lucas van Wunnik- UPC

Barcelona, Noviembre 2011



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial.

Unidad Estructural : DOE

Título tesis doctoral :

Modelo de investigación y análisis para mercados químico industriales en los nuevos entornos de globalización y deslocalización industrial.

Memoria presentada por el doctorando Agustín Andújar Larios para la obtención del grado de Doctor por la UPC.

Directora tesis , Dra. Montserrat Sansalvadó Tribó - UPC

Codirector tesis , Dr. Lucas van Wunnik – UPC

Barcelona, Noviembre 2011

.....*A mis hijas María y Merchi y a mi mujer Rosario*

AGRADECIMIENTOS

Son muchas las personas, empresas e instituciones que de una u otra manera han hecho su contribución, facilitando el buen desarrollo de esta tesis doctoral.

Doy por ello las gracias y pido disculpas si en este espacio no reflejara a todos.

1- Universidades

- UPC

Quisiera agradecer ,en primer lugar, a la Universidad Politécnica de Cataluña (UPC) y la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales así como al DOE por haber tenido la oportunidad de realizar el doctorado en tan prestigiosa institución. Así mismo al Dr. Fons Boronat y Dr.F.J.Llovera por haberme aceptado, en los comienzos, en el departamento como doctorando.

A la **Dra. Montserrat Sansalvadó Tribó**, mi directora de tesis, de manera muy destacada sin cuya ayuda, implicación y profesionalidad esta tesis no hubiera sido posible. ¡ Gracias !

Al Dr.Lucas van WunniK, codirector de tesis, por sus precisas aportaciones y comentarios constructivos enriqueciendo con ello la calidad final de esta tesis .

A los diferentes profesores del departamento.

A los Dres. miembros del tribunal del D.E.A por sus sugerencias y acotaciones que han facilitado de antemano la evolución y conclusión de la tesis doctoral.

Al personal administrativo, donde es justo resaltar a la Sra. Nuria Góngora.

- Universidad Yale (EEUU)

Dr. A. Hsu por su acogida y ayuda desinteresada en cuanto a sus explicaciones, guías y aclaraciones sobre los estudios mundiales químico industriales de dicha universidad y sus factores ambientales e influencias.

- IESE- Universidad de Navarra

A los investigadores M^a Luisa Blázquez y E. de Diego Ruiz, del equipo también del Dr.A.Subirá (colaboración con OCDE), por sus informaciones y sugerencias

A la asistente de investigación, colaboradora del Dr.Enric Ricart, M.S.Rosatti y Dr.Pablo Agnese por su disponibilidad, aclaraciones e informaciones.

2- Instituciones

Por haberme facilitado el apoyo necesario y requerido en la fase de investigación.

FEIQUE , Federación de la Industria Química Española. Miembro de CEFIC. (Federación Europea de la industria Química) y su director de comunicación Sr. Labart.

AEQT- Asociación de la Industria Química de Tarragona.

Ministerio de Industria.

ICEX – Barcelona. Sr. Carlos Núñez , director para mercados industriales y Sra.Bermejo.

European IPPC Bureau – Institute for Prospective Technological Studies - European Commission . Ing. Serge Roudier / JRC , Composite Indicators.

3- Empresas

Por haber facilitado sus opiniones e informaciones necesarias también en la fase de investigación. Desde aquí aprovechamos para reconocer su esfuerzo colaborador en cuanto que en alguna ocasión se podían tratar temas confidenciales para ellos. En otros casos, han dispensado un tiempo importante que en la época actual no abunda.

BASF , Dorothee Harsch, Ana M^a Marrquez, D. Barske, R.Piera..

BAYER GmbH, departamentos técnicos varios como ingeniería, mantenimiento, desarrollo y estrategia.

CARGIL, departamentos técnicos, Ing.Jesús Lacruz y Director general Sr.J.M.Mateo

DOW, Ingenieros Alfred Arias y Jesús Darteano

ERCROS, departamentos mantenimiento, procesos y dirección general.

FERTIBERIA, departamentos varios tanto técnicos como compras y logística.

REPSOL QUÍMICA , Ingeniero Fernando del Río.

SOLVAY, Sr. J.A. Arévalo y Sr. Peraita.

A nivel distinto a las anteriores, Alcoa, Sabic (Ex General Electric), Cepsa.

4- Personas

Entre otras,

Dr. Rachid , UB, por sus opiniones y comentarios técnicos.

Dr. F. Estrany y Dr. R. Oliver, departamento Ingeniería Química UPC, por haber apoyado desde un inicio y de forma incondicional el inicio de un programa de doctorado así como su estímulo constante para no caer en el desánimo.

Sr. Marc Fargas, químico industrial y director del complejo Ercros Flix- Química Básica por su ayuda desinteresada, opiniones y experiencias profesionales y mostrarme los caminos en la asociación química..

5- Personal y familiar

En el plano personal, es de justicia dedicar unas palabras a mi gran familia, por grande y por buena.

A mis hijas y a mi mujer que me han estado apoyando y *aguantando*, no con cierto sacrificio, todos estos años.

A mis padres , a todos mis hermanos, padres políticos, sobrinos, cuñados, tíos y demás familia.

De manera concreta a mi padre Dr. Ingeniero J. Andújar, de reconocido prestigio profesional y personal, por su orgullo en la evolución de esta tesis y ser así mismo un modelo a seguir.

A mis amigos personales y compañeros por las conversaciones informales , en ocasiones apasionadas, mantenidas sobre el tema que nos ocupa.

Por último, de forma muy especial, querida y sentida al padre de mi mujer Sr, F. Magre, veterinario, que recientemente nos dejaba. Su alegría, gran ilusión y emoción en la culminación de esta tesis ha sido un elemento extra de motivación para su finalización. Sirvan estas líneas como homenaje y dedicación póstuma.

Hemos podido comprobar la temporalidad y fragilidad de la vida. Por ello, con respeto y humildad, me gustaría que pudiéramos vivir con intensidad este momento personal y académico tan importante y trascendente.

“...La globalización supone un crecimiento económico sostenido .

En caso contrario , el proceso pierde sus beneficios económicos y su apoyo político...”

Dr. Paul Samuelson, nóbel de economía.

ABSTRACT

El trabajo que presentamos se centra en la elaboración de un método que facilite la toma de decisiones de las empresas en la elección de un país para deslocalizar su producción, servicios o la propia empresa. En un mundo globalizado, en el que la deslocalización es una práctica cada vez más recurrente en la búsqueda de una ventaja competitividad por parte de las corporaciones, la selección del destino puede presentarse, y de hecho así ocurre, como una de las decisiones, o la decisión, más difíciles y a veces comprometida de la empresa. Un error puede significar un enorme coste o el mismo fin de la empresa, por lo que los gerentes de la misma deben tomar decisiones claves para el futuro de su corporación sin, hasta el momento, un método fiable que les ayude a decidir el nuevo emplazamiento.

Nuestro trabajo consiste en elaborar este método que permita una elección estadística utilizando un elevado número de variables, en nuestro ejemplo 88, que abarquen todos los factores importantes relacionados con la selección del país de nueva localización y ofrezcan el más idóneo objetivamente por una parte y una selección de los más idóneos por otra para que la empresa pueda elegir.

Este método es válido para cualquier sector industrial o de servicios intercambiando el grupo de variables relacionadas con la actividad sectorial y manteniendo el resto como sustrato general del análisis.

Por esto dado que nuestro interés, como se indica en el título de este trabajo, estaba centrado en el sector químico-industrial, sobre el mismo hemos realizado el análisis e investigación de deslocalización.

The present work is focused on the study of a method-making process to help companies to choose the most suitable country where to relocate their production, services or the company itself. In a globalized world, where relocation is becoming a more and more recurrent practice in search of competitiveness advantages, the choice of a country could give rise to one of the most difficult and awkward decisions for a company. A mistaken decision can also result in higher costs for the company or even, its ending. Under such circumstances, management should take key decisions for the future of the company without, up to the moment, the existence of a reliable standard that might help them to decide about the new location.

Our job consists in drawing up a method that allows us to make a statistic choice considering a high number of variables (example 88) that cover all the relevant factors related to the new country to establish location. In such a way that we can obtain, on the one hand, the most appropriate country from an objective point of view and on the other hand, a wide range of suitable countries among which the company can make a choice (choose).

This method serves either for industrial and services sectors by interchanging the variable range related to the sectorial activity and keeping the remaining variable as the general analysis basis.

For all of this described above, our focus is, as its is mentioned into the title of this thesis the chemical industrial segment where we have done the offshoring analysis and research.

Indice Tesis Doctoral

	Pág.
1. Introducción.....	11
1.1. Planteamiento del problema	16
1.2. Hipótesis de trabajo	17
1.2.1. Hipótesis general	17
1.2.2. Hipótesis específicas	18
1.3. Objetivos.....	18
1.3.1. Objetivo general	18
1.3.2. Objetivos específicos	19
1.4. Limitaciones.....	20
1.5. Justificación	21
2. Marco Teórico	23
2.1. Antecedentes.....	23
2.1.1. La Ventaja Absoluta	25
2.1.2. La Ventaja Comparativa.....	29
2.1.3. La competencia moderna.....	37
2.2. Deslocalización.(Offshoring).....	39
2.2.1. Estado de la cuestión.....	42
2.2.2. Concepto de deslocalización.....	53
2.2.3. Definición	58
2.2.4. Clases	65
2.2.5. Causas y razones	70
2.2.6. Factores determinantes	74
2.2.7. Efectos de la deslocalización sobre las economías	79
2.3. Globalización y deslocalización	92
2.3.1. Revisión de la doctrina. Enfoques teóricos	95
2.3.2. Espacios económicos e inserción externa	126
2.3.3. Criterios de actuación para un posicionamiento global	131
2.3.4. Mercados y clientes desde la perspectiva de globalización	135
2.3.5. Beneficios y perjuicios de la globalización	139
2.3.6. Proceso de implantación en el extranjero	144

2.3.7.	Mercados globales y producto local	148
2.3.8.	Modelos empresariales e industriales de integración.....	151
2.3.9.	Mercado químico industrial	155
2.4.	Características de la deslocalización	171
2.4.1.	Países de origen	183
2.4.2.	Países receptores	188
2.4.3.	Condiciones atractivas para la deslocalización	192
2.4.4.	Características de los países más proclives a la deslocalización	197
2.4.5.	Principales factores que contribuyen a decidir sobre la deslocalización	203
2.4.6.	Alternativas y retos a la deslocalización.....	210
2.4.7.	Principales variables que intervienen en los procesos de deslocalización	216
2.4.8.	Escenarios de la deslocalización	226
2.5.	Consecuencias de la deslocalización	230
2.5.1.	Consecuencias laborales	233
2.5.1.1.	En países de recepción	235
2.5.1.2.	En países de origen.....	237
2.5.2.	Consecuencias económicas.....	240
2.5.2.1.	En países de recepción	242
2.5.2.2.	En países de origen.....	245
2.5.3.	Consecuencias sociales.....	248
2.5.3.1.	En países de recepción	250
2.5.3.2.	En países de origen.....	252
2.5.4.	Consecuencias políticas	254
2.5.4.1.	En países de recepción	257
2.5.4.2.	En países de origen.....	260
2.5.5.	Bloques económicos y su incidencia en la deslocalización.....	263
2.5.6.	Países candidatos como receptores	269
3.	Trabajo de investigación	276
3.1.	Objetivos.....	280

3.1.1.	Objetivo general	280
3.1.2.	Objetivos específicos	280
3.2.	Hipótesis de trabajo	281
3.2.1.	Hipótesis general	281
3.2.2.	Hipótesis específicas	282
3.3.	Los Índices compuestos	282
3.3.1.	Ventajas e inconvenientes	286
3.3.2.	Índices compuestos de mayor repercusión	288
3.3.3.	Construcción de un Índice Compuesto	290
3.4.	Descripción de la muestra	292
3.4.1.	Fuentes de Información	292
3.4.2.	Variables muestrales	293
3.4.3.	Países	308
3.5.	El Índice de Deslocalización	313
3.5.1.	Normalización	313
3.5.2.	Estructura	314
3.5.3.	Valores perdidos e imputación	320
3.6.	Resultados	325
3.6.1.	Las Dimensiones del Índice de Deslocalización	325
3.6.2.	Componentes	327
3.6.3.	El Índice de Deslocalización	331
3.6.4.	Índice y Componentes, relaciones de orden	333
3.6.5.	Relaciones entre Componentes	337
3.6.6.	Factores	340
3.6.7.	Grupos de países	341
3.6.8.	Especificidad de un Índice	343
3.7.	Resumen	348
3.8.	Aportaciones del modelo estadístico propuesto	357
4.	Discusión	359
4.1.	Cuestionarios	359
4.2.	Discusión	393
5.	Aportación modelo propuesto	413

6.	Conclusiones.....	416
7.	Bibliografía	425
8.	Anexos	453
	- Anexo 1. Las Dimensiones del Índice	454
	- Anexo 2. Código en Visual Basic para Excel	502
	- Anexo 3. Los Componentes del Índice	506

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1 ^a	Exportaciones que aumentan o disminuyen los precios relativos..	36
Tabla 2 ^a	Ventajas o inconvenientes de un país con perspectivas para deslocalizar una empresa	69
Tabla 3 ^a	Factores para elaborar ranking de destinos más atractivos a la deslocalización.....	79
Tabla 4 ^a	Coste laboral por hora trabajada en la industria manufacturera en 2007	91
Tabla 5 ^a	Perspectiva económica de una empresa multinacional EMN).....	146
Tabla 6 ^a	Balanza Comercial de ESPAÑA con el Mundo respecto al sector Industria Química (productos químicos) en miles (eur).....	160
Tabla 7 ^a	Destino de las Exportaciones	161
Tabla 8 ^a	Importaciones del Sector: Orígenes	161
Tabla 9 ^a	Cincuenta mayores empresas químicas.....	167
Tabla 10 ^a	Cincuenta mayores empresas químicas.....	168
Tabla 11 ^a	Inversiones de empresas químicas	169
Tabla 12 ^a	Corrientes de IED, por regiones, 2008-2010	177
Tabla 13 ^a	Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2010	178
Tabla 14 ^a	Distribución de las ETN de propiedad estatal por región/economía de origen, 2010.	179
Tabla 15 ^a	Modelo CAGE.....	230
Tabla 16 ^a	Adaptación del modelo CAGE a India y China	231
Tabla 17 ^a	Variables OLI y características del país, industria y empresa	274
Tabla 18 ^a	Variables OLI y motivos para la realización de inversión directa .	275
Tabla 19 ^a	Atributos 88 variables utilizadas	304
Tabla 20 ^a	Las 8 variables eliminadas tras el proceso inicial de selección ...	307

Tabla 21 ^a	Listado de países. Tres principales proveedores de datos.....	308
Tabla 22 ^a	Escala Likert 0-5.....	314
Tabla 23 ^a	Nombres asignados a los niveles 2 (Componente) y 3 (Dimensión)	315
Tabla 24 ^a	Estructura y pesos de los datos del Índice de Deslocalización Global	316
Tabla 25 ^a	Las variables y estructuras de la Dimensión 3, d03 Entorno Económico, mostrando los valores perdidos. 30 primeros países	321
Tabla 26 ^a	Variables con valores perdidos, ordenadas por la dimensión y el número de la variable	322
Tabla 27 ^a	Las variables y estructuras de la Dimensión 3, d03 Entorno Económico, mostrando la imputación de los datos sobre los valores perdidos. 30 primeros países	323
Tabla 28 ^a	El Índice de Deslocalización y sus Componentes, por País	328
Tabla 29 ^a	Índice de Deslocalización, países por orden inverso del Índice...	332
Tabla 30 ^a	Ordenaciones del Índice y sus 4 Componentes	333
Tabla 31 ^a	Índice y sus 4 Componentes: Correlaciones y Poder Explicativo	337
Tabla 32 ^a	Resultados del Análisis Factorial de los 4 Componentes	340
Tabla 33 ^a	Grupos de países según el orden de su Índice de Deslocalización.....	342
Tabla 34 ^a	Evolución del orden del Índice por países, dependiendo de las combinaciones de Factor Común (K) y Factor Específico (1-K) ..	345
Tabla 35 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 1	456
Tabla 36 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 2	459
Tabla 37 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 3, antes de la imputación de los datos perdidos.....	462
Tabla 38 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 3, después de la imputación de los datos perdidos	465

Tabla 39 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 4	468
Tabla 40 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 5	471
Tabla 41 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 6	474
Tabla 42 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 7, parte 1	477
Tabla 43 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 7, parte 2	480
Tabla 44 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 8, parte 1	483
Tabla 45 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 8, parte 2	486
Tabla 46 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 9	489
Tabla 47 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 10	492
Tabla 48 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 11	495
Tabla 49 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 12, parte 1	498
Tabla 50 ^a	(Anexo 1). La Dimensión 12, parte 2	501
Tabla 51 ^a	(Anexo 3). El Componente 1	506
Tabla 52 ^a	(Anexo 3). El Componente 2	507
Tabla 53 ^a	(Anexo 3). El Componente 3	508
Tabla 54 ^a	(Anexo 3). El Componente 4	509

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 ^o	Riesgos considerados a la hora de deslocalizar	84
Gráfico 2 ^o	Reinversiones en el sector	170
Gráfico 3 ^o	Entradas mundiales de IED de 2005-2007 y de 2007 a 2010	175
Gráfico 4 ^o	Corrientes mundiales de IED, 2002-2010 y proyecciones para 2011-2013	176
Gráfico 5 ^o	Inversión Extranjera Directa en Canadá (millones de dólares)....	186

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 ^a	Incremento de costes laborales teniendo en cuenta sólo sueldos y salarios	89
Figura 2 ^a	Incremento de los costes laborales sin tener en cuenta los sueldos y salarios	90
Figura 3 ^a	CLU en el sector de las manufacturas	90
Figura 4 ^a	América Latina y el Caribe: Ingresos de inversión extranjera	180
Figura 5 ^a	Mayores receptores de IED en la Región	181
Figura 6 ^a	Origen de las inversiones en el área de América Latina y el Caribe	182
Figura 7 ^a	Flujos de inversión en USA	185
Figura 8 ^a	Evolución de la IED	185
Figura 9 ^a	Países proclives a la localización según AT Kearney	211
Figura 10 ^a	Condiciones de la internacionalización de una empresa (ecléctico)	271
Figura 11 ^a	Características de los tipos de investigación social Dr. Llovera ..	276
Figura 12 ^a	Comparación de dos índices sobre las características del entorno y su sostenibilidad: Environmental Sustainability Index y Environmental Perfomance Index	285
Figura 13 ^a	Diagramas de Dispersión del Índice y sus cuatro Componentes	339

1. INTRODUCCIÓN

Si bien es cierto, como se ha comentado reiteradamente, que la globalización no es un fenómeno nuevo y formas de globalización se han desarrollado de manera más o menos completa en diferentes etapas de la historia, ninguna de ellas se extendió por todo el globo ni significó un cambio no sólo de tipo empresarial y económico sino también cultural como la que se está produciendo en este momento.

Con toda seguridad, la expansión global de los mercados, que comenzó después de la Segunda Guerra Mundial, se dinamizó y, a la vez, posibilitó, con la explosión de las nuevas tecnologías aplicadas a todos los sectores de la actividad humana. Las nuevas tecnologías de la comunicación se han complementado con las nuevas tecnologías aplicadas a los transportes y, especialmente, a la logística del movimiento de las mercancías.

El mundo, en su sentido relativo, se ha reducido y es posible viajar al extremo más alejado rápida y económicamente, tanto las personas como las mercancías. En definitiva, estas nuevas tecnologías han sustentado el entramado de un mundo empresarial que traspasa lo nacional y se proyecta hacia un mundo globalizado.

Esto comporta una reestructuración de las empresas nacionales y multinacionales para adaptarlas a las nuevas condiciones con que se encuentran en el mercado global. En general la problemática interna es la misma para cualquier tipo de empresa, pero no lo son ni los objetivos ni la adaptación a otras áreas de actuación. La globalización implica unas actuaciones de la empresa para superar su etapa multinacional, caracterizada por una estructura central y delegaciones y reorganizarse sobre la base de los mercados globales.

“ La globalización: Fundamentalmente, es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el dismantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (Stiglitz, 2006: 45)

Del modelo de empresa de estructura vertical y centralizada se ha pasado a un modelo descentralizado y, hasta cierto punto, horizontal, en el que predominan las redes de empresas interconectadas por lazos funcionales y en espacios más o menos relacionados que, dentro del modelo global, cubren todos o por lo menos los más importantes y relevantes aspectos de la producción.

La descentralización ha incidido en mayor medida en las áreas de producción de las empresas y, en una primera etapa, la deslocalización se realizó, principalmente, teniendo en cuenta los costes y su repercusión sobre los precios del producto, buscando como mejor ventaja competitiva el precio final del producto.

Las empresas, en busca de la mayor competitividad, han reestructurado sus organizaciones de modo que puedan adaptarse a los nuevos flujos de los mercados, especialmente en el capítulo de dónde localizar sus negocios para obtener la mayor rentabilidad a la vez que promocionar nuevos mercados. La elección de una localización, los problemas de inversión y las expectativas que genera dicha elección se plantean día a día a multitud de empresas que desean adquirir, mantener o potenciar su posicionamiento en el mercado. Los riesgos al tomar una decisión son altos, las posibilidades de una elección equivocada en entornos mal conocidos e insuficientemente estudiados pueden ocasionar altas pérdidas. La experiencia es positiva pero la intuición, un supuesto valor del que se ha hecho mucho uso en las deslocalizaciones,

ha causado problemas. En un marco de creciente internacionalización, los responsables de las empresas necesitan de un método que les permita evaluar las distintas opciones que se les plantean en el proceso de deslocalizar una o varias funciones de sus empresas.

Es evidente que la elección de una nueva localización de partes o toda la empresa implica una decisión que comportará un cambio radical en todas las estructuras de la misma, lo cual implica realizar una elección sobre la base de unos datos tratados a través de un modelo que asegure los objetivos y minimice los riesgos. Es necesaria pues la aplicación de un modelo de investigación para mercados industriales en escenarios de globalización y deslocalización.

La deslocalización empresarial es un concepto no muy claramente definido compuesto por varios factores. En un sentido expansivo se trata de las actividades que conducen a trasladar la producción, completa o parcial, o los servicios, así como otros sectores de una empresa, hacía países que ofrezcan mejores condiciones para obtener ventajas competitivas. Pero desde la perspectiva de la empresa se trata también de implementar una nueva política y filosofía empresarial y adaptar sus estructuras a una realidad diferente.

La pregunta a formular y, a la vez, el problema a resolver es: ¿cuál es la mejor localización para ubicar las estructuras que deben deslocalizarse?

“De manera más general, las deslocalizaciones suponen una elección táctica que está supeditada a múltiples factores. De acuerdo con Salas (2007), puede señalarse que, cuanto más numerosas sean las actividades periféricas llevadas a cabo, menores las ventajas de instalarlas en lugares geográficamente cercanos e inferior el control requerido para su realización

eficiente, en mayor medida se inclinará la empresa a externalizarlas a proveedores ubicados en otros países que ofrezcan ventajas de costes. Por el contrario, cuanto más focalizadas estén las producciones de la empresa alrededor del eje tecnológico fundamental del negocio, y más beneficios se cosechen de su ejecución en entornos espaciales próximos (economías de aglomeración o integración) y con el dominio por parte de la empresa, menores serán los incentivos para externalizar y deslocalizar” (Myro, R. et al. 2008: 85)

Por lo tanto responder a la pregunta es, a nuestro juicio, la cuestión central del proceso de deslocalización con la que deben enfrentarse las empresas. Para ello son necesarios una serie de análisis comparativos entre las posibles localizaciones y su adecuación a los intereses y objetivos de la empresa.

Este análisis necesita de un método validado y suficiente para que las decisiones a tomar maximicen los éxitos y minimicen en lo posible los fracasos. Y este, proponer elaborar dicho método es, como ya hemos dicho, el objetivo y la aportación que hemos desarrollado en la presente en la Tesis Doctoral.

Hemos dividido el trabajo que presentamos en dos grandes partes: El Marco Teórico y el trabajo de Investigación.

El Marco Teórico está estructurado en cinco capítulos, en el primero de los cuales hemos realizado un repaso a los antecedentes del tema, destacando especialmente las doctrinas clásicas que inciden en la empresa moderna.

En el segundo capítulo exponemos las características de la deslocalización, definiciones, clases, factores determinantes y los varios efectos de la

deslocalización sobre las economías de los países de salida y los de recepción.

En el capítulo tercero analizamos la globalización y la desglobalización en función de la doctrina y la literatura existente sobre el tema. Se estudian también los espacios económicos, criterios de actuación para lograr un posicionamiento global y los modelos empresariales e industriales de integración vigentes en la actualidad. Terminaremos el capítulo con un análisis del mercado químico industrial, sector sobre el que estructuraremos el trabajo de investigación y propondremos un modelo de análisis de deslocalización.

En el capítulo cuarto se desarrollan las características de los países candidatos a la deslocalización, los receptores y también las repercusiones que la salida de empresas produce en los países de origen. Planteamos los principales factores que contribuyen a decidir sobre la deslocalización, las principales variables que intervienen en los procesos de deslocalización, y, asimismo, los escenarios de la deslocalización.

Las consecuencias de la deslocalización se estudian en el capítulo quinto estructuradas por factores: laborales, económicos, sociales, políticos, de manera que serán y actuarán como macrovariables en el Trabajo de Investigación.

Trabajo en el que, en primer lugar desarrollamos la Metodología propuesta en la que expondremos el modelo de análisis elegido para permitir *“la toma de decisiones estratégicas de la empresa respecto a su política, actividades, mercados y posicionamientos en escenarios de globalización y deslocalización.”*

En dicha Metodología planteamos los objetivos generales y específicos que nos proponemos desarrollar para el principal de la Tesis Doctoral, así como la Hipótesis general que proponemos y defenderemos: *“Las decisiones de la empresa, aquellas que afectan a su competitividad, expansión y, consecuentemente, futuro, en el mercado globalizado, se basan en los condicionantes de la deslocalización y los factores inherentes a los mercados regionales emergentes.”*

También se ha elaborado un cuestionado que presentado a diversas corporaciones globales del sector químico, nos ha proporcionado los datos para realizar una Discusión entre las respuestas de dichas corporaciones y los terminales de nuestro estudio estadístico sobre un total de más de 90 países, a los que, a su vez, hemos aplicados un estudio analítico sobre su economía y condiciones favorables o no para la deslocalización.

Discusión y Conclusiones que, junto a la Aportación, dan fin a nuestro trabajo que esperamos sirva para un mayor conocimiento de las condiciones básicas necesarias para una deslocalización guiada no por la intuición sino por un modelo científico.

1.1. Planteamiento del problema

En un mercado globalizado los problemas que se plantean afectan también a escenarios y organizaciones globalizadas o que están en proceso de internacionalización. La competitividad de una empresa no puede permitirle un buen posicionamiento si no compite con las mismas armas que sus rivales.

Las principales armas de una empresa son los costes, unos costes reducidos permiten una introducción en el mercado fluida y un buen posicionamiento. El

deseo y la estrategia de reducir costes justifican la deslocalización empresarial y la busca de mercados de producción baratos y unos asentamientos también baratos.

Estos son los nuevos escenarios de la globalización y deslocalización: países que ofrecen coste de mano de obra reducidos, tierras para instalación baratas, y pocos problemas impositivos. Desde luego, existen otros factores que condicionan la elección de una ubicación: los costes de transporte, tanto de materias primas como de producto acabado y, consecuentemente, su situación respecto a los mercados.

El problema más característico de las empresas en este momento no es tanto el acceso al mercado globalizado, sino la preparación de sus directivos y su conocimiento de dicho mercado y, esencialmente, de preparar una estrategia válida en el entorno global.

Y este es el propósito que nos hemos planteado, realizar un análisis del problema y proponer un modelo de análisis e investigación para mercados industriales en los escenarios indicados.

1.2. Hipótesis de trabajo

1.2.1. Hipótesis general

Las decisiones de la empresa, aquellas que afectan a su competitividad, expansión y futuro en el mercado globalizado, se basan en los condicionantes de la deslocalización y los factores inherentes a los mercados regionales emergentes, por lo que pueden ser evaluadas por medio de un modelo analítico.

1.2.2. Hipótesis específicas

➤ Hipótesis 1

Las localizaciones potenciales para deslocalizar una empresa, son factibles de ser tratadas en un análisis estadístico y valorar las ventajas competitivas que ofrecen.

➤ Hipótesis 2

La deslocalización no sólo implica a la producción sino también a la suma de un complejo conjunto de elementos y variables agrupadas en torno a costes, capital humano, empresa, que condicionan dicha deslocalización.

➤ Hipótesis 3

Si los mercados – países emergentes son un objetivo de la empresa, la localización de la producción dependerá tanto de éstos como del transporte, distribución, accesibilidad entre otros.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar las características de la deslocalización, los problemas que plantea la decisión y la elección de un país de recepción así como crear un instrumento que pueda dar una orientación y solución científica a la pregunta ¿dónde deslocalizamos?

1.3.2. Objetivos específicos

➤ Objetivo 1

Discernir las necesidades de las empresas que se plantean la deslocalización como una solución a la competitividad de los mercados.

➤ Objetivo 2

Establecer las consecuencias de la deslocalización en la estructura de gestión y producción de la empresa, de manera que podamos determinar los factores que benefician a la empresa y los que la perjudiquen en la deslocalización.

➤ Objetivo 3

Averiguar los condicionantes que afectan a la competitividad y cuáles son los países que mejor las resuelven.

➤ Objetivo 4

Comprobar la efectividad del modelo en el sector químico-industrial, uno de los que plantea más problemas y dificultades en el desarrollo de dicho modelo, pero a su vez de los de mayor riqueza académica.

Objetivos-preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los países que presentan más ventajas para la deslocalización?
- ¿Cómo puede la empresa detectar dichas posibilidades y plantear sus estrategias?

- ¿Cómo puede la empresa definir las variables que intervienen en estas tomas de decisión?
- ¿Qué efectos tiene sobre la estructura empresarial la deslocalización?
- ¿Cuáles son las ventajas de la deslocalización en las posibilidades de competencia de las empresas en un mercado globalizado?
- ¿Qué tendencias pueden aprovechar las empresas dentro de la globalización?
- ¿Cómo ponderar las variables en función de importancia?

1.4. Limitaciones

En el planteamiento de este trabajo quisimos prever el tipo de limitaciones que podrían presentarse en el curso de su desarrollo. Desde el primer momento quedó claro que no podíamos establecer una limitación geográfica, por cuanto en una primera visión todos los países podían ser candidatos potenciales a la deslocalización. Ciertamente es que un buen número de países tienen pocas o ninguna posibilidad de ser receptores de deslocalizaciones, como veremos en el Trabajo de Investigación, por razones de espacio o demografía, pero en principio, como nuestro trabajo tiene como objetivo principal elaborar un método que sirva para cualquier tipo de deslocalización, el marco geográfico es, en una primera evaluación, todo el mundo.

Otra cosa es la perspectiva temporal en la que si bien no existe una limitación determinada, tampoco establecemos un periodo ya que el trabajo analiza la situación en la etapa actual de la globalización y la deslocalización. Dicho de otra manera, la limitación, si la hay, es el presente.

Respecto a una limitación conceptual, se trata más de establecer el marco sobre el que desarrollaremos la parte teórica que de una limitación. Si bien desarrollaremos las bases teóricas de la deslocalización, el objetivo, como ya hemos dicho, es la elaboración del método por lo que el trabajo está en función del mismo y esta es la única limitación conceptual que vislumbramos.

Existe una cierta limitación técnica debido al manejo de las 88 variables que ha comportado una alta cantidad de operaciones en los análisis estadísticos. En una primera previsión se manejaron 100 variables que después se redujeron a 88, porque algunas de ellas se agruparon en lo que podríamos llamar macrovariables. Normalmente los estudios se manejan con veinte o quizás treinta variables pero, en este caso, las exigencias del método elaborado nos han obligado a aumentar mucho las variables.

1.5. Justificación

En un mercado globalizado como el actual y dentro de los nuevos escenarios de la globalización, la deslocalización se presenta como el resultado natural y, a la vez, una de las estrategias principales en la búsqueda de ventajas comparativas y competitivas de las grandes y medianas empresas. El posicionamiento de una marca o un determinado producto no es ahora cuestión de un mercado regional o nacional, sino de todo el mundo como terreno de competición y venta. Por otra parte aunque el objetivo final sean los costes tampoco son el único que se plantea en términos competitivos: la calidad, rapidez y, especialmente, la novedad, la innovación, son tanto factores como argumentos para buscar una localización que los posea o en la que puedan desarrollarse.

La nueva localización se erige en el fiel que puede garantizar el éxito o el fracaso de una operación de deslocalización, que cambia todos los

estándares de las estructuras de las empresas. Una deslocalización no es sólo el traslado de una planta de producción o de la propia empresa en bloque, sino un cambio de filosofía de empresa que afecta a dicha empresa como tal, a todas y cada una de sus partes y, también, a los entornos geográficos y sociales en los que estaba, hasta el momento de la deslocalización, insertada.

Por lo tanto la dirección de la empresa debe plantearse la búsqueda de una nueva localización de la manera más pragmática y científica posible, de modo y manera que se minimice el riesgo de error y se potencien las posibilidades de acierto, dado que los costes del primero pueden ser importantes para la empresa incluso afectar a su propia supervivencia.

El objetivo de este trabajo es establecer un método de análisis que permita a la dirección de las empresas valorar los países de recepción más idóneos para efectuar la deslocalización, en función de las especialidades y productos de la empresa. Este método de análisis se basa en el tratamiento estadístico de una serie de 88 variables aplicables a los países muestra- en cada caso los que provengan de una previa selección en función de dichos productos y especialidades- que permitirá, tal y como demostraremos, la elección fundada del país de recepción más interesante para la empresa. La demostración se implementará en el Trabajo de Investigación que será el desarrollo del método en función de una empresa del sector químico-industrial.

La importancia de la propuesta, que facilitará un instrumento a las direcciones de las empresas para tomar una decisión con el mínimo riesgo posible, nos parece suficiente justificación como para la elección del tema y el desarrollo del mismo, al tiempo que significa una nueva perspectiva en los análisis de la deslocalización.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

No existe una unanimidad doctrinal clara sobre el concepto de competitividad de las naciones, aun cuando es una idea tan antigua como de la etapa mercantilista de la economía, dentro de lo que hoy se llama teorías clásicas del comercio. Una parte de esta doctrina se basa en las ventajas comparativas de las naciones que son, en parte diferentes las unas de las otras, y en parte no tanto. Los recursos naturales, el costo de la mano de obra, la facilidad de transportes, las características socio-culturales, etc., son factores a considerar, pero por lo general son aplicables a muchas naciones. Otra parte de la doctrina se inclina por establecer un marco teórico y, consecuentemente, una definición válida para todos los casos, cosa además de difícil casi utópica. Pero esta es la opinión por ejemplo de Porter (1991) que aboga por una definición global sobre el concepto pero sobre todo por la elaboración de una teoría que sea aceptada por una mayoría.

“Aunque no existe una definición unánime de lo que debe entenderse por competitividad, sí que hay un elevado consenso sobre cuáles deben ser algunos de sus elementos fundamentales. A ese respecto cabe indicar que durante mucho tiempo, y en consonancia con la teoría tradicional de ventaja comparativa, se han enfatizado los aspectos nacionales o sectoriales como los rasgos caracterizadores de la evolución de la competitividad. En ese caso, lo más frecuente es medir la competitividad de modo ex post, a través de indicadores sobre los resultados comerciales.” (Rodríguez et al, 2009)

Adam Smith (1723-1790) en su conocidísimo libro “La riqueza de las naciones” (Smith, 1776) realiza una feroz crítica del mercantilismo imperante en su siglo y plantea el libre comercio internacional junto con la Teoría de la

Ventaja Absoluta, que Ricardo (1817) y Torrens (1808) transformarán en la Teoría de la Ventaja Comparativa.

David, con Heckscher y Ohlin, representan la teoría clásica que, con matices, ha informado todas las teorías posteriores y se ha mantenido, más o menos igual, a lo largo de los dos últimos siglos. Concretamente se defiende en esta teoría las ventajas del libre comercio internacional y la especialización de las naciones. No muy diferente de lo que, respecto al trabajo y la producción, plantea la globalización. Aunque no hay que olvidar que el concepto globalización es tan no más antiguo que la ventaja competitiva y que el comercio internacional y el liberalismo económico no son más que las bases sobre las que, en parte, se fundamenta la globalización.

El mercantilismo se fundamentaba en el juego de suma cero: ninguna nación puede ganar a menos que otra pierda, la suma debe ser cero. Lo que una pierda lo gana la otra. Dicho de otra manera: un superávit de una nación comporta necesariamente el déficit de otra. Si una nación se enriquece otra se empobrece. Se trataba, esencialmente, de retener la salida de moneda nacional, esencialmente de oro y plata, y exportar a cambio de metales preciosos. Como las otras naciones, excepto las que poseían minas de oro y plata (en Europa ninguna excepto España) hacían lo mismo, la importación de mercancías se canjeaba con mercancías exportadas. Y se trataba, por todos los medios, de equilibrar importaciones y exportaciones o, en todo caso, un desequilibrio a favor de la exportación.

En realidad, dadas las circunstancias y teniendo en cuenta que los Estados modernos se estaban formando y necesitaban, ante todo, afianzar sus propias riquezas, no era malo. Y prueba de ello es que permitió, en buena parte, consolidar estos estados.

2.1.1. La Ventaja Absoluta

“No esperemos obtener nuestra comida de la benevolencia del carnicero o del panadero sino del cuidado que ellos tienen de su propio interés. No recurrimos a su humanidad, sino a su egoísmo, y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de las ventajas que ellos sacarán.”
(Smith, 1776)

Adam Smith (1776) establece los rasgos básicos del comercio internacional y aplícale concepto liberal del laissez-faire. El intercambio entre naciones beneficia a ambas, no hay juego de suma cero. El sistema es beneficios para las dos. Se trata, pues, de una suma positiva.

Smith plantea, en principio, el tema de la especialización internacional y trata de demostrar las ventajas que las naciones pueden obtener en su especialización natural, que entiende sólo puede desarrollarse en un régimen de librecambio.

Tres son los problemas que debe resolver la teoría de la especialización:

- Cuáles son las condiciones que determinan la especialización internacional.
- Demostrar las ventajas de una especialización respecto a una nación.
- Definir las normas de la política económica: laissez faire y librecambismo.

Para ello Smith, antes de enfrentarse con el libro IV, demostró los siguientes puntos:

- Todo progreso fundamental en una economía está asociado a la división del trabajo que aumenta la productividad a través de una especialización laboral, mejor asignación de recursos y economías de escala.¹
- Una tendencia natural de los individuos a cooperar entre ellos, intercambiando sus respectivos excedentes de producción.
- El proceso de división de trabajo tiene como limitación única la dimensión del mercado:

“Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad a, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado.” (Smith, 1776)

Dos son las funciones que para Smith caracterizan al comercio internacional:

- Da salida a los excedentes y permite colocarlos en el mercado internacional, otorgándoles un valor del que, en el país de origen, carecían al no tener comprador.
- Permite desarrollar el proceso de división del trabajo al ampliar los mercados nacionales², o sea fomenta la especialización.

¹ Smith entiende que el comercio está indisolublemente ligado a la especialización. El comercio parte de la existencia de un excedente, y su existencia depende de un cierto desarrollo económico de la nación capaz de generar este excedente y esto es fruto, en buena medida de la especialización. Smith, A (1994): *“ Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.”...* De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra, es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo.”

² Las dos funciones, en realidad son complementarias y la primera deriva, en gran parte, de la segunda.

"La importación de oro y de plata no es el principal, y menos aún el único beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos nuevos y adicionales beneficios. Remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país. Confieren valor a las cosas nacionales superfluas, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera incrementan sus disfrutes. Gracias al comercio exterior la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual, y por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad."

Y a partir de ahí elabora el principio de especialización, conocido en la actualidad como Teoría de la Ventaja Absoluta (VA) que dice:

"Si un país extranjero puede proporcionarnos un bien más barato de lo que costaría producirlo en el nuestro, lo mejor es comprárselo a cambio de una parte del producto de nuestra propia actividad, centrando esta última en aquellos sectores en los que tenemos una particular ventaja." (Smith, 1776)

La Teoría de la Ventaja Absoluta parte del principio de las ventajas de determinada nación (o naciones) en sus recursos naturales con respecto a otras naciones. Si los recursos nacionales son diferentes, lo son también el trabajo (horas/producto) necesario para obtener una unidad de producto.

Al producir los productos a un costo competitivo -ventajoso- y canjearlos por otros que se producen también en condiciones ventajosas en otro país, se logra un mayor nivel de vida. Si los países no comerciasen, deberían producir los productos dentro de sus fronteras a un costo mayor, naturalmente aquellos productos no ventajosos para ellos, reduciendo la producción y las rentas generadas por el comercio.

El total de los productos obtenidos en una determinada cantidad de horas es mayor si el país se especializa y los intercambia que en caso contrario, por lo que el comercio internacional incrementa el nivel de vida.

En resumen la Teoría de la Ventaja Absoluta, según entendía A. Smith, se articula de la siguiente manera:

- Un país exporta aquellas mercancías en las que tiene Ventaja Absoluta, o sea que produce a menor costo que su referente comercial. Dicho de otra manera: aquellos productos que cuyo costo total de producción en términos absolutos, es inferior en dicho país respecto a los costos de producir la misma mercancía en el país de importación.

Y suponía que ello beneficiaría tanto al país productor como al país importador y, por extensión, a todo el mundo.

“Cuando de un país extranjero se nos puede surtir de una mercadería a precio más cómodo que al que nosotros podemos fabricarla, será mejor comprarla que hacerla, dando por ella parte del producto de nuestra propia industria, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero... Lo que obra aquella operación es que la industria busque por sí misma el empleo en que pueda sacar más provecho y más ventajas, y ciertamente no está empleado con la mayor ventaja aquel

capital que se destina a un objeto que puede comprarse más barato que hacerse, disminuyéndose seguramente más o menos el valor del producto anual cuando por aquel camino se separa un capital del empleo productivo de mercaderías de más valor que las que aquella violenta dirección le hace producir.” (Smith, 1776)

2.1.2. La Ventaja Comparativa

En la teoría clásica, el valor cambio es el único eje de interés económico. Smith planteó tres teorías distintas del valor cambio:

- La teoría del valor trabajo.
- La teoría del costo.
- La teoría utilidad/desutilidad de los bienes.

Smith explica un ejemplo que se ha hecho famoso: *“Si en una nación de cazadores cuesta usualmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará o valdrá por dos ciervos.” (Smith, 1776)*

David Ricardo (1817) matiza el planteamiento de Smith.

- Ningún bien tiene un valor permanente que pueda servir de base o referencia para determinar el valor de los demás bienes entre sí. La utilización del trabajo o el trigo -como hace Smith- como numerario o unidad de cuenta del valor sólo permite una aproximación al "valor real" de los bienes.
- El valor depende fundamentalmente -aunque no exclusivamente- del trabajo necesario para producirlos.

- La utilización de capital fijo de distinta duración y en distinta proporción al trabajo empleado en la producción de unos y otros bienes, altera el principio general de la teoría.

Y establece las siguientes bases:

- 1) La tasa salarial y la tasa de beneficio se mueven inversamente. La primera depende del precio de los bienes de subsistencia.
- 2) La libre circulación del capital, dentro de cada país, iguala la tasa de beneficio en todos los sectores.
- 3) Debido al progreso técnico, el precio de los productos manufacturados tiende a disminuir en relación al de los bienes primarios -determinantes del salario-. La causa se encuentra en el hecho de que en la agricultura impera la ley de rendimientos decrecientes, lo que no sucede en la industria. En consecuencia, la tasa salarial tiende a aumentar en relación a la tasa de beneficio, excepto si el progreso técnico se manifiesta en la agricultura o se importan más baratos los bienes salariales.

Si se aceptan estos principios, el comercio internacional cumplirá los siguientes objetivos (Bye, 1977):

- 1) Invertir la tendencia -a largo plazo- de la razón de cambio entre los bienes manufacturados y agrícolas.
- 2) Disminuir los salarios -mediante la importación de bienes salariales más baratos-, originando el aumento de los beneficios y posibilitando la aceleración de la acumulación de capital.

- 3) Disminuir el gasto de los perceptores de renta y de beneficios mediante la importación de bienes manufacturados que son los únicos en consumir, incrementando con ello la parte de dichas rentas destinada a la formación de capital.
- 4) Ahorrar capital al liberar a este último de la producción de los bienes importados y asignarlo a industrias más eficientes, las exportadoras.
- 5) Aunque no se consiga aumentar la dotación de capital, el comercio exterior aumenta la oferta de bienes, lo que constituye, por sí mismo, un progreso.

A partir de estos factores, Ricardo (1817) señala que para que el comercio internacional aumente el bienestar de las naciones, no es absolutamente necesario que existan diferencias (ventajas) absolutas de costos entre dos países, es suficiente que sean relativas. Por ello el comercio internacional se basaría en la Ventaja Comparativa (VC), que resultaría más beneficiosa para los países implicados.

La Ventaja Comparativa se establece sobre los siguientes puntos que D. Ricardo expone en su obra de forma más o menos directa:

- a) Dos países y dos productos. Se entiende que ambos países tienen similares magnitudes económicas.
- b) No existen obstáculos en el intercambio de productos entre ellos. No existen impedimentos aduaneros, ni barreras proteccionistas. No se tienen en cuenta los costes de transporte.
- c) Costos unitarios constantes.

d) Se trata de un largo plazo para que puedan producirse los ajustes necesarios.

e) Inmovilidad internacional del trabajo y del capital. Esta hipótesis determina varios rasgos característicos del comercio internacional:

a') El valor relativo de los bienes difiere según se determine en el interior de un país o entre países.

b') Las tasas de beneficio intersectoriales se igualan dentro de un país, pero pueden diferir entre países.

c') Dentro de un país la razón de cambio de dos bienes se establece según la cantidad de trabajo que incorporan; entre dos países la razón no se establece con este criterio.

f) El oro y la plata se distribuyen entre los países mediante la competencia comercial, de forma que se asegura el intercambio que se produciría en régimen de trueque.

Y sobre estas bases Ricardo desarrolla su Teoría de la Ventaja Comparativa:

En una relación entre dos países cualquiera de ellos exportaría (importaría) la mercancía que produce con un menor (mayor) coste relativo, en términos de otra mercancía dada.

Ricardo (1817) ilustra esta exposición con un conocido ejemplo de intercambio comercial entre Inglaterra y Portugal respecto a dos mercancías: vino y paños y establece una relación numérica que simplificado es:

Horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de mercancía en cada país:

Vino: Portugal 1
Inglaterra 5

Paño: Portugal 2
Inglaterra 4

Según Smith, en los dos casos Portugal tendría Ventaja Absoluta de costes frente a Inglaterra, pero según Ricardo la especialización según el principio de la Ventaja Comparativa, o sea tener en cuenta las diferencias relativas de costes en vez de las absolutas, los beneficios serían para las dos naciones. Luego Inglaterra se especializaría en la producción de paños y Portugal en la de vinos. En cambio para la teoría de la VA, Portugal se especializaría en ambos sectores y a largo plazo Inglaterra entraría en un proceso de déficit exterior, endeudamiento y dependencia.

La expresión matemática sería:

Dos países: A y B

Dos mercancías: X e Y

A exportaría X

B exportaría Y

Siempre que: $a_x/a_y < b_x/b_y$

o alternativamente: $a_x/b_x < a_y/b_y$

Donde:

a_x = cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía X en el país A.

a_y = cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía Y en el país A.

b_x = cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía X en el país B.

b_y = cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de la mercancía Y en el país B.

Según la teoría del valor trabajo, estos coeficientes técnicos determinan los precios relativos de las mercancías.

“De este modo, la diferente productividad del trabajo en los dos países determinaría el patrón de comercio internacional, el cual llevaría a un aumento del bienestar en ambos países, en el sentido de que la especialización productiva de acuerdo con las pautas sugeridas por la teoría de la Ventaja Comparativa permitiría un mayor volumen de producción (y consumo) de ambas mercancías respecto a la situación autárquica (esto es, sin comercio internacional), dada la dotación inicial de trabajo.” (Bajo, 1991)

El principio de especialización, que se basa como se ha dicho, en la Ventaja Comparativa, supera el planteamiento de Smith en que siempre es más interesante comprar en otro país una mercancía que produzca más barata que el coste real de producción en el propio país. Además entiende que una diferencia entre costes comparativos es, por sí misma, más que suficiente para significar una ventaja.

Un país, pues, puede importar productos cuyo costo real en su propia industria sea menor que el precio pagado por la importación. El teorema establece que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo costo relativo en el país (respecto a otros bienes) sea inferior al correspondiente costo relativo existente en otro país, y representa una generalización del principio de la ventaja absoluta y de las ventajas del comercio exterior, tanto mayores cuanto más librecambista sea este último.

Cierto es que modernos estudios han criticado a la teoría de la Ventaja Comparativa por su ambigüedad respecto a las fuentes de la VC. El principio de la VC está aceptado, pero la teoría no explica de dónde surge dicha ventaja. La teoría de la VC destaca las diferencias de productividad basada en las diferencias de las funciones de producción entre las naciones, pero no explica por qué estas funciones de producción son distintas en los países para cada mercancía.

“De todas formas, debe subrayarse que la teoría de la ventaja comparativa ha constituido el punto de partida para la mayor parte de las teorías explicativas de la dirección y composición del comercio internacional. Debe señalarse, además que la teoría de la VC. Es susceptible de generalización más allá del estrecho marco de dos países, dos bienes y libre comercio en que fue originalmente formulada; así puede demostrarse que, en un modelos con varias mercancías, la teoría de la VC. Se mantiene, no por cada mercancía individualmente, sino en promedio: existirá una correlación negativa entre los precios relativos en autarquía en un país y su patrón de exportaciones netas de manera que, en promedio, precios altos en autarquía se asocian con importaciones y precios bajos en autarquía se asocian con exportaciones. De este modo, la teoría de la ventaja comparativa mantiene su validez como principio de carácter general en la explicación de los flujos comerciales internacionales, a pesar de su ambigüedad fundamentalmente señalada anteriormente.” (Bajo, 1991)

Una de las variables más aceptadas en la competitividad internacional es la referida a los precios, que de alguna manera incluyen otras como la productividad interior y los costes básicos, entre otras. Como ejemplo, en el periodo 2004-2006, la estructura de las exportaciones españolas según la evolución de la competitividad-precio fue³:

Tabla 1ª. Exportaciones que aumentan o disminuyen los precios relativos

	% de exportaciones en que aumentan los precios relativos	% de exportaciones en que disminuyen los precios relativos
Sectores según el dinamismo comercial		
Bajo	47,2	52,8
Medio	34,2	65,8
Alto	78,5	21,5
Sectores según la ventaja absoluta		
Sectores con desventaja	62,8	37,2
Sectores con ventaja	37,4	62,6
Sectores según la evolución de la cuota en el comercio mundial		
Sectores que disminuyen la cuota	60,8	39,2
Sectores que aumentan la cuota	45,3	54,7
Sectores según la evolución de la tasa de cobertura		
Sectores que disminuyen la tasa de cobertura	48,6	51,4
Sectores que aumentan la tasa de cobertura	56,1	43,9
Sectores según su competitividad		
Sectores con problemas de competitividad	60,9	39,4
Sectores con competitividad en cuestión	38,0	61,5
Pérdida de competitividad exterior	59,9	38,9
Pérdida de competitividad interior	35,1	77,6
Sectores con fuerte competitividad	55,6	44,7
TOTAL	51,2	48,8
De los cuales:		
Tienen un comportamiento coherente	23,2	33,8
Tienen un comportamiento no coherente	28,0	15,0

Fuente: UN COMTRADE, OCDE ITCS.

³ El análisis de las exportaciones que se acumulan en las posiciones en que los precios relativos se reducen ofrece información adicional. Así, por ejemplo, el empeoramiento de los precios relativos se produce en casi la mitad de las posiciones de bajo dinamismo comercial (47,2%), posiblemente porque allí se encuentra la mayor competencia de los países asiáticos. En los sectores de dinamismo comercial medio, nuestro país presenta la mejor posición ya que en casi dos tercios de las exportaciones de esta categoría han mejorado (se reducen) los precios relativos (65,8%). Sin embargo, resulta preocupante el empeoramiento de los precios relativos dentro de los bienes de fuerte dinamismo comercial. En ellos, casi el 80% de las exportaciones se sitúan en posiciones en que se pierde competitividad-precio. También es cierto que posiblemente es en este tipo de productos donde la competencia en calidad es más relevante. Donde los resultados son más rotundos es en relación a la tipología de sectores según su ventaja o desventaja absoluta. En efecto, en el 60% de las exportaciones que se concentran en las posiciones que presentan desventajas absolutas se pierde competitividad-precio, mientras que la situación es inversa en el caso de los sectores con ventaja. Ello viene a señalar que una de las fuentes de pérdidas o ganancias de competitividad –y a largo plazo de ventajas- es la evolución favorable de los precios. (Rodríguez et al, 2009)

2.1.3. La competencia moderna

Como ya se ha dicho, la competencia moderna se estructura sobre la base de la disminución de los costos (liderazgo en costos) y/o por la diferenciación de productos (liderazgo en diferencia). Los países, siguiendo el mismo principio, luchan en el mercado internacional con los costos y las diferencias, que no son más que las innovaciones, siempre que se den condiciones libres de mercado.

“Los nuevos planteamientos, han generado una nueva y original división del trabajo, donde los países no se especializan en productos o sectores, sino en partes de la composición de una mercancía, en valores agregados que, junto con la renta aceptada por el mercado, componen el precio final de venta. Es el momento de los productos mundiales, que deben ser flexibles a los requerimientos específicos de los consumidores locales y de canales de comercialización en cada territorio.” (Boscherini, y Yoguel, 1996)

Para Ohmae (1982) hay tres etapas en el proceso de internacionalización de las empresas:

- Primera: de exportación con utilización de canales de distribución local.
- Segunda: del armado de productos comerciales propios en el país destino (en ese momento se produce un primario asentamiento directo de la empresa en lugares cercanos a la demanda).
- Tercera: de la transferencia hacia ese lugar, después de desembarcar y conocer el terreno de algunas tareas productivas, hasta llegar a la

inmigración plena, que culmina con el proceso de desnacionalización de las operaciones.

La globalización de las empresas transnacionales es un nuevo agente distorsionador de los mercados nacionales con ventajas, para ellas añadidas. Su visión más amplia de los mercados, el tratamiento que dan a los recursos financieros, tecnológicos y humanos, y las ventajas que obtienen en los países, que en el peor de los casos las equilibran con las empresas locales, les proporciona una ventaja comparativa mayor. La misma capacidad de amortizar estudios, diseños y proyectos en varios países, o la misma tecnología les da ventajas que no pueden alcanzar las empresas nacionales. Lo cual no deja de significar una ventaja para el país exportador de IED.

“Operar a nivel mundial obliga a pensar y actuar a nivel mundial. Es por eso que, si bien las empresas no se radican en todos los países, ligan sus estructuras a aquellos lugares o a aquellas compañías de las que pueden capturar valor.” (Perego, 2003)

En este contexto globalizado la detección de una ganancia o pérdida de competitividad es un asunto de suma importancia para el entramado empresarial y más aún para el propio estado. Una pérdida de competitividad significa una pérdida de la capacidad de la nación de mantener un estándar de vida del país y un crecimiento económico sostenible. En el caso de España un crecimiento que nos permita mantenernos en el nivel del resto de Europa.

“No en vano, aquello que afecta a la competitividad exterior de un país –como, por ejemplo, la capacidad de innovar, el crecimiento de la productividad y la contención de costes –es esencial también para aumentar de manera sostenida la renta real y el nivel de vida. Por otra parte, emitir un

diagnóstico de pérdida de competitividad no es fácil porque no existe un único indicador que sintetice toda la información relevante y que permita emitir un veredicto inapelable. Por ello, es necesario explorar una variedad de indicadores que, sólo evaluados en su conjunto, pueden contribuir a dilucidar si la competitividad exterior ha sufrido un deterioro significativo.” (Canals y Fernández, 2008)

Una de las soluciones propuestas dentro de la nueva concepción globalizadora de la economía, es la deslocalización. Conceptualmente la deslocalización no considera tanto el cambio de escenario como una erradicación de un país o cultura a otra, sino de un simple cambio dentro de un mismo entorno, sólo que este es global. Y esto es lo que, junto con un análisis de la deslocalización y sus efectos, estudiamos en el próximo capítulo.

2.2. Deslocalización. (Offshoring)

Uno de los factores esenciales consecuencia de la globalización es la deslocalización de las unidades de las empresas en función de sus posibilidades de alcanzar una mayor competitividad en los mercados. Pero otro de ellos es una dinámica de homogenización cultural que ha cambiado los estatus nacionales en función de unas estructuras socioeconómicas sino nuevas, por lo menos que han adquirido un ritmo frenético diferente al de décadas anteriores.

No se trata tanto de plantear un fenómeno, por demás conocido, de una economía mundial, por cuanto si es cierta lo es con matices, sino de establecer un modelo –también con matices- de una estructura mundializada en la que los productos pueden fabricarse en cualquier sitio y venderse en cualquier otro. Para ello son necesarias no sólo multinacionales

suficientemente flexibles que puedan deslocalizar y localizar según sus intereses, sino también unas instituciones gubernamentales que puedan por una parte proporcionar la bases legales y territoriales para ello y, por otra, una retícula de intereses e interrelaciones que posibilita la actuación de actores internacionales. Pero no todo es una sociedad empresarial o industrial, la mayor parte de la globalización incide sobre la sociedad civil y sobre las culturas que las conforman. Y las sociedades civiles son entramados de redes e intereses que se entrecruzan hasta cubrir todo el planeta.

Para Keane la sociedad civil global es *“un sistema dinámico no gubernamental de instituciones socioeconómicas que cubre toda la tierra y que posee efectos complejos que se sienten en todos sus rincones. No es ni un objeto estático ni un “fait accompli”. Es un proyecto inacabado hecho de redes a veces gruesas, a veces finamente tendidas, pirámides y conglomerados de estructura centro-radios de instituciones y actores socioeconómicos que se organizan transnacionalmente con el fin deliberado de unir el mundo en nuevas formas. Estas instituciones y actores no gubernamentales tienen tendencia a pluralizar el poder y problematizar la violencia; por consiguiente, sus efectos pacíficos o civiles se dejan sentir en todos los lugares, aquí y allí, a lo largo y a lo ancho, hacía y desde las áreas locales, a través de las regiones más amplias, hasta la escala planetaria misma.”* (Keane, 2008:8)

En definitiva, nos encontramos ante unos cambios que inciden en todos los aspectos de la civilización humana, desde luego en mayor o menor medida según las áreas o los territorios. Como hemos dicho la deslocalización es uno de estos factores consecuencia de un proceso de globalización, seguramente el más importante por cuanto implica una filosofía de actuación de empresas y corporaciones. La base de esta filosofía es que el mundo en toda su

extensión es tanto el mercado como el territorio sobre el que asentar la producción. La deslocalización comporta cambios considerables para el país receptor pero también para el país de origen, ya que distorsiona, tanto en uno como en otro, las relaciones sociales, culturales, económicas, laborales, etc., prácticamente todas, de todos los afectados por ella. Y seguramente no son recuperables las situaciones anteriores ni son predecibles las consecuencias de la deslocalización, pero no hay de momento otra alternativa, por cuanto los beneficios son altos y los costes de deslocalizar muy asequibles.

En cualquier caso, el problema hoy día no es deslocalizar o no deslocalizar, sino cuáles son las mejores condiciones, el mejor sistema y el mejor territorio para localizar los nuevos elementos de producción o la empresa en su totalidad.

“La globalización: Fundamentalmente, es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (Stiglitz, 2006:45)

La doctrina ha definido la deslocalización según las diversas perspectivas desde la que ha sido estudiada, algunas de ellas divergentes y otras coincidentes, pero en cualquier caso el conjunto de todas ellas nos aporta un marco teórico en el que podemos reconocer un intento, no siempre con éxito según nuestra visión, de explicación y, sobre todo, justificación desde el punto de vista económico, de la deslocalización, en primer término, y sus efectos en segundo. Por ello exponemos en el siguiente apartado el Estado de la Cuestión respecto a este tema.

2.2.1. Estado de la cuestión

“El fenómeno de la globalización es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos, y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (Stiglitz, J.E., 2002: 37)

Si definimos la globalización como la agrupación de mercados, sociedades, culturas a través de una serie de modificaciones sociales, económicas y políticas con carácter universal, todo ello acelerado por el desarrollo exponencial de los medios de comunicación directos (transportes) o indirectos (redes), podremos acercarnos al término, globalización, que a partir de la década de los 80 describe todo un proceso mundial.

Cierto es que la globalización no es un hecho propio del final del siglo XX, ni siquiera de este siglo⁴. Globalización, de algún modo y matizando la extensión física y conceptual del término, ha existido siempre. No puede concebirse el intercambio de mercancías, el comercio en general, sin una proyección geográfica. Y este intercambio comporta no sólo un cambio de mercancías o bienes, sino también como consecuencia implicaciones sociales y políticas.

“El valor más grande de la economía de hoy es el conocimiento tácito vinculado con el espíritu empresarial y la creatividad. El espíritu empresarial (entrepreneurship) es la habilidad humana de tomar una idea y de crear

⁴ Los dos últimos siglos han significado el desarrollo a nivel mundial de las actividades económicas, sean estas de tipo capitalista, colonialista o socialista, lo cual ha llevado a algunos economistas a considerar que las economías nacionales no tienen demasiado sentido si no están en función del mercado internacional. Esto a nivel político significa la integración de las economías, un mercado global libre sin barreras o con las menores posibles y una verdadera competencias más allá de las fronteras nacionales.

objetos reales. La creatividad provee estas ideas. Todos hemos estado obligados a permanecer en “cajas” Siempre las llevamos con nosotros y tendemos a creer que son inevitables; pero son en su mayoría barreras mentales que nos han impuesto y que nos dicen lo que es posible e imposible. Estamos tan acostumbrados a ellas que tenemos miedo de mirar hacia fuera y de buscar nuevas tierras. Debemos encontrar el valor para dejar estas cajas que nos proveen de una “zona de bienestar”, y debemos aventurarnos hacia nuevos territorios.” (Raich, M. y Dolan, S. L., 2009: 27)

Implicaciones que provocan debates sobre los efectos positivos o negativos de la globalización. Posturas como las de Ohame, 2000 o Wolovick, 1993, que la perciben como un efecto potenciador de la economía a través del comercio, el conocimiento y la información, de los países, especialmente de los subdesarrollados; hay posiciones contrarias como García, M. 2001, que la entienden como una explotación de los países pobres por parte de los ricos y, especialmente, una amenaza a las culturas tradicionales ya que la globalización implica un cambio de tradiciones y nuevas formas culturales.

“Algunos han saludado la globalización como el bálsamo de todos los males, mientras que otros la han estigmatizado como el principio del fin. Aunque como casi todo en la vida, la globalización presenta claroscuros, lo que está claro es que es un fenómeno inevitable. La liberalización de los mercados y el desarrollo de las tecnologías de la información han propiciado el avance imparable de la globalización. El mundo económico y empresarial se ha globalizado. Las cadenas de aprovisionamiento son globales. Los mercados son globales.” (Olceso, A.; Rodríguez, M.A. y Alfaro J., 2008: 11)

Uno de estos cambios políticos que ha propiciado la globalización es el cuestionamiento del tipo estado-nación que, surgido de la crisis liberal del siglo XVIII, ha entrado en el Siglo XXI en otra crisis o, quizás en su

realización total (Reich, 1993). No olvidemos los principios económicos del liberalismo. Esta crisis del estado-nación se traduciría en una globalización que, en una primera fase, a nivel estructural se manifestaría en bilateralismos, interregionalismos o multirregionalismos. Desde luego, la literatura sobre el tema no está totalmente de acuerdo en esta visión y autores como Waltz (1999) o Krasner (1999), no creen que el estado-nación pierda mucho peso en la actividad política internacional, pero lo cierto es que la Triada⁵ hoy día, en parte, supe a las naciones-estado en algunos foros internacionales y la tendencia es que las organizaciones internacionales como FMI, OMC, TLCAN, ASEAN, o UE, sustituyan o, por lo menos organicen, las representaciones nacionales en un grupo supranacional.

El problema que se plantea son las ventajas y desventajas que supone esta nueva estructura económica y financiera mundial en los países y en las culturas. Por descontado que las economías de los países desarrollados del Norte: América del Norte, Asia Occidental y Europa, se han beneficiado. Lo que no parece que sea igual es para los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, los países del Sur: África, amplias zonas de Asia, América Central y del Sur. Algunos, como Amin, S (2001) son muy críticos con los resultados de la globalización en, por ejemplo, los países árabes de África y Asia. Pero no sólo se ha puesto en duda los resultados desde la perspectiva económica o financiera sino también desde la cultural y humana, ya que los procesos de masificación cultural a través de los medios de comunicación, han cambiado desde las tradiciones a las expectativas de las nuevas generaciones desculturizando a la vez que planteando nuevos objetivos que requieren ser satisfechos⁶.

⁵ Europa, América del Norte y Asia Oriental.

⁶ Este proceso tampoco es muy nuevo, porque ya Max y Engels lo plantearon el "El Manifiesto del Partido Comunista" (1848) *"En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales surgen nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento de*

Sin embargo, no todos los países ni siquiera todas las regiones de un mismo país, tienen las mismas posibilidades ni la misma capacidad de recepción para sumirse en una globalización. Dicho de otra manera, la globalización es asimétrica, Vázquez Barquero (2005) destaca la gran variedad de situaciones que se pueden producir en áreas en función de su mayor o menor integración en el sistema económico internacional y su capacidad de inserción en los mismos: estructuras básicas, transportes, acceso a materias primas, capacitación laboral, flexibilidad política y administrativa, flexibilidad social, etc.

Lo cual incide en su capacidad de recepción de la globalización, tanto de los factores positivos como de los negativos: productos, información y la presencia de empresas del primer mundo dispuestas a crear centros de producción, o sea la deslocalización. Que se ve facilitada por acuerdos comerciales preferentes entre bloques y países en un proceso que Bhagwati llamó “*spaghetti bowl*” (Bhagwati, 2000: 56-63). Esta nueva manera de interrelacionarse los mercados, a la que se ha llamado nuevo regionalismo, aunque no se trata de una relación entre grupos regionales sino más bien entre grupos de países desarrollados y países subdesarrollados o en vías de desarrollo, comporta una serie de ventajas: eliminación de barreras a la inversión y al comercio -de entrada y salida-, eliminaciones de discriminaciones negativas, ayudas estructurales, y para los países receptores, desarrollo económico, empleo, aumento de las exportaciones, eliminación o fijación de barreras de tipo ambiental, fitosanitarias, estándares

regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan de día en día más imposibles; de las numerosas literaturas nacionales y locales se forma una literatura universal”.

y especificaciones técnicas o procedimientos burocráticos, etc. Desde luego, también comporta cierta problemática que se intenta solucionar, precisamente, en este tipo de negociaciones. (Van Langenhove y Costea, 2004: 16).

Byrne en un artículo publicado en enero de 2011⁷, plantea la diferencia entre el tipo de empresa multinacional, que ha sido el modelo de las grandes corporaciones en el último siglo, con la empresa global, que en realidad no sólo es un fenómeno nuevo sino también más raro de lo que se supone. El concepto de empresa global: *“Integra la producción de forma global, dirige los procesos y las funciones al lugar del mundo donde mejor pueden ser ejecutados, y desarrolla un cuidadoso equilibrio entre la estandarización y la especialización de actividades empresariales.”*

Dado que también existen los factores básicos que pueden sustentar técnicamente estos cambios, la tecnología de la información, la liberalización de los mercados, las estrategias y medios de comunicación y transporte, la tendencia es a transformar aquellas multinacionales en las modernas globales aprovechando los mercados en crecimiento y expansión. Ciertamente es que para ello hay que transformar primero la mentalidad de las empresas y, en segundo lugar, las estructuras, sistemas, procesos y estrategias. Se trata de un cambio total que muchas multinacionales, acostumbradas a un modelo de central y subsidiarias, tienen problemas para entender. Uno de los errores que suelen cometer, es trasladar las técnicas y modelos de funcionamiento de los mercados interiores que dominan a otros exteriores sin cambios adaptativos.

⁷ Byrne, F. (2011) The world is not flat. En *T Magazine Tax Insight for business leaders*. Zurich. Enero 2011.

Wright⁸, citado por Byrne, plantea, a este respecto que, *"Las empresas necesitan modelos operativos que les permitan adoptar su estrategia. Si se tiene un modelo operativo incorrecto, entonces se corre el riesgo de llevar la base de costes mal, por ejemplo, o la velocidad en el mercado no va a ser tan eficaz como la de los posibles competidores. Así, con el tiempo, se puede acabar perdiendo cuota de mercado, capitalización de mercado y dominio en su sector particular"*.

Desde luego, la crítica que hace Byrne, abarca tanto las cuestiones de funcionamiento como las legales y fiscales en una perspectiva de cambio que signifique una deslocalización y también cita a Edward Rinck⁹, cuando dice: *"De forma óptima, hay que tomar las decisiones desde un punto de vista tanto empresarial como fiscal y gestionar las tensiones que se produzcan. De hecho, cuando se incluye la dimensión fiscal, a menudo se encuentra que la reestructuración resulta rentable de forma muy rápida."*

Todo ello conlleva la necesidad de diseñar un modelo que permite a la empresa iniciar su globalización a través de una deslocalización tanto de sus plantas productivas como de sus mercados internos o, en su caso, servicios o, evidentemente, una combinación de todos ellos. Se trata de encontrar un modelo que permita tomar las decisiones necesarias para realizar una deslocalización con las mayores garantías posibles, no sólo desde la perspectiva de los costes sino también, y más importante, de la estructuración de la nueva empresa en los mercados exteriores y en los posicionamientos internacionales.

Es lógico considerar que si el mercado es el global, independientemente que se fomenten los mercados locales donde radican las deslocalizaciones, se busquen los mercados emergentes como paradigma del entorno

⁸ Wright, O. del Advisory Practice and Global cost Reduction Champion en Ernst & Young.

⁹ Del Tax Effective Supply Chain Management Practice en Ernst & Young en Suiza.

deslocalizador más interesante desde un punto de vista cuantitativo. Sin embargo, no siempre los mercados deben analizarse sobre el factor cuantitativo, personal, costes, bajos impuestos, etc., sino también debe incluirse en el modelo de análisis los factores cualitativos que pueden, en una empresa global ser tanto o más interesantes que los primeros y que el problema está, es cierto en los costes, pero no sólo en ellos sino también en la creación de valor, la ventaja competitiva y el posicionamiento en los mercados.

“Es necesario un enfoque más sistemático y estratégico. Esto requiere que las empresas tengan una comprensión profunda de lo que realmente produce los beneficios en el negocio, lo que produce la creación de valor y donde la empresa puede lograr una ventaja competitiva. Cuando se considera la producción, por ejemplo, los ejecutivos pueden centrarse en definir la excelencia en todas las operaciones globales y entonces considerar la inversión necesaria para acercarse a este objetivo.”

Razona Byrne que existen múltiples modelos que no solucionan el problema de equilibrio entre globalización y localización y que dentro de una misma empresa, pueden plantearse diversas exigencias de las áreas funcionales o las estructuras operativas. Un modelo operativo que pudiera adaptarse a las áreas de la empresa o al tipo de empresa solucionaría el problema planteado y serviría de herramienta de trabajo para los altos ejecutivos de las empresas que quisieras deslocalizar.

La globalización y todas aquellas consecuencias derivadas de este hecho, en la perspectiva actual de los inicios del siglo XXI, comporta una interdependencia económica, social y política que dispone de su propia dinámica más allá de la voluntad de los ciudadanos de una u otra nación. Hoy día las nuevas tecnologías impiden cualquier proceso de autoaislamiento y las presiones del mercado impiden cualquier intento de

limitar o delimitar una zona o área manteniéndola o manteniéndose fuera de las líneas de influencia globales.

Una de las consecuencias de la globalización es la deslocalización de la producción en busca de mercados laborales, legislaciones, ámbitos de desarrollo que puedan favorecer la ventaja competitiva de un producto o una empresa.

La teoría del Ciclo de Vida del Producto (CVP)

La teoría del Ciclo de Vida del Producto (CVP) fue formulada en 1966 por Vernon¹⁰ y plantea un modelo de desarrollo del proceso de internacionalización de las empresas desde una perspectiva empresarial y apoyándose en el CVP. Se presenta en cuatro niveles:

a.- Introducción. Parte de un producto nuevo, o sea una innovación. No importan tanto el tipo de innovación ni el sector en que se produzca dicha innovación, sino que se trate de un producto nuevo que tenga una ventaja competitiva sobre los demás o cubra una nueva necesidad, sirva para ahorrar costes, etc.

b.- Crecimiento. El producto tiene éxito y las ventas del mismo se incrementan espectacularmente. Se expande por el extranjero y los mercados exteriores comienzan a consumirlos por lo que se exporta desde el país de origen.

c.- Madurez. El producto está ya asentado en los mercados y se produce en grandes cantidades. Ahora el problema no es su posicionamiento en el mercado sino el rentabilizarlo al máximo reduciendo los costes. Una de las

¹⁰ Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80. Págs. 190-207.

posibilidades es la explotación de las ventajas competitivas, por ejemplo, una mano de obra barata en algún país extranjero. La reducción de costes por esta vía debe ser lo suficiente para compensar los posibles gastos de transporte o distribución. Ahora la situación se invierte, el país que realizó la innovación y exportaba se convierte en importador del producto.

d.- Declive. Bajan las ventas, el producto ha sido superado por otros o la necesidad ha desaparecido o evolucionado. El país original tiene una pequeña demanda y las ventas se producen sólo en los países en que se produce que son países en vías de desarrollo. En realidad la misma estandarización que en la etapa anterior se ha producido para reducir los costes, da pie a que otras empresas entren en este mercado y reduzcan la cuota del mismo a la primera empresa.

El proceso pues ha evolucionado con la vida del producto.

Este modelo es interesante para el estudio que estamos desarrollando por cuanto se trata de un análisis de las etapas de un producto en función de su internacionalización. Sin embargo ha sido bastante criticado por considerarse, desde una parte de la literatura, como un modelo de comercio exterior más que como un modelo de externalización de la producción.

Aunque la Teoría plantea una novedad sobre las tradicionales al no incidir demasiado en los costes comparativos:

“La IED podría realizarse por empresas instaladas en países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costes laborales que le ofrecen los países menos desarrollados para la elaboración de un producto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado

adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa.” (Díaz Vázquez, 2003)

La Teoría expone que el IED es desarrollado por la propia empresa como respuesta ante la competencia directa que recibe sobre el producto.

Esta teoría se complementa en buena parte con la que define el Ciclo de Vida Empresarial cuyas etapas: Innovadora, Madurez-Estancamiento y Madurez –Obsolescencia, pueden relacionarse con las del CVP, aunque en esta última teoría falta el proceso de internacionalización que puede reconvertir la empresa e iniciar con ello una nueva innovación o, por lo menos, alargar el desarrollo vital de la empresa.

El problema de esta Teoría es que no incluye un trabajo analítico.

La Teoría Ecléctica

Planteada por Dunning (1988: 1-31) quiere, en principio, ser una síntesis de las teorías que sobre la expansión internacional se habían propuesto hasta el último tercio del siglo XX. Incluye también un análisis que pretende explicar las causas y los efectos de las inversiones en países extranjeros desde una perspectiva ecléctica. Dunning en su análisis de las teorías en vigor en su momento llega a la conclusión que todas son parcialmente ciertas y parcialmente erróneas. Y propone tres condiciones o ventajas necesarias para la inversión directa en países en vías de desarrollo:

- *Ventajas de propiedad o específica:* se trata de todas aquellas propiedades de la empresa que le permiten tener ventajas competitivas, desde copyright, hasta tecnología, capacidades, valor humano, etc. Y, desde luego, innovaciones.

- *Ventajas de internacionalización*: se refiere a aquellas ventajas que también proporcionen una competitividad adicional. En el caso de la internacionalización, pueden ser desde reducciones de costes debidas a personal o aranceles, costes de transporte, costes de producción o de materias primas. Todas aquellas ventajas que produzcan ventajas competitivas.
- *Ventajas de localización*: son aquellas que ofrece el país de recepción sobre el país de origen. Pueden ser de distancia, infraestructuras o del mercado interno de dicho país.

Estas tres condiciones necesarias para que se produzca una internacionalización con garantías de éxito, implican que se analicen las características del país, tanto sus redes de transportes, como el acceso a aquellos insumos necesarios para la producción (Dunning 1988).

El paradigma ecléctico es el desarrollo de un marco general al que pueden adaptarse las empresas en sus procesos de internacionalización.

En este contexto, el paradigma ecléctico entiende que la innovación debe ser esencial en el aumento de las ventajas competitivas; por otra parte para elegir una determinada localización es necesaria una ponderación de factores que se dan en el país de recepción, o en los países que se analizan, y cuáles son aquellos países que más ayudan a la empresa en su competitividad y, consecuentemente, en la adquisición de beneficios. Es negativo respecto a la empresa individual y la propiedad limitada a pocas personas, no tanto por un recelo que la identificación de la propiedad y la dirección, sino por la necesidad de la empresa de integrarse en un conjunto lo suficientemente grande como para cubrir sus necesidades y proyectarse

en el exterior, un conglomerado de empresas o, si se quiere, una corporación.

En definitiva, Dunning plantea un modelo de análisis que destaque las ventajas e inconvenientes de la deslocalización en un determinado país.

La mayor crítica que se le hace es que no explica en realidad ni las interrelaciones entre las diversas teorías que utiliza en su síntesis ni tampoco las decisiones estratégicas que las empresas se ven forzadas a realizar cuando se encuentran con cambios en las características y condiciones del entorno.

2.2.2. Concepto de deslocalización

La deslocalización no es tanto un concepto teórico en el universo de la empresa sino más bien un proceso determinado por una serie de variables que condicionan el devenir de una empresa. Se trata, fundamentalmente, de una decisión que tienen a maximizar los beneficios y minimizar los costes. Lo cual no deja de estar en la misma esencia de la actividad empresarial.

Para Fernández-Otheo (2004) existen cuatro caminos o vías para la deslocalización que no son más que diferentes formas que, como veremos más adelante, reciben distintas denominaciones:

“a) el cierre de establecimientos que no pueden resistir la presión de la competencia internacional;

b) el traslado de los establecimientos, de las líneas de producción o de las propias empresas a otros países;

c) *la subcontratación internacional de partes y componentes que antes se contrataban a empresas ubicadas en el interior de los países (outsourcing internacional); y*

d) *la inversión directa extranjera, bien horizontal, que desplaza capacidades productivas futuras del país de ubicación de la casa matriz hacia otro, bien vertical, referida a la fabricación de partes y componentes, que tiende a provocar el cierre de las empresas suministradoras en el territorio nacional, cuando no sustituye a las líneas de producción doméstica de la propia empresa inversora, en el caso de que aún no hubiese externalizado esas producciones.” (Fernández –Othe et al, 2004)*

Una vez establecidos los factores en los que puede estructurarse la deslocalización es importante que concretemos aquellos otros que conduce a una empresa a la deslocalización de su producción o servicios. Cuervo García. (2008) incide en la necesidad de las empresas de adquirir ventajas competitivas¹¹, lo cual las fuerza a buscar mejores condiciones económicas para la producción de modo y manera que los costes se reduzcan. En realidad plantea cuatro motivos para la deslocalización:

– *El acceso a nuevos mercados con potencial de producción y/o ventas, fabricando en otros países lo que se hace en nuestro mercado doméstico al beneficiarse de reducción de costes de transporte, barreras arancelarias y de otro tipo; facilitar la adaptación a los gustos y/o exigencias locales o bien como defensa de los activos intangibles: tecnología, marcas, y otros activos específicos de la empresa.*

¹¹ “La competitividad de las empresas y la competitividad de un territorio son conceptos diferentes, aunque interrelacionados. Una localidad compite sobre la base de su atractivo para atraer empresas. Estas, en cambio, compiten según su productividad, pero a la vez pueden elegir donde localizarse. La competitividad de una empresa, por tanto, depende tanto de sus capacidades internas como de las derivadas de sus decisiones sobre dónde ubicarse.” (Subirá, A y Gurguí, A. 2007: 10)

– *Eficiencia de los procesos de producción y distribución*-costes productividad buscando *inputs*, componentes, partes, procesos, servicios, bien por la propia empresa o a través de contratos de suministros, con la finalidad de lograr menores costes unitarios de los factores de producción (trabajo, coste del capital y subvenciones) y/o mayor eficiencia productiva y en la distribución.

– *Flexibilidad y mejora continua en procesos productivos* para responder a la innovación y a los cambios para sobrevivir en mercados globales, flexibilidad para adaptarse a la demanda cuando actúas en entornos rígidos - Europa continental-, para hacer posible la descomposición y reconfiguración de la forma de desarrollar el negocio.

– En muchos casos como proveedor principal o suministradores en sectores consolidados: automóvil (distribución); la deslocalización es una exigencia de los clientes que demandan plantas de suministros en las cercanías de sus nuevos mercados y/o centros (Cuervo García, 2008).

Las variables que hemos citado benefician tanto a la empresa que deslocaliza como al país receptor. Y pueden resumirse en:

- Bajo precio de la mano de obra.
- Escasas repercusiones fiscales.
- Inversión en terrenos y edificios más barata.
- Legislación más laxa.
- Infraestructuras -transporte y comunicaciones- asumibles.
- Demanda del mercado interno.
- Legislación ambiental menos rígida.
- Ventajas en el cambio de divisas.

También el país receptor adquiere ventajas importantes:

- Salarios más altos de la media.
- Creación de empleo.
- Mayores ingresos por impuestos.
- Mayor cualificación de los obreros y mayor especialización.
- Mejoras de las NN.TT. que se implementan.

Sánchez Márquez define las variables que explican la localización, que si bien son parecidas a las anteriormente relacionadas, matizan algunos factores como el sistema fiscal o las características culturales, haciendo especial mención del capital social y las redes sociales, tanto al uno como a las otras nos referiremos más adelante.

“Las variables que explican la deslocalización no son sólo de costes (costes de mano de obra, productividad, coste laboral unitario, costes de inputs básicos como la electricidad y el gas o activos, como el suelo); disponibilidad de materias primas y de una buena red de proveedores, sino que hay otras variables quizás más relevantes como:

- *Las infraestructuras (transportes, telecomunicaciones).*
- *La formación del capital humano.*
- *El capital social con la existencia de redes sociales, la aceptación del cambio y la reordenación, -flexibilidad empresarial-.*
- *Las políticas adoptadas por el país receptor: política fiscal, política de privatizaciones y políticas comerciales y económicas.*
- *El sistema fiscal –tipos impositivos, renta, sociedades, etc.- y el marco legal laboral y el funcionamiento de las instituciones y la defensa de los derechos de propiedad.*
- *La cultura, idioma, valoración del riesgo en la sociedad, estabilidad política, legitimidad de la acción empresarial.” (Sánchez Márquez, 2006: 11-12)*

Desde luego, no todo son ventajas y tanto para la empresa como para el país algunos teóricos presentan problemas y desventajas que Fernández-Otheo (2004) explica y justifica:

“Para los países normalmente más afectados por la deslocalización, los más ricos, los efectos a corto plazo pueden ser negativos, porque se producen pérdidas de capital y de empleo, sobre todo del empleo menos cualificado, que es el que compite con el de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, a largo plazo, los efectos tienden a ser beneficiosos, porque, como ya se ha dicho, los consumidores se benefician de menores precios de los productos que importan, y los productores, de la expansión de la demanda mundial. Pero los efectos negativos pueden prolongarse en el tiempo si no se incentivan suficientemente los procesos de especialización en productos de mayor calidad, y se ponen en marcha planes de formación de la mano de obra ambiciosos y coherentes con ellos.”

Y respecto a las motivaciones estratégicas necesarias para deslocalizar, nos quedamos con las que Canals y Noguera (2007) dan:

Acceso a mercados (mercado local o país como plataforma exportadora): en este caso, el objetivo es acceder a nuevos consumidores finales del producto de la empresa a un coste menor ya sea en el país destino de la inversión o en un tercer país o región cercana (como sería, por ejemplo, en el caso de España la UE). Este tipo de IED se conoce también como IED horizontal, ya que conlleva replicar en el país receptor la misma estructura productiva que en el país de origen. Este tipo de inversión será más rentable cuando el potencial del mercado perseguido sea importante, cuando los costes de exportar el producto sean muy elevados (ya sea como resultado del coste de transporte o de las barreras comerciales en el

mercado destino) y cuando la producción del mismo no esté sometida a economías de escala que favorezcan la concentración de la producción.

Eficiencia: el objetivo en este caso es el de rebajar los costes de producción. Para ello, una multinacional puede dispersar geográficamente las distintas fases de su cadena de producción para aprovechar diferencias entre países en precios de los factores productivos -trabajo, capital, etc.- En este caso hablamos de IED de tipo vertical y los menores costes de transacción favorecen este tipo de filiales ya que suelen mantener un elevado tránsito comercial de bienes intermedios dentro de la misma empresa.

Acceso a recursos o factores específicos: tiene como objetivo la adquisición de insumos –un determinado tipo de trabajadores, materias primas, o ciertas tecnologías – no disponibles (o muy escasos) en el país de origen. Este motivo está estrechamente ligado al anterior, pues la abundancia de ciertos insumos está relacionada con su coste.

“...las nuevas tecnologías de la información permiten el traslado a economías emergentes, no ya de actividades completas, sino además, y sobre todo, de labores específicas, principalmente en el ámbito de los servicios, y no forzosamente de baja cualificación laboral, también de cualificación media o alta (diagnóstico radiológico, contabilidad, asesoría fiscal, tratamiento de datos...); en definitiva, servicios que no requieren una interacción personal y quehaceres laborales que pueden codificarse.” (Myro, R. et al., 2008: 83)

2.2.3. Definición

Una definición etimológica del término aunque es matizable la dan Myro y Fernández-Otheo (2005):

“Los diccionarios de la lengua castellana no incluyen el término deslocalización, como los de la inglesa no incluyen el de delocation, que sería su traducción a ese idioma. Aunque en función del prefijo des- debería indicar simplemente el traslado de una actividad ubicada espacialmente a otra localización, se usa sobre todo para referirse al desplazamiento internacional de actividades productivas, a su traslado desde un país a otro. En nuestra opinión, es un término menos ambiguo que el de relocalización, que algunos autores prefieren pero que tampoco recogen los diccionarios de castellano, aunque sí los de lengua inglesa (relocation).” (Myro y Fernández-Otheo, 2005: 3)

Y si bien es cierto lo que dicen, lo es en 2005, ya que en el avance de la 23 edición del DRAE, aún no a la venta, sí que incluye el término deslocalización como *“acción y efecto de deslocalizar”*. Más concreto, como suele suceder, es el verbo deslocalizar que viene definido como: *“trasladar una producción industrial de una región a otra o de un país a otro, normalmente buscando menores costes empresariales”*. También aparece como avance de la vigésimo tercera edición¹².

Greaver (1999) define la deslocalización como *“la acción de transferir a proveedores externos, mediante un contrato, algunas de las actividades que realiza regularmente una empresa y los derechos de esa empresa de tomar decisiones al respecto”*.

No se refiere tanto a la deslocalización física de una empresa o una parte de la misma, sino más bien a la externalización de la producción o una parte de ella, lo que se ha identificado más con el Offshoring.

¹² DRAE, Diccionario de la Real Academia Española. Vigésimo segunda edición.

Ermina Uriarte define de la siguiente manera: *“...la deslocalización es el traslado de actividades productivas desde países industrializados a países en desarrollo, caracterizados éstos últimos por poseer niveles sensiblemente inferiores de renta per cápita, salario, condiciones de trabajo, etc.”* Lo cual centra mucho más la cuestión en lo que se entiende por deslocalización aunque parece eliminar la posibilidad de una deslocalización entre regiones de un mismo país. La condición, para Ermina Urriarte, se centra en que sea entre países desarrollados y otros menos desarrollados.

Rodríguez et al. (2009), definen la globalización de la siguiente manera: *“La utilización más habitual del término “deslocalización” suele referir el proceso de cierre de empresas con el objeto de localizar la actividad productiva en unidades ya instaladas, o que se instalarán, en otro país”*.

Muñoz Guarasa también insiste en que se traslade de un país a otro, pero hace una matización importante, que la empresa sea de *“capital foráneo”* claro que sólo se refiere a la deslocalización de la *“inversión directa extranjera”*: *“Se considera deslocalización de la inversión directa extranjera aquel proceso por el cuál una empresa de capital foráneo situada en un país toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente para situarla en otro país, cualquiera que sea la causa que la determine”*.

La UGT también tiene su definición de localización industrial centrada en el traslado de toda o parte de la producción de una empresa de un país a otro. Claro que dentro de su propio cometido como sindicato, en la segunda parte de la definición hace una apreciación que cabalga entre la ética y la ideología ya que parece justificar la deslocalización por el menor coste de mano de obra, beneficios mayores, legislaciones laxas, menor o nula protección medioambiental, social y sindical, etc. En lo cual no andan tampoco muy desencaminados.

“La deslocalización industrial es el fenómeno inherente a cualquier economía industrializada que se mueve en términos de competencia internacional, que consiste en trasladar, todo o parte de la producción a otros países, donde se intenta optimizar la rentabilidad de las inversiones realizadas, a base de conseguir, en el país de destino, menor coste de mano de obra, mayores beneficios fiscales, menor coste del suelo industrial, así como legislaciones sociolaborales menos exigentes, tanto desde el punto de vista de la protección social, como de los derechos sindicales.”¹³

Gereffi y Sturgeon distinguen entre externalización y deslocalización. Para ellos externalización no se diferencia en mucho la que anteriormente hemos reproducido de Greaver (1999) aunque es cierto que la deslinda de la deslocalización de forma mucha más clara que este último.

“Externalización y deslocalización, constituyen dos estrategias diferenciadas: en el primer caso se trata de la opción que escogen las empresas frente al dilema de "fabricar o comprar", esto es, dejar en manos de proveedores externos determinado segmento de la producción, en el segundo caso, se hace referencia al traslado de la producción o del suministro de un servicio fuera de las fronteras nacionales.” (Gereffi y Sturgeon, 2004)

Dentro de esta línea Myro (2008) y Salas (2007) hablan de elecciones tácticas en función de una serie de factores entre los que no son poco importantes los entornos.

¹³ UGT El fenómeno de la deslocalización industrial en España: pautas de actuación.

“De manera más general, las deslocalizaciones suponen una elección táctica que está supeditada a múltiples factores. De acuerdo con Salas (2007), puede señalarse que, cuanto más numerosas sean las actividades periféricas llevadas a cabo, menores las ventajas de instalarlas en lugares geográficamente cercanos e inferior el control requerido para su realización eficiente, en mayor medida se inclinará la empresa a externalizarlas a proveedores ubicados en otros países que ofrezcan ventajas de costes. Por el contrario, cuanto más focalizadas estén las producciones de la empresa alrededor del eje tecnológico fundamental del negocio, y más beneficios se cosechen de su ejecución en entornos espaciales próximos (economías de aglomeración o integración) y con el dominio por parte de la empresa, menores serán los incentivos para externalizar y deslocalizar.” (Myro, R. et al. 2008: 85)

Hasta ahora nos hemos centrado en las definiciones que la doctrina da de deslocalización y hemos obviado el término *Offshoring* íntimamente ligado al primero cuando no, en algunos casos, tomado como sinónimo. Canals da una definición quizás excesivamente técnica y puede contraponérsele que su definición, en realidad se la achaca a otros sin precisar quiénes, podría aplicarse a cualquier importación.

“Basándonos en distintos estudios económicos, definiremos como offshoring o outsourcing internacional la «adquisición de bienes y servicios intermedios (inputs) en países distintos al propio». Es decir, para producir un bien necesitamos factores de producción, como serían el capital y el trabajo, pero también necesitamos bienes y servicios intermedios. Estos inputs pueden provenir del interior del propio país (domésticos) o de fuera (importados).

Así pues, el offshoring o outsourcing internacional es la importación de inputs, ya sean bienes o servicios.” (Canals, C., 2006: 8)

Pero es interesante incluirla por cuanto el mismo Canals, en la misma obra, plantea una diferencia entre dos clases de *offshoring* o *outsourcing* que nos interesan especialmente por incidir en el tema de este apartado. Entiende deslocalización como uno de estos dos tipos, o sea que el concepto está integrado en un concepto de superior nivel que denomina *offshoring* o *outsourcing*.

“Esta definición incluye dos maneras distintas de obtener los bienes o servicios intermedios importados y, por tanto, dos tipos de offshoring distintos:

- *Deslocalización: proceso por el cual los bienes provienen de una filial de la propia empresa importadora. En otras palabras, la empresa local fragmenta la producción del bien final en distintas tareas o bienes/servicios intermedios y decide producirlos en distintas filiales localizadas en distintos países.*

- *Arm’s length o contratación externa: situación en la que los bienes o servicios intermedios provienen de una empresa independiente, localizada en un país distinto al de la empresa que produce y vende el bien o servicio final.”*
(Canals, C., 2006: 8)

Para Bhagwati, offshoring es: *«el comercio en servicios del tipo contratación externa que no requiere proximidad geográfica entre comprador y vendedor».*
(Bhagwati, J., A. Panagariya y T. N. Srinivasan, 2004)

Quizás Enric Ricart y Rosatti (2009) sean quienes mejor analizan el los dos términos: *offshoring* y *outsourcing* que si bien Canals los identificaba como sinónimos ahora Enric y Rosatti les dan definiciones separadas. Para ellos *Outsourcing* se refiere a la externalización de la producción o los procesos productivos que no estuvieran vinculados directamente al negocio nuclear (*core Business*):

“Generalmente, el outsourcing se lleva a cabo por medio de compañías especializadas, más preparadas para la actividad concreta que la empresa cliente. Esta característica distingue el outsourcing de otras formas de subcontratación de servicios, donde las compañías que realizan el trabajo son idénticas a las empresas que las contratan, pero más pequeñas y menos dotadas de medios que éstas”.

Offshoring según la etimología inglesa del término (off alejado, shore costa) se refiere a lo que se realiza lejos de la posición del sujeto, en este caso la empresa. En realidad el término en su origen significa pesca de altura con el sentido de larga distancia, lejos de la costa.

“En el ámbito de la empresa, el offshoring está relacionado con la deslocalización de recursos, funciones o actividades. Es decir, su traslado a otro país.”

Plantean dos tipos de offshoring a los que denominan de “cuello azul” y de “cuello blanco”, los primeros serían la deslocalización de los trabajos de producción con el objeto de reducir costes, tipo que se viene dando desde hace muchos años y el segundo, más novedoso, es la deslocalización de “funciones de mayor valor añadido”.

“• *Captive Center (empresa filial)*. La empresa establece una sucursal en el país elegido para hacer offshoring. Un lugar en el que crea un “centro cautivo” al que traslada las actividades deseadas.

• *Offshore-outsourcing*¹⁴. Consiste en la combinación de deslocalización y externalización. Es decir, que una empresa externaliza una actividad y recurre a un tercero (proveedor) que opera en otro país.

• *Modelos intermedios*. Existen fórmulas intermedias que combinan aspectos de los dos modelos anteriores. Por ejemplo, la contratación de proveedores externos sólo en la fase inicial de offshoring para explotar su conocimiento del mercado local y facilitar así el proceso de integración en el nuevo país.

Otras variantes de estos modelos son la externalización a un tercero que no reside en el país de destino, la externalización a un tercer proveedor nacional y las joint ventures.” (Enric Ricart, J. y Rosatti, S., 2009: 9-10)

Una consecuencia de las definiciones de la deslocalización es la tipología, las clases de deslocalización que podemos establecer.

2.2.4. Clases

Establecer tipologías que clasifiquen la deslocalización no deja de ser, a nuestro entender, un ejercicio teórico que puede reducirse a unas pocas, muy pocas, categorías por defecto o a muchas por exceso de factores categorizadores. Nos parece que la deslocalización se motiva, como ya

¹⁴ “La diferencia entre el *outsourcing internacional* y el *offshoring* reside en que éste último implica que la propia empresa compradora de partes, componentes y servicios realiza producción intermedia lejos del país, para aprovechar ventajas de costes o de otra índole. Se trata de una estrategia abordada por la empresa fabricante de bienes finales. En cambio, el *outsourcing internacional* es un término más general, que se refiere a la subcontratación de partes, componentes y servicios a empresas ubicadas en otros países, sean o no filiales del grupo contratante.” (Fernández-Otheo, C. M.; Labrador, L. y Myro, R., 2004: 59).

hemos indicado, más por variables económicas que en la mayoría de los casos se entrecruzan o superponen, que en estructuras rígidas. Dicho de otra manera, en cada caso la deslocalización de la producción de un servicio, depende de una serie de circunstancias que deben valorarse en función de las características de cada empresa, de sus objetivos, del país de recepción y de su oferta.

En cualquier caso es cierto que la deslocalización puede ser, y por lo tanto clasificarse, total o parcial, o interna y externa en relación a la empresa. También puede afectar a una empresa multinacional o local o puede ser nacional o internacional, etc.

“Se mencionan cuatro tipos de “subcontratación” y se utilizan la ubicación y el control/propiedad como criterios para distinguir unos de otros:

*1. **Subcontratación cautiva localizada** implica la transferencia de la producción de suministros de la empresa a una afiliada en la economía local.*

*2. Si la transferencia de la fuente de los suministros beneficia a una empresa no afiliada de la economía local, este proceso se puede describir como **subcontratación no cautiva localizada**. En ambos casos, la palabra “localizada” podría reemplazarse por “local” o “interna”.*

*3. La **deslocalización cautiva** describe una situación en la que los suministros se obtienen en el futuro de una empresa afiliada ubicada en el extranjero.*

*4. La cuarta variante de la “subcontratación” podría denominarse **deslocalización no cautiva** y se refiere a los casos en que el nuevo proveedor es una empresa no afiliada ubicada en el extranjero.” (AA.VV., 2005)*

Una definición válida de subcontratación es la de Morcos (2004):

“Relación económica en virtud de la cual una entidad, el contratista pide a otra entidad independiente, el subcontratista o proveedor, que se encargue de la producción o ulterior elaboración de materiales, componentes, piezas o subconjuntos, o la prestación de un servicio industrial, respetando las especificaciones que establezca.”

Cierto es que esta clasificación es una manera de estructurar el estudio de la deslocalización. De todos modos implica una identificación entre deslocalización y subcontratación por lo menos en los dos últimos niveles y parte de la literatura diría que sólo respecto al nivel tercero, que sería la deslocalización clásica. En cualquier caso, teniendo en cuenta estos factores es importante considerar, a una fecha dada, el volumen del mercado de subcontratación y disponemos de elementos sectoriales que pueden dar una idea general de cuál era, en este caso en 2001, dicho volumen. Desde luego estos volúmenes se han incrementado mucho en los últimos años.

“En un informe de la OCDE (2005) se indica que en 2001 el tamaño del mercado mundial de servicios de tecnología de la información y servicios de procesos empresariales subcontratados fue de casi 260.000 millones de dólares. El valor de los servicios de tecnología de la información y servicios empresariales deslocalizados se estimaba en 32.000 millones de dólares, lo cual representaba el 12,3 por ciento del mercado mundial de tecnología de la información. El valor de las actividades de subcontratación interna fue de 227.000 millones de dólares. Se calcula que dos tercios de todas las actividades de deslocalización son actividades de deslocalización cautiva, es decir, de comercio intraempresarial. Esta estimación del mercado total de

servicios de tecnología de la información y de servicios de procesos empresariales no incluye los servicios de tecnología de la información proporcionados por empresas afiliadas en el mercado interno (o, según la terminología de la OCDE, el “suministro interno local).” (AA.VV., 2005)

Rey Ureña se apunta a la escuela que divide la deslocalización en dos grandes grupos: deslocalización internalizada y deslocalización externalizada, que sigue las pautas, con muy ligeras diferencias, de la explicación anteriormente expuesta. La primera es la cautiva aunque en un país extranjero y la segunda se trata de una deslocalización sub contratada que identifica con el outsourcing:

“La deslocalización puede darse de dos formas:

Deslocalización Internalizada. La producción está en manos de una empresa filial de otro país; se trata de una “deslocalización intraempresarial” que también se denomina cautiva. Así pues, se crearían filiales de la empresa propia en el extranjero.

Deslocalización Externalizada. La producción se subcontrata a otra empresa extranjera; se denomina “deslocalización subcontratada”. Es decir, se trata de la subcontratación (outsourcing) de un servicio a otra empresa o proveedor.” (Rey Ureña, 2005)

Rey Ureña valida el concepto de la Tabla 2ª de AT Kearney para evaluar las posibilidades de una deslocalización, que si bien nos parece discutible en cuanto a los porcentajes, sobre todo si se consideran inamovibles en cualquier circunstancia, nos parece un primer modelo a discutir con el que presentaremos, en su momento, como culminación de este trabajo.

Tabla 2ª. Ventajas o inconvenientes de un país con perspectivas para deslocalizar una empresa

Categoría	Características	
Costes (40%)	- Costes laborales - Costes de infraestructuras - Impuestos y costes de regulación	Salarios, costes medios de infraestructura, instalaciones y material, telecomunicaciones, viajes, impuestos, tasas, aduanas, cambio de moneda, ...
Entorno (30%)	- Riesgos socioeconómicos - Infraestructura del país	Situación económica, política y social, apoyos y corruptibilidad del gobierno, infraestructuras e inversiones relevantes,
	- Compatibilidad cultural - Proximidad geográfica - Seguridad de la propiedad intelectual	distancias entre país emisor y receptor, burocracia, telecomunicaciones, transportes, ...
Recursos Humanos (30%)	- Tamaño del mercado laboral - Grado Educación - Experiencia - Barreras idiomáticas - Políticas de RR.HH	Cualificaciones y nivel educacional, nivel de retención de los empleados, dominio de idiomas, desgaste de los trabajadores, fuerza laboral, disponibilidad del personal, experiencia de los trabajadores, carácter, ...

Fuente: elaborada por AT Kearney

Sin embargo, el mismo Rey Ureña en la obra citada, hace la matización de que los porcentajes, o sea la importancia, es relativa en todo caso, con lo cual estamos de acuerdo.

“En función del negocio o trabajo que se vaya a exportar, se otorgará más peso a unos factores que a otros. Para un tipo de servicios, basta con que la mano de obra sea barata, aunque el nivel de cualificación sea bajo, o no haya una comunicación fluida debido al idioma. Otros trabajos sin embargo, requieren que el idioma sea el mismo que el del país de origen. Otras veces, la cualificación del personal es fundamental para trabajos más complejos y se elige un determinado país, aunque los costes laborales sean

mayores. Así, los países que son buenos para una actividad no lo son necesariamente para otra distinta.” (Rey Ureña, 2005)

2.2.5. Causas y razones

Las causas de la deslocalización también varían según empresas y coyunturas. Incluso según países. España fue durante tiempo receptora de deslocalizaciones de empresas europeas y de los EE. UU, cuando ahora es productora de deslocalizaciones hacia otras áreas y no sólo de las empresas españolas sino de aquellas que en su día llegaron a España. No es el único ejemplo, en Corea por ejemplo se está dando una situación parecida. Evidentemente en los dos casos las causas son el aumento de los costes salariales, los incrementos impositivos, los costes medioambientales, las nuevas regulaciones laborales, los sindicatos, etc. En definitiva todos aquellas variables que están en el origen de las motivaciones de elección de un país para deslocalizar.

“Para economías de desarrollo medio-alto, como la española, las amenazas de deslocalización no vienen sólo de los países más atrasados, sino también de los más avanzados, con mano de obra más cualificada y mayores economías de aglomeración. Asimismo, constituye una amenaza de primer orden la especial combinación de bajos salarios, elevada cualificación de la mano de obra y cercanía al centro europeo que ofrecen una buena parte de los países de la Europa Central y del Este.” (Myro y Fernández-Otheo, 2005)

Teniendo en cuenta que la deslocalización está fundamentada, como ya se ha dicho, en una rentabilización de la producción, la causa de la misma siempre está en función de la maximación de los beneficios. El problema no es pues determinar el objetivo último que siempre ha estado muy claro, sino

concretar las condiciones para que esta maximación de beneficios se realice. En definitiva escoger el emplazamiento más adecuado en el momento idóneo.

Una empresa en su entorno está, casi siempre, inserta en sistema productivo local formado por empresas vinculadas directamente (filiales o socias) o indirectamente (clientes o proveedores) Este sistema productivo funciona según normativas propias que implican unos costes determinados, una manera de interreaccionar las empresas entre sí, unas relaciones laborales marcadas por un sistema sindical, determinados y conocidos sistemas de transporte etc. Una deslocalización significa un cambio en las estructuras no sólo de producción, si es la producción la que se deslocaliza, sino de toda la cultura de la empresa.

Es sintomático que los títulos de los volúmenes de la colección “Quaderns de competitivitat que publicó el Departament d’Industria i Energia de la Generalitat de Catalunya entre 1992-1993, tuvieran los siguientes títulos que resumen los factores principales de la competitividad:

“Las infraestructuras de transporte; El marco monetario; el Marco Fiscal; Las telecomunicaciones; La protección del medioambiente; Los servicios institucionalizados y los costes no productivos; La energía y el agua; El suelo industrial; La estructura empresarial; la calidad y la productividad.; La internalización; La investigación y la tecnología; Los servicios a las empresas; la formación y El Marco Liberal.”

Que en esencia son los mismos factores que se deben tener en cuenta, en uno u otro sentido, por descontado, para la deslocalización, lo cual nos indica, una vez más, no sólo la proximidad entre la deslocalización y la

producción, sino que sitúa la deslocalización como un factor y consecuencia de la competitividad.

“No es difícil intuir las causas que explican estos cambios de residencia empresarial. Las empresas se mueven buscando costes laborales moderados, estabilidad política, instituciones que otorguen un mínimo de confianza e impuestos razonables. A veces también se busca acceder a nuevos mercados. Cada compañía perseguirá estos elementos en una proporción distinta, pero probablemente todas estas razones pesan en la decisión de instalar una planta en A o en B, o en trasladarla de A a B. Hace años se hablaba también de factores como las infraestructuras o el capital humano. Ahora parece que el protagonismo de estas variables es menor.”
(Sánchez-Robles, B., 2004)

Lo cual nos conduce a pesar que la deslocalización es también un factor más del modelo ultraliberal de capitalismo: si lo que se trata es únicamente de lograr ventajas comparativas, lo cual está en el núcleo de cualquier economía, la deslocalización significa que una empresa puede vender porque su producto es mejor o más barato que otro, y es más barato porque los costes de dicha empresa son menores, incluidos desde luego, y en muchos casos preferentemente, los laborales. Luego no estamos mucho más allá del más puro liberalismo económico.

“El traslado de actividades productivas desde países industrializados a países en desarrollo caracterizados por poseer niveles sensiblemente inferiores a su renta per cápita y, por consiguiente, en el salario medio de la población empleada.” (Muñoz, Guarasa, M., 2002)

Prácticamente toda la doctrina, pues, considera los costes como una de las principales causa de una deslocalización, pero no la única y, en muchos

autores, ni la más importante, porque se da un dato extraordinariamente indicativo a este respecto y es que el mayor índice de inversión extranjera (IED) va hacia los países de mayores costes laborales y de todo tipo: EE.UU., Europa Occidental y Japón, y en este orden. Incluso otros datos avalan que no son los costes el único factor, por ejemplo Brasil es el mayor receptor de IED en Suramérica no siendo, ni de lejos, el país más barato en costes laborales o impositivos. Existen otros factores, entre ellos el mercado interior de cada uno de estos países en los que se deslocaliza.

“La ubicación geográfica, la proximidad a un mercado importante, el ser puerta de entrada de un espacio regional protegido, el que el país de destino ofrezca una infraestructura adecuada, mano de obra cualificada o simplemente apropiada para lo que quiere producir la empresa a relocalizarse, son todos elementos que influyen mucho y que pueden desplazar a un segundo plano lo que tiene que ver con los costos en general y los laborales en particular.” (Ermida Uriarte, P., 2007)

Aunque para nosotros esta posición doctrinal es correcta y, como más adelante desarrollaremos, el mercado interior del país receptor es un factor muy a tener en cuenta en el listado de factores determinantes a favor, no es una posición unánime.

“Resulta evidente que uno de los motivos principales de la deslocalización es el que se centra en los costes de factores, en concreto los costes de mano de obra. La deslocalización se ve como una simple respuesta de las empresas a las diferencias de costes del trabajo, dado que no existen esas diferencias en los costes del capital (globalización real de los mercados financieros) y el resto de los insumos básicos no presentan diferencias significativas salvo en algunos espacios en relación a costes energéticos y/o de determinados inputs.” (Sánchez Márquez, 2006: 9)

2.2.6. Factores determinantes

“...a través de la deslocalización las empresas buscan situarse en mercados con mayores perspectivas de expansión, aprovechándose de su situación geográfica en algunos casos, y principalmente buscan abaratar aquellas partes de sus procesos productivos donde son muy intensivas en mano de obra poco cualificada, cosa que consiguen gracias a los bajos salarios relativos a la economía en la que se establecen.” (Sánchez Márquez, 2006: 8)

Respecto a los factores determinantes de una deslocalización, no difieren en mucho de las causas ni de los factores desencadenantes. Una parte de la doctrina cree que la deslocalización es un hecho inevitable para cualquier empresa que pretenda no ya posicionarse en primer lugar sino sólo mantenerse en el mercado. En esto hacen eco del famoso artículo de C. K. Prahalad: *“The Art of Outsourcing”* (The Wall Street Journal 8/6/2005) en el que planteaba el ser o no ser de la empresa moderna y animaba a una reflexión sobre la nueva visión de la globalización empresarial.

El problema que no vio Prahalad, o no quiso considerar, es que si bien la deslocalización puede ser inevitable en consecuencia también lo sería la desertización empresarial de países y regiones que laboral y socialmente pueden quedar en la ruina¹⁵. El problema es que en este tipo de consideraciones entramos en un nuevo factor que es la empresa responsable

¹⁵ “Una gran pregunta acerca de los flujos financieros de China e India es si ellos podrían absorber la IED que de otra forma iría hacia otros países. Se ha discutido anteriormente sobre si el crecimiento de los gigantes cambiará patrones de ventaja comparativa y competitividad, y por tanto las oportunidades de inversión y de esta manera la IED. Algunas consecuencias pueden ser negativas para algunos socios (por ejemplo, una fábrica de recambios trasladándose de Malasia a China), pero algunos pueden ser positivos (invertir en extracción de materia prima o una planta procesadora que surta la demanda creciente de China o India” (Winters, L. A. y Yusuf, S. (2009) China, India y la economía mundial. Madrid. Starbook: 41)

socialmente y la responsabilidad sostenible de la empresa, factor que apuntamos porque también lo consideraremos más adelante en nuestro trabajo de investigación y propuesta de aportación¹⁶.

Fernández Otheo llega a la deslocalización por cuatro vías, que en esencia son todas ellas consecuencia, cercana o lejana, de reducción de costes operativos.

“la deslocalización se desarrolla a través de cuatro vías:

a) el cierre de establecimientos que no pueden resistir la presión de la competencia internacional;

b) el traslado de los establecimientos, de las líneas de producción o de las propias empresas a otros países;

c) la subcontratación internacional de partes y componentes que antes se contrataban a empresas ubicadas en el interior de los países (outsourcing internacional); y

d) la inversión directa extranjera, bien horizontal, que desplaza capacidades productivas futuras del país de ubicación de la casa matriz hacia otro, bien vertical, referida a la fabricación de partes y componentes, que tiende a provocar el cierre de las empresas suministradoras en el territorio nacional, cuando no sustituye a las líneas de producción doméstica

¹⁶ En el estudio que realizó en 1999 The Prince of Wales Business Leaders Forum y The Conference Board junto con Millenium Pollution Corporate Social Responsibility, sobre más de 25.000 ciudadanos de 23 países de todos los continentes sobre el concepto empresa y la responsabilidad social, estudio que sobre la misma temática se repitió en 2000 por Market and Opinion Research International (MORI) sobre 12.000 ciudadanos de doce países europeos, los resultados fueron los siguientes:

“El 49 de los encuestados afirma que la responsabilidad social es el factor que más influye en la percepción de una empresa.

El 58% de los europeos considera que las empresas no prestan suficiente atención a la responsabilidad social (este porcentaje se eleva al 62% en el caso de España).

El 25% de los europeos considera muy importante la responsabilidad social de la empresa a la hora de decidir comprar un producto o servicios (en el caso de España el porcentaje es del 47%” (Olcese, A.; Rodríguez, M.A. y Alfaro J. 2008: 13).

de la propia empresa inversora, en el caso de que aún no hubiese externalizado esas producciones. Este es el proceso que más habitualmente se conoce con el nombre de offshoring: la localización de la producción de partes, componentes y servicios lejos del país en el que reside la empresa matriz, para sustituir la producción doméstica. Ni que decir tiene que el outsourcing internacional y el offshoring se han visto enormemente favorecidos por el fraccionamiento de los procesos productivos, a su vez posibilitado por el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).” (Fernández-Otheo et al, 2004: 59)

Y apunta las TIC como una de las causas de la posibilidad de realizar la deslocalización pero, sobre todo, de rentabilizar el coste de la misma. Porque el problema que presenta una deslocalización es de su financiación más que de su rentabilidad. También, por supuesto, del control de los procesos, pero es ahí donde Fernández-Otheo ve la influencia de las nuevas tecnologías que han posibilitado dicha deslocalización.

Cuervo García (2008), también considera cuatro motivos esenciales para una deslocalización desde la perspectiva de la empresa interesada en ella.

a) *El acceso a nuevos mercados con potencial de producción y/o ventas.*

Este punto es de vital importancia porque introduce un factor no muy extendido en la doctrina: considerar el mercado interior del país de recepción como un valor importante para la deslocalización. Y estamos de acuerdo con esta idea por cuanto si entendemos la deslocalización como una ventaja comparativa, es un hecho que el mercado interno del país receptor se beneficia de una reducción de costes (transporte, impuestos de entrada y salida, etc.), además de al ser un mercado virgen para la empresa, aumentar su cuota de mercado y su volumen de negocio.

b) Eficiencia de los procesos de producción y distribución.

Entendemos este segundo motivo como el más tradicional de los considerados por la doctrina, ya que significa la relación costes-productividad sean estos a través de deslocalizaciones parciales, totales, recontratos de suministros, procesos subcontratados, etc., en definitiva la búsqueda de la mayor reducción de costes posible y, como hemos dicho, la mayor productividad y rendimiento en procesos de distribución.

c) Flexibilidad y mejora continua en procesos productivos.

Se trata de la implementación de innovaciones y cambios que puedan estructurarse en la empresa para hacer frente a la competencia internacional. Flexibilidad en cuanto a adaptarse a la demanda y a los nuevos entornos que proporciona la globalización. En definitiva cambiar de entornos y pasar de unos rígidos y antiguos a otros flexibles y nacientes que puedan asumir la producción sin los problemas que plantean sociedades excesivamente rígidas.

d) Exigencias del cliente.

Cuervo García considera uno de los motivos de la deslocalización la exigencia de los clientes que piden a sus proveedores se deslocalicen con ellos ya que necesitan que las plantas de los proveedores estén cerca de las suyas. Este tipo de deslocalización en función del cliente es frecuente en el sector del automóvil.

Enric y Rosatti (2009) presentan un estudio entre empresas españolas sobre los factores que determinan la localización de las empresas. Dicho estudio fue elaborado por IESE y la Fundación BBVA en 2008. Los resultados fueron:

<i>“Bajos costes laborales</i>	<i>69%</i>
<i>Afinidad de idioma</i>	<i>61%</i>
<i>Proximidad cultural</i>	<i>61%</i>
<i>Talento disponible</i>	<i>57%</i>
<i>Bajos costes (otros)</i>	<i>53%</i>
<i>Alto nivel de conocimientos</i>	<i>50%</i>
<i>Acceso a nuevos mercados</i>	<i>34%</i>
<i>Ubicación del mejor proveedor</i>	<i>28%</i>
<i>Aprovechar la existencia de otras instalaciones de la empresa</i>	<i>26%</i>
<i>Aprovechar la existencia de una planta de fabricación de la empresa</i>	<i>23%</i>
<i>Proximidad geográfica</i>	<i>23%</i>
<i>Apoyo a los clientes a nivel local</i>	<i>20%</i>
<i>Calidad de infraestructura</i>	<i>16%</i>
<i>Estabilidad política</i>	<i>15%</i>
<i>Evitar los problemas que tiene deslocalizar en otras latitudes</i>	<i>15%</i>
<i>Incentivos gubernamentales</i>	<i>11%”</i>

Los resultados tienden a dar una gran importancia a la afinidad cultural, tanto respecto al idioma como respecto a la cultura, pero parece que tiene una explicación, porque parte de estas empresas a las que se consultó poseían filiales en otros países del tipo *call centres*, lo que justificaría estos dos factores y su situación en lo alto de la escala. Así mismo se centraba en mayor medida a la actividad servicios. También sorprende la baja calificación que se le da a la estabilidad política, posiblemente porque los encuestados pensaban en países determinados con cierta estabilidad de este tipo y no la consideraron. Que los bajos costes laborales estén en cabeza y los bajos

costes en general ocupen uno de los primeros puestos entra dentro de la lógica de los resultados. Todo ello nos conduce a analizar en mayor profundidad los efectos de la deslocalización sobre las economías de los países de origen y los países de acogida.

En este mismo orden, reproducimos la Tabla 3ª de AT Kearney sobre:

Tabla 3ª. Factores para elaborar ranking de destinos más atractivos a la deslocalización

Categoría (% del total)	Criterios	Métricas
Costes (40%)	Costes laborales	<ul style="list-style-type: none"> Nivel salarial medio Costes medios de remuneración para puestos relevantes (operadores de centros de atención al usuario, programadores, responsables de operaciones)
	Costes de infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> Coste medio de infraestructura (oficinas, electricidad, telecomunicaciones). Costes de desplazamiento hasta países de origen de "clientes"
	Impuestos	<ul style="list-style-type: none"> Carga impositiva, costes asociados a la corrupción, fluctuaciones del tipo de cambio
Entorno empresarial (30%)	Riesgos país	<ul style="list-style-type: none"> Ratings del entorno empresarial y político; ratings del nivel de apoyo oficial Foreign Direct Investment Confidence Index™ de A.T. Kearney
	Infraestructura del país	<ul style="list-style-type: none"> Calidad de servicios de telecomunicaciones, internet y tecnologías de la información
	Adaptabilidad de la cultura	<ul style="list-style-type: none"> Apartado "Personal Contact" del Globalization Index™ de A.T. Kearney
	Seguridad de la propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> Ratings sobre protección de la propiedad intelectual y legislación sobre tecnologías de la información y comunicación: niveles de piratería de software
Capital humano (30%)	Experiencia/capacidades en procesos de negocio	<ul style="list-style-type: none"> Estimación del tamaño y crecimiento de los mercados de tecnologías de la información y externalización de procesos de negocio Certificación de la calidad de operaciones locales en áreas relevantes Ratings sobre la calidad de escuelas de negocio y de programas de formación locales en el área de tecnologías de la información
	Disponibilidad de mano de obra	<ul style="list-style-type: none"> Tamaño de la población activa y proporción de la misma con formación superior
	Formación e idioma	<ul style="list-style-type: none"> Notas en tests estandarizados
	Retención de empleados	<ul style="list-style-type: none"> Tasas relativas de crecimiento industrial y de desempleo

Fuente: Consultora AT Kearney 2005 En Sánchez Márquez, J., 2006: 15.

2.2.7. Efectos de la deslocalización sobre las economías

“El cambio en la localización internacional de las actividades industriales ha sido la consecuencia de una mayor globalización económica, es decir, de una creciente apertura a la competencia externa e interna en los mercados nacionales, de la rápida expansión de grandes economías con importantes ventajas para la localización industrial y de las posibilidades de

fragmentación de la producción que ofrecen las nuevas tecnologías de la información.” (Myro Sánchez, et al. 2008: 82)

La deslocalización, como se ha dicho, es una consecuencia lógica de la globalización. Pero también es una consecuencia de la ventaja competitiva a que obliga la competencia entre las empresas y los países. Con la explosión de la globalización que se estudiará en el siguiente capítulo, producida sobre la década de los ochenta del siglo XX, la competencia se ha visto favorecida, o perjudicada según que especialistas, por la introducción de las nuevas tecnologías que han priorizado los costes sobre cualquier otra consideración.

Aunque ya hemos definido el concepto deslocalización y fijado sus límites, ahora tenemos que incluir en dicho concepto no sólo el desplazamiento de las tareas productivas de una empresa, sino también los cambios que puedan producirse en ella a consecuencia de las nuevas tendencias de la demanda, que conducen a la supresión de la producción de determinados productos y su sustitución por otros fabricados en el exterior.

“Sin embargo, el término vago, pero expresivo, de deslocalización, entraña un proceso de mayor amplitud, que merma el tejido productivo destinado a determinadas actividades y que encuentra su causa, no sólo en desplazamientos de la producción de las empresas a otros países, sino también en la orientación de las demandas de consumidores y fabricantes hacia suministradores más eficientes ubicados en otros países, haciéndose factible y ventajoso en el actual escenario más abierto y mejor conectado de relaciones internacionales.” (Myro Sánchez, et al. 2008: 82)

En cualquiera de los dos casos significa una reducción del entramado productivo del país que comporta no sólo una reducción del potencial productivo de este sino también un problema social. Sin embargo el proceso

de deslocalización es inherente con la actividad económica y, como hemos dicho en otras ocasiones, está íntimamente unido a la competencia. Lo cual implica que los países a los que se trasladan la producción, o desde los que se importan los productos, son países subdesarrollados donde los costes, sean del tipo que sean, son mucho más bajos que los de los países desarrollados. Dicho de otra manera países con mayor ventaja competitiva como productores. Este planteamiento lo dejan muy claro Baldwin y Robert-Nicoud, cuando dicen que la deslocalización es: *“la pérdida de los empleos manufactureros de un país a favor de un competidor comercial”* (Baldwin y Robert-Nicoud, 2000: 766-786). Ciertamente es una definición parcial pero no por ello deja de ser correcta.

“La empresa que establece producciones de fases primarias de su proceso de fabricación en otros países, que hace offshoring, consigue abaratar el producto, al abaratar los salarios, lo que eleva sus rentas de capital y extiende su capacidad global de producción. Su producto final se abarata y su capacidad competitiva internacional crece.” (Fernández Otheo, Labrador y Myro, 2004: 62)

De todos modos no hay que olvidar que la deslocalización en una actividad de la empresa en la que no intervienen, por lo menos no mucho, los gobiernos y las instituciones suprarregionales. O sea que es una acción capitalista pura no afectada -en teoría- por cuestiones políticas. Otra cosa son las sociales de las que hablaremos más adelante y que sí pueden condicionar a una empresa en su deslocalización y, especialmente, en su imagen social corporativa.

Sin embargo tampoco podemos olvidar que deslocalizar es natural en el proceso evolutivo de una empresa.

“Pese a la considerable agitación que despierta este fenómeno, lo cierto es que la deslocalización de empresas es un proceso natural en la demografía empresarial, tal y como lo es la entrada (creación) y salida (cierre) de empresas.” (Rodríguez, Turrión, y Velázquez, 2009: 102)

En cualquier caso la motivación y la principal causa de la deslocalización es el beneficio y en esto está de acuerdo toda la doctrina. Otra cosa es la clase de beneficio que se puede obtener. Para Canals y Noguera (2007):

“El motivo principal por el cual las empresas se embarcan en proyectos de IED en otros países es básicamente aumentar –o mantener– sus beneficios y el valor de su capital. En otras palabras, la IED es simplemente una opción a disposición de las empresas para mejorar su negocio. Una compañía procederá a invertir en un determinado país siempre y cuando el beneficio esperado sea mayor que el del resto de alternativas –no invertir, invertir en casa, o invertir en un tercer país.” (Canals y Noguera, 2007)

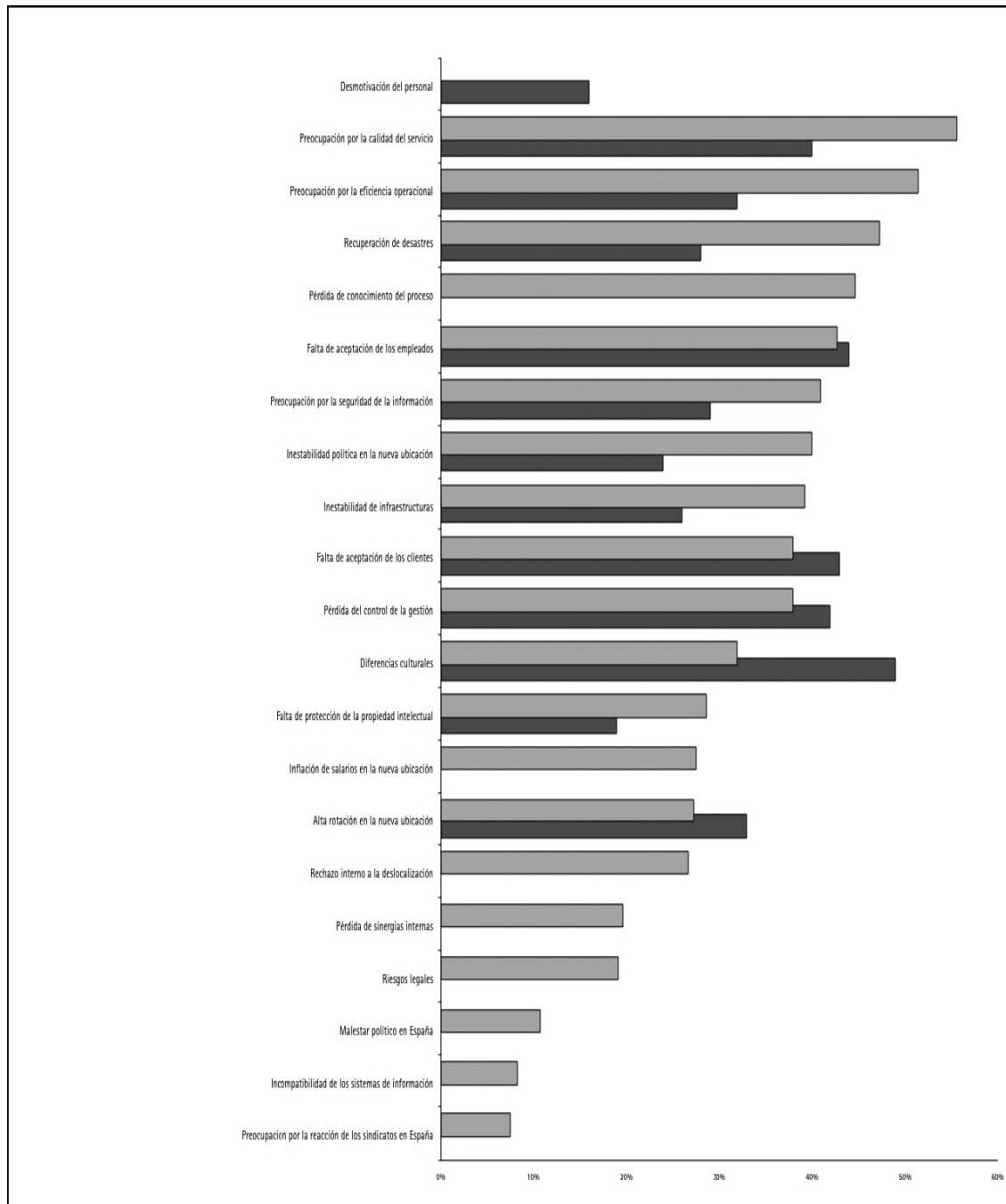
Los efectos que la deslocalización produce sobre las economías de los países de salida, son, desde luego, en un primer análisis negativos, dado que supone una reducción del entramado productivo y una reducción consecuente del PIB del país exportador de IED, pero no necesariamente significa una pérdida a largo plazo ya que el país se beneficia de unos menores precios de las mercancías que importa y, especialmente, una posición más competitiva de sus empresas frente al mercado mundial, con lo que puede equilibrar las pérdidas directas con beneficios indirectos, además de los reintegros de beneficios. Desde luego que este planteamiento implica una fuerte economía en el país emisor y un control del mercado financiero notable, que es lo que ocurre con los países del bloque occidental, o por lo menos de aquellos que invierten en IED.

“Para los países normalmente más afectados por la deslocalización, los más ricos, los efectos a corto plazo pueden ser negativos, porque se producen pérdidas de capital y de empleo, sobre todo del empleo menos cualificado, que es el que compite con el de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, a largo plazo, los efectos tienden a ser beneficiosos, porque, como ya se ha dicho, los consumidores se benefician de menores precios de los productos que importan, y los productores, de la expansión de la demanda mundial. Pero los efectos negativos pueden prolongarse en el tiempo si no se incentivan suficientemente los procesos de especialización en productos de mayor calidad, y se ponen en marcha planes de formación de la mano de obra ambiciosos y coherentes con ellos.” (Myro y Fernández-Otheo, 2005)

Respecto a las desventajas derivadas de la deslocalización en muchos aspectos son relativas a la filosofía de la empresa o de sus clientes.

- La producción lejana a los mercados. El control es indirecto si la estructura de mando de la empresa queda en el país originario.
Aun cuando dirección en el país receptor sea de la propia empresa, la distancia siempre complica las funciones de transmisión de información y mando.
- Confianza en los proveedores: si son del país receptor casi siempre existe una cierta desconfianza en su capacidad.
- Desconfianza en el personal nativo, que se extiende a las costumbres culturales y modos de vida.
- Dificultades en el trato y costumbres de las autoridades.
- Desconfianza en legislaciones que pueden ser cambiadas.
- Dificultades para implantar un sentimiento de equipo e identificación con la empresa (Myro y Fernández-Otheo, 2005).

Gráfico 1º. Riesgos considerados a la hora de deslocalizar



Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos en 2006 y 2008 para el estudio “El offshoring en España”. (Enric Ricart, J. y Rosatti, S. (2009) *El offshoring en España. Evolución y perspectivas de la deslocalización de servicios en 2008*. Madrid. Fundación BBVA. IESE Business School: 23).

Una solución desde la perspectiva social y, por descontado, del país de salida es la que presenta el profesor de la UPV Antón Borja; en su

documento “*Deslocalización de empresas: ¿qué hacer?*” señala un conjunto de medidas a adoptar a corto y medio plazo:

- a) Prohibir el cierre y deslocalización de centros de trabajo rentables.
- b) Capacidad del comité de empresa para suspender un plan de reestructuración mientras obtiene la información necesaria para conocer la situación económico-financiera de la empresa.
- c) Derecho de veto del comité de empresa ante medidas destructoras de empleo y deslocalización. Ante la lógica del beneficio empresarial es preciso impulsar medidas que conlleven a un mayor poder de control de los asalariados.
- e) Ley europea que prohíba los despidos de empresa que busquen aumentar los beneficios mediante la deslocalización. Los sindicatos impulsarán la solidaridad de los trabajadores, entre filial y casa matriz. La coordinación de los asalariados sigue siendo fundamental.
- f) Imposición de gravámenes fiscales para productos reimportados de empresas deslocalizadas.
- g) Exigencia de reembolso de ayudas públicas recibidas por parte de empresas que se deslocalizan.
- h) Desgravaciones fiscales para exportaciones extracomunitarias (dado el diferencial existente en las cotizaciones sociales y otros tipos de impuestos).

- i) Establecer normas europeas que graven el transporte, dados los daños medioambientales que origina.
- j) Ante la fragmentación de los procesos de trabajo, y la consiguiente subcontratación/deslocalización de parte de las actividades, reivindicar la integración de las actividades que se quieren subcontratar. En muchos casos la subcontratación de actividades productivas es preludeo de una deslocalización.
- k) Impulsar prácticas de reindustrialización preventiva y diversificación industrial, especialmente en territorios monoindustriales. Desarrollar estrategias industriales voluntaristas concertadas y coherentes, basadas en un esfuerzo consecuente en investigación e innovación y en una política favorable a la creación de empleo. Esta perspectiva implica que la UE adopte una estrategia de armonización social y fiscal progresiva.
(Borja, 2005: 03)

Este planteamiento, muy restrictivo si bien cubre las perspectivas a corto plazo de los trabajadores de la empresa matriz e impiden, o se supone que pueden impedir, la deslocalización no soluciona ni mucho menos los problemas que para un país o para una empresa supone una decisión de deslocalización. La deslocalización no se presenta como una opción entre varias sino como la única válida para mantener la competitividad de la empresa y su posicionamiento en el mercado.

Este posicionamiento y también la competitividad no devienen directamente de los costos. No siempre los costos son los valores que determinan una deslocalización. Ya se ha dicho que los países que reciben mayor IED no son precisamente los que pueden proporcionar menores costes de producción. El

mercado o la tecnología pueden ser también factores esenciales en el momento de elegir una nueva localización.

“El diseño de la estrategia de deslocalización afecta directamente a dar respuesta a dónde localizar la producción. Ya no se trata de buscar la ubicación idónea para la función de negocio, sino el conjunto de ubicaciones que permitan hacer más eficientes las distintas actividades del proceso de negocio y sus interrelaciones. En este proceso, la selección de la correcta localización en función de las partes y del diseño global del proceso de negocio toma una importancia crítica para el éxito de la estrategia de deslocalización.” (Torralba, 2008)

Cuervo Cazorra, presenta cuatro factores que considera principales para que una empresa se decida a la deslocalización y elija su nuevo destino:

- *El acceso a nuevos mercados con potencial de producción y/o ventas*, fabricando en otros países lo que se hace en nuestro mercado doméstico al beneficiarse de reducción de costes de transporte, barreras arancelarias y de otro tipo; facilitar la adaptación a los gustos y/o exigencias locales o bien como defensa de los activos intangibles: tecnología, marcas, y otros activos específicos de la empresa.

- *Eficiencia de los procesos de producción y distribución* -costes productividad- buscando *inputs*, componentes, partes, procesos, servicios, bien por la propia empresa o a través de contratos de suministros, con la finalidad de lograr menores costes unitarios de los factores de producción (trabajo, coste del capital y subvenciones) y/o mayor eficiencia productiva y en la distribución.

- *Flexibilidad y mejora continua en procesos productivos* para responder a la innovación y a los cambios para sobrevivir en mercados globales, flexibilidad para adaptarse a la demanda cuando actúas en entornos rígidos -Europa continental-, para hacer posible la descomposición y reconfiguración de la forma de desarrollar el negocio.

- En muchos casos como proveedor principal o suministradores en sectores consolidados: automóvil (distribución); la deslocalización es una exigencia de los clientes que demandan plantas de suministros en las cercanías de sus nuevos mercados y/o centros. (Cuervo Cazorra, 2004)

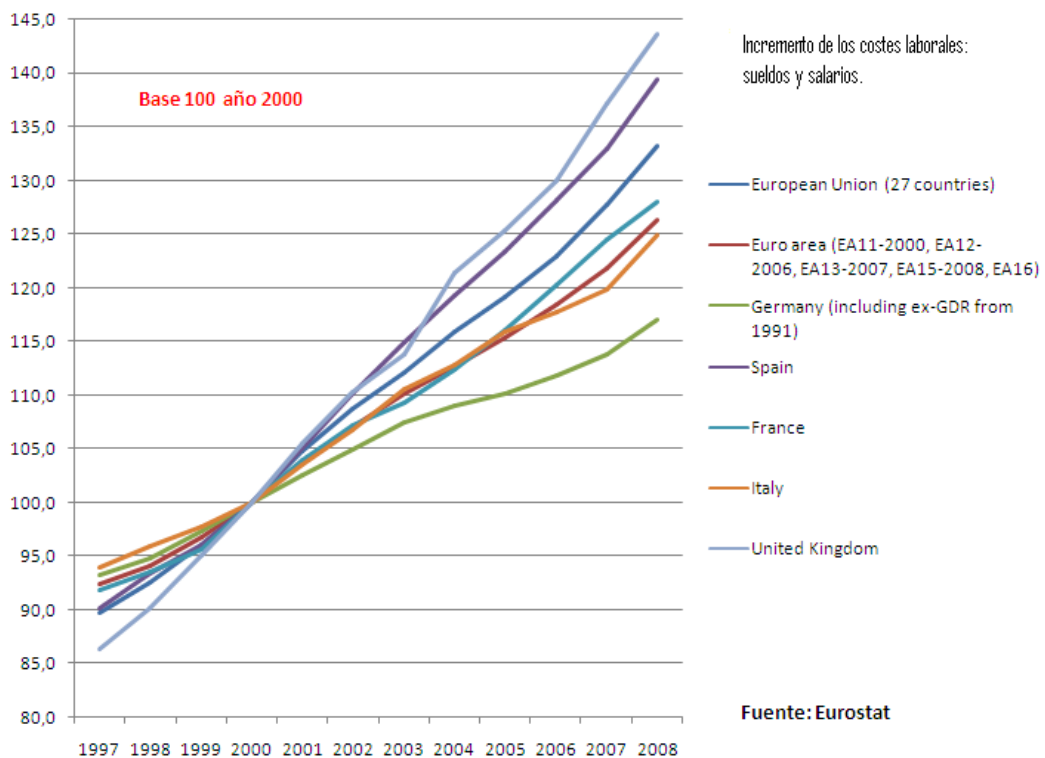
Sin embargo si estableciéramos un ranking de motivos básicos de deslocalización los costes de producción serían, en los dos extremos, los factores más importantes a considerar aunque en último caso no fueran los que pesaran más en la decisión. Parece una contradicción pero más bien es el resultado de la experiencia. Las divergencias salariales en el mundo provocan un desequilibrio entre países que repercute en la oferta productiva y en la demanda de los productos. El IFO, "Instituto de Investigación Económica de la Universidad de Munich", asegura que en esencia la deslocalización aun cuando sea por costes no es mala, es más puede ser beneficiosa y generar ventajas comerciales. Pero también es cierto que se refieren a las deslocalizaciones hacia países del este y dentro de la estructura de la Unión Europea.

Esta es uno de las posibilidades de deslocalización que no perjudica al conjunto de la economía de la región, pero sí a los países o áreas concretas que pierden sus empresas en beneficio de otras zonas interiores. La tendencia a la flexibilidad tanto laboral como de mercancías de la UE, hace más fácil la deslocalización interna aun cuando a largo plazo las condiciones

laborales y, especialmente, otras como son las ambientales y legislativas, no serán tan beneficiosas.

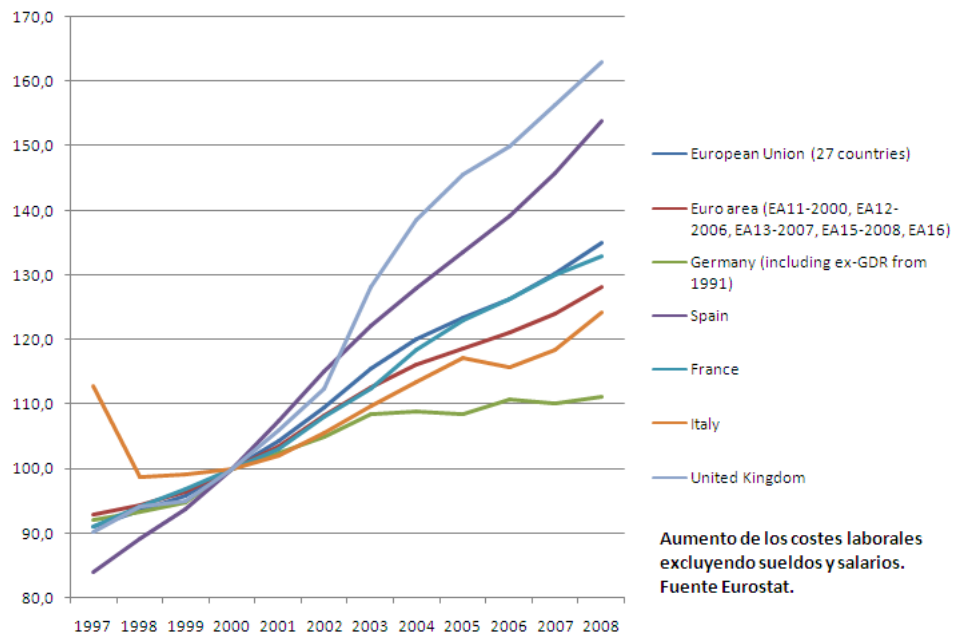
“La globalización de los mercados y las economías, está definida por la reducción de mercados separados y distintos. Es decir, la ampliación y transformación de los mercados, tanto como los mercados de inputs (materias primeras, mano de obra y maquinaria o recursos económicos provechosos que las empresas pueden obtener de todo el mundo), como los mercados para la producción, donde las empresas pueden estandarizar los productos y procesos ubicándolos allá donde les resulte más económicos su producción y distribución; y los mercados de productos, donde las empresas tienen una mayor cartera de clientes.” (Sánchez Márquez, 2006: 7)

Figura 1ª. Incremento de costes laborales teniendo en cuenta sólo sueldos y salarios



Fuente: OCDE

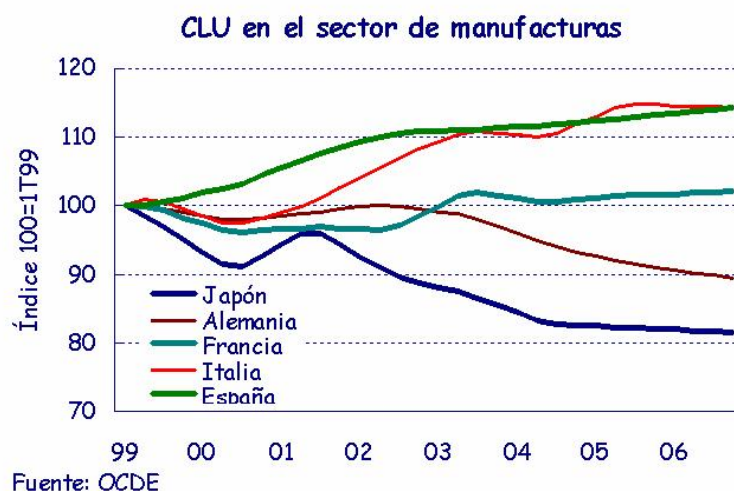
Figura 2ª. Incremento de los costes laborales sin tener en cuenta los sueldos y salarios



Fuente: OCDE

En estas dos figuras, 1ª y 2ª, se evidencia del aumento de los costes laborales en el área europea y especialmente en los grandes países de la región. El aumento de los costes ha hecho perder la competitividad a las industrias.

Figura 3ª. CLU en el sector de las manufacturas



Esta Figura nº 3 es de costes laborales unitarios (CLU) o medida del total de los costes laborales por unidad de producto, en el que se aprecia el aumento

de costes de países como España o Italia que hace diez años se encontraban en una buena posición para recibir empresas de otros países por sus costes y que partir de 1999 crecieron una media de 1,6 puntos por encima de la media de la UE y 2 puntos sobre los países desarrollados.

“El fenómeno de las deslocalizaciones es particularmente delicado en Europa. Hay países que desean evitar las deslocalizaciones (dado el paro creciente en activos no cualificados) y países que desean estas deslocalizaciones (como los países del Este). La preocupación de la cohesión europea puede ser contradictoria con la preocupación legítima de cada país en mantener su propia cohesión nacional. La exigencia de una competencia “libre y no falseada” entra en conflicto con el deseo de ciertos países de ayudar a sus sectores en dificultad o, por el contrario, a sus sectores innovadores. Asimismo el anclaje de las instituciones europeas al libre mercado, el “lobby” de los sectores innovadores y exportadores, las diferencias de intereses entre países pueden impedir el que Europa impulse una política comercial exterior activa contra el “dumping” de terceros países.”
(Borja, 2005)

Tabla 4ª. Coste laboral por hora trabajada en la industria manufacturera en 2007

Países	En %	(1)	Países	En %	(1)
UE-27	22,30	2,0	Grecia 1	5,30(*)	-
Bélgica	35,90	4,7	Chipre	12,30	2,4
Suecia	34,60	5,3	Eslovenia	11,30	4,7
Dinamarca	33,50	3,9	Portugal	9,20	3,9
Alemania	33,00	1,2	Malta	9,60	2,9
Francia	32,30	3,2	Rep. Checa	7,40	10,1
Luxemburgo	30,80	1,7	Hungría	7,00	15,7
Países Bajos	30,70	3,1	Estonia	6,40	21,7
Austria	30,40	3,5	Polonia	5,90	14,4
Finlandia	30,30	3,5	Eslovaquia	6,30	19,6
Reino Unido	27,40	2,7	Lituania	4,80	23,4
Irlanda	25,40	(2) -	Letonia	4,30	30,1
Italia	23,80	(2) -	Rumania	3,20	28,1
España	19,60	3,9	Bulgaria	1,80	17,6

(1) Tasa de variación respecto de 2006. En %

(2) Dato de 2006.

Fuente: Statistisches Bundesamt Deutschland, Pressemitteilung, nº 160, 22 de abril de 2008.

“El problema fundamental está en creer que la economía, la agenda social y el medio ambiente son elementos independientes, sin entender que no hay agenda social ni política medioambiental si la economía no funciona. Para decirlo de otro modo, tanto la cuestión social como la ambiental son hijas del éxito económico. Y éste es el eje de la cuestión: a priori, en el marco de la globalización, la excesiva regularización de las economías más desarrolladas se debería resolver mediante un mayor nivel de exigencia sobre las condiciones laborales y medioambientales en las economías emergentes, pero difícilmente puede exigirse esto, si para un alto porcentaje de la población cualquier salario es mejor que nada, o cualquier vegetal no es más que o bien un alimento o un combustible imprescindible para cocinar.” (Subirá y Gurguí, 2007: 63)

No es difícil relacionar la deslocalización con la globalización. La una es consecuencia de la otra, aun cuando sus orígenes son tan antiguos como la propia economía de mercado. Las dos deben estudiarse, a nuestro juicio, juntas y en relación. Ciertamente es que no hay acuerdos globales de la literatura sobre las características, funciones y ventajas o inconvenientes de una y otra, pero son un hecho que es necesario analizar en conjunto, lo que planteamos en el siguiente capítulo.

2.3. Globalización y deslocalización

El problema del concepto globalización es que no todos los especialistas, ni mucho menos, se ponen de acuerdo en su definición. Cuando Ted Levitt publicó su famoso artículo en *The Harvard Business Review*: “The Globalization of Markets” puso el énfasis no tanto en la globalización de los mercados como en costes.

“La globalización de los mercados ya ha llegado. Por lo tanto, el mundo de las multinacionales comerciales está próximo a su fin, y por lo tanto las corporaciones multinacionales. La corporación multinacional y la corporación global no son la misma cosa. La corporación multinacional opera en un número determinado de países, ajustando sus productos y sistemas de gestión a cada uno de ellos, a un coste relativamente alto. La corporación global con una decidida constancia, a un coste relativamente bajo, como si el mundo entero, o las zonas o regiones más importantes, fuera una simple entidad: vende las mismas cosas y de la misma manera en cualquier lugar” (Harvard Business Review, 1983).

En realidad la década de los años ochenta no contemplaron el inicio de una globalización de mercados sino el final de una organización de bloques militares: Estados Unidos y OTAN contra URSS y Pacto de Varsovia, con un grupo de países que comenzaron a llamarse No Alineados o Tercer Mundo y terminaron como países en vías de desarrollo.

La caída de la URSS y la importancia creciente de los países del tercer mundo en los foros mundiales, planteó la necesidad de una integración en los organismos de dirección y control del mundo, así como la necesidad de la organización comercial en áreas tanto productivas como organizativas: Comunidad Económica Europea, Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Nuevos Países Industrializados Asiáticos (NPIA's), etc.

Todo ello, entre otros factores que analizaremos a lo largo de este trabajo, ha llevado a una evolución de la economía que ha redefinido algunos de los supuestos básicos de los mercados anteriores a la Segunda Guerra Mundial. Dicha evolución, estructurada sobre grandes áreas comerciales y soportando un entorno competitivo de carácter internacional, con organismos

supranacionales actuando cuando no presionando, incide no sólo en la estructuras financieras y comerciales sino asimismo en las mismas estructuras sociales y culturales.

Las empresas radicadas en principio en países desarrollados buscan la mano de obra de países subdesarrollados en las líneas de fabricación de sus productos que introducen en países desarrollados o subdesarrollados. Quizás esta sea la verdadera esencia de la globalización: la interacción entre los entornos de mercado y producción a la búsqueda de lo menores costes y máximos beneficios.

Este proceso de globalización se fundamenta en la mayor parte de los casos sobre procedimientos altamente agresivos y que son de hecho una amenaza directa a los principios socio-culturales y también los económicos y políticos de los países a los que emigra la producción. Dichos factores negativos afectan tanto a los países de procedencia como a los de recepción, a los primeros destruyendo empleo y a los segundo distorsionando el mercado laboral y las dinámica social.

De momento el proceso globalizador, que es un hecho extendido prácticamente por todo el planeta, si bien ha potenciado ciertas regiones, reestructurado algunas áreas y aumentado extraordinariamente el total del tráfico comercial mundial, no ha evitado las grandes crisis de los noventa del siglo pasado o las de la primera década del XXI, que afectaron a los países desarrollados pero también y probablemente más a los en vías de desarrollo.

La globalización ha significado, significa aún, un choque cultural y social, o sea un choque intercultural pero también un choque de economías en las que intervienen las de los países desarrollados y los subdesarrollados sufriendo estos últimos con mayor frecuencia los errores de planteamiento y

beneficiándose las empresas de los primeros en mayor medida. En cualquier caso, no se vislumbra un futuro sin una mayor globalización, si cabe.

2.3.1. Revisión de la doctrina. Enfoques teóricos

Uno de los factores necesarios para entender la actitud de las personas y los territorios ante la globalización es lo que podríamos llamar “cosmopolitismo social” o grado de apertura de la sociedad de un país frente a la problemática de la globalización. Beck (2000) da trece indicadores de globalización social y cultural:

1º. Mercancías culturales: importación y exportación de bienes culturales, transnacionalización del comercio del libro; 2º. Ciudadanía dual; 3º. Intensidades políticas; 4º. Idiomas; 5º. Movilidad; 6º. Rutas de comunicación; 7º. Viajes internacionales; 8º. Actividad en iniciativas y organizaciones transnacionales; 9º. Actividad criminal; 10º. Formas de vidas transnacionales; 11º. Cobertura de noticias internacionales; 12º. Identidades nacionales; 13º. Crisis ecológicas.

Aunque añade a esta relación que, en su opinión, no hay mucho *“cosmopolitismo en el nivel micro de los mundos de vida, los estilos de vida y las instituciones cotidianas de la sociedad, como las escuelas o los municipios”*

Beck no es el único que establece factores que explican el cosmopolitismo social, Tomlison (2001:234) considera cinco de estos factores:

1º. Los cambios en nuestro entorno físico; 2º. La penetración en los hogares de las nuevas tecnologías de comunicación y los nuevos medios; 3º. La

extensión de la norma del multiculturalismo; 4º. La movilidad creciente y los viajes internacionales; 5º. La cultura de la alimentación.

Más cerca de Tomlison que de Beck, Urry encuentra 7 tipos que llama “predisposiciones y prácticas” de los cosmopolitas:

1º. Movilidad; 2º. Consumo; 3º. Curiosidad; 4º. Riesgo; 5º. Relativismo.6º. Habilidad semiótica; 7º. Apertura.

En definitiva, con estos factores puede, a juicio de la doctrina, estudiarse el grado de aperturismo de una sociedad hacia el exterior, lo cual implica una mayor o menor cultura internacional que es un rasgo importante en la deslocalización en función, claro está, de la globalización.

Ya en 1990 Wolovick plantea la globalización no como una suma de economías nacionales, sino un nuevo concepto sistémico: *“la economía mundial ya no es una sumatoria de economías nacionales, sino una gran red de relaciones con una dinámica autónoma”* (Wolovick, 1990) Se trata pues de una economía integrada sólo que global cuyas características son la liberación del comercio de bienes, servicios y capitales, la deslocalización de la producción, reducción de costes de transporte y fluidez en los mismos, potenciación de la innovación y aparición de las nuevas tecnologías que posibilitan todo el proceso (Salinas de Gortari, 2002).

Las mayores beneficiarias de todo este proceso han sido las empresas multinacionales que han optimizado los beneficios en muchas áreas. El fin de la Guerra Fría acelera la carrera de las empresas para posicionarse en el mundo global. Las transacciones comerciales en la década de los noventa crecen en una tasa muy superior a las décadas anteriores, lo cual indica que creció a una tasa superior al incremento de las economías domésticas. Lo

cual, a su vez, implicó que las empresas tuvieran que salir en busca de nuevos mercados, los globales. Gutiérrez Haces (2002) afirma que la globalización es la consecuencia lógica de la evolución del capitalismo y conlleva sus valores, o sea es un proceso basado sobre la productividad y con una perspectiva occidental del mundo.

“Desde el punto de vista tecnológico, los costos de transporte y comunicación han bajado sustancialmente, y la velocidad con la cual se viaja y se transmite ha aumentado exponencialmente. Esto ha hecho posible crear nuevos sistemas de comunicaciones, dirección y control dentro del sector empresarial. Los grupos de diseño e investigación se pueden coordinar en diferentes partes del mundo; los componentes se pueden fabricar en el lugar del mundo que sea más barato y enviar a puestos de montaje que minimicen los costos totales. Los productos armados se pueden despachar rápidamente hacia donde sean necesarios a través de sistemas de fletes aéreos puntuales.” (Thurow, 1996: 129)

Desde una perspectiva más sociológica Saxé-Fernández (1999: 9) sugiere que la globalización es una consecuencia del capitalismo que se da siempre que existan una serie de circunstancias y surgió, en este caso, como una *“internacionalización de la economía”* vinculada al propio desarrollo capitalista.

No se trata pues de economías dirigidas por los estados, sino de un proceso que el propio devenir de un sistema, el capitalista, produce cuando las circunstancias son apropiadas y exigen una solución a unas determinadas situaciones¹⁷.

¹⁷ Aunque no hay que olvidar la afirmación de Porter (1990: 46): *“En una economía globalizada, aunque suene a paradoja, muchas de las ventajas competitivas residen en determinados factores locales”*.

“Los Estados ya no pueden dirigir las economías como si fueran un bien nacional, es seguro que la ciencia y la tecnología han reducido la importancia de las fronteras. No se pueden controlar las fronteras a nivel económico porque las fuentes de poder sean la ciencia y la tecnología, que no son nacionales sino globales... Es evidente que las fronteras han perdido su importancia... Hoy en día el territorio no es fuente de poder, son la ciencia y las tecnologías las que cuentan.” (Peres y Soros, 1998)

Martínez González Tablas, (2007) plantea que el *“caldo de cultivo”* de la globalización se cuece con el aumento de las relaciones externas, son los factores exógenos los que precipitan a la economía a la globalización y, consecuentemente, a los países. *“Son el contexto necesario para el surgimiento de la globalización, los comportamientos que la preceden y que sólo cuando están ampliamente extendidos permiten que emerja.”* (Martínez González-Tablas, 2007: 204)

Y esta reflexión respecto al *“contexto necesario para el surgimiento de la globalización”*, nos parece pertinente para iniciar una aproximación a la definición de globalización que, por extensión, debería llevarnos también a la de deslocalización. Porque entendemos que la globalización, tal como se entiende en este momento, depende de la existencia de una serie de factores que, de una manera u otra, aparecen implícita o explícitamente en todas las definiciones propuestas: desarrollo de las finanzas, desarrollo de los transportes, desarrollo de las tecnologías de información y comunicación, desarrollo de las tecnologías, en definitiva el desarrollo como denominador común.

“...es importante tener en cuenta que la mundialización y globalización no son exactamente lo mismo. La mundialización económica es uno de los resultados del sistema capitalista... La globalización económica, que se

inscribe en el marco general de la economía mundializada, es un fenómeno relativamente nuevo que se basa en las capacidades de producción, distribución, intercambio y consumo mundial u en tiempo real, lo cual implica una importante movilidad de mercancías y de factores productivos.” (Vilaseca Requena y Torrente Sellens, 2005: 63)

Cualquiera de estos factores contribuye a la globalización y todos ellos juntos y en determinada coyuntura la provocan. Pero ¿cuáles son los límites conceptuales de la globalización? La globalización aparece cuando las relaciones e interrelaciones de los agentes económicos, sociales y culturales abarcan todo el mundo. La condición es pues que lleguen a todo el orbe.

“El fenómeno de la globalización es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos, y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (Stiglitz, J.E., 2002: 37)

La globalización ha sido la causa de un fuerte desarrollo de la economía mundial en las últimas décadas, pero es preciso tener en cuenta que buena parte de este desarrollo y quizás la misma globalización, o por lo menos una buena parte de su aceleración, se debió a los flujos de capital acumulado durante las décadas de los sesenta y setenta del siglo XX, que no tuvieron otra opción que salir al mercado internacional ya que no podían colocarse en los mercados locales.

Parte de la doctrina entiende que la inversión de estos capitales en nuevas tecnologías, que en muchos aspectos estaban en estado incipiente pero ya en proceso de desarrollo, significó la aceleración de las innovaciones y, consecuentemente, la aparición de nuevos productos en un momento que

existía capital para financiar su producción y un mercado para colocarlo. Todo ello se engarzó en un proceso que se autoaceleraba y retroalimentaba a sí mismo.

“El proceso de difusión, en sus primeras etapas, es un proceso creativo y no puramente imitativo. Múltiples empresas, atraídas por los bajos costes de entrada y por la oportunidad de obtener beneficios elevados, tratan de ser competitivas y moverse dentro de las trayectoria tecnológicas, generando nuevos productos mediante las mejoras técnicas y económicas, que acercan cada vez más los bienes al mercado.” (Vázquez Barquero, 2005: 80)

Los cambios producidos a partir del final de la II Guerra Mundial que supusieron una recomposición de los escenarios geo-políticos y, por tanto, económicos, se intensificaron con el advenimiento de la sociedad de la tecnología y la comunicación de modo y manera que los países ya no pudieron contener dentro de sus fronteras las actividades económicas y, por otra parte, no pudieron desarrollar políticas proteccionistas sobre mercados regionales, en primer término, y globales en último. Las estructuras económicas al ampliarse sus marcos de referencia afectan a todos los ámbitos de la vida de las naciones que para presentar una cierta competitividad deben asumir los nuevos parámetros que ahora ya no son nacionales ni regionales siquiera sino mundiales.

“Los Estados ya no pueden dirigir las economías como si fueran un bien nacional, es seguro que la ciencia y la tecnología han reducido la importancia de las fronteras. No se pueden controlar las fronteras a nivel económico porque las fuentes de poder sean la ciencia y la tecnología, que no son nacionales sino globales... Es evidente que las fronteras han perdido

su importancia... Hoy en día el territorio no es fuente de poder, son la ciencia y las tecnologías las que cuentan.” (Peres y Soros, 1998)

Vázquez Barquero da una definición de tipo descriptivo de globalización y ve en ella dos niveles o épocas, la actual donde predomina el intercambio de bienes y servicios y, sobre todo, la internacionalización de los capitales y una anterior que se identifica con la etapa colonial o postcolonial en la que la orientación era obtener materias primas y mercados para los productos manufacturados.

“...la globalización es un proceso de integración que está asociado con el aumento de los intercambios de bienes y servicios, la internacionalización de los capitales y el aumento de la producción internacional de las empresas multinacionales. Sin embargo, para muchos el rasgo que caracteriza la etapa actual del proceso de globalización es el hecho de que la internacionalización de los mercados, de los capitales y de la producción está ligada a la utilización de las nuevas tecnologías, sobre todo de la información, diferenciándose de períodos anteriores más orientados a la búsqueda de materias primas y de nuevos mercados de productos” (Vázquez Barquero, 2005: 3)

Cierto es que la globalización incluye la liberalización de las economías lo cual no parece que sea la situación ideal para países con fuertes necesidades básicas y carencia de infraestructuras. De momento la liberalización de mercados y de procesos productivos así como la internacionalización de los capitales ha conducido a una situación de alto endeudamiento de estos países y facilitado la deslocalización hacia ellos de las empresas de los países occidentales.

Lo cual nos lleva a la evaluación de los efectos positivos o negativos de la globalización y mientras parte de la doctrina (Ohame, 2000 o Wolovick, 1993) entiende la globalización como un factor multiplicador de la economía, otra (García, 2001) la ve como un factor perturbador de los mercados, las economías de los países subdesarrollados, de su cultura y tradiciones. Quizás el problema sea que no existe una sola globalización, la económica, sino que esta va ineludiblemente acompañada por otras: la social, ideológica, política y cultural.

“Algunos han saludado la globalización como el bálsamo de todos los males, mientras que otros la han estigmatizado como el principio del fin. Aunque como casi todo en la vida, la globalización presenta claroscuros, lo que está claro es que es un fenómeno inevitable. La liberalización de los mercados y el desarrollo de las tecnologías de la información han propiciado el avance imparable de la globalización. El mundo económico y empresarial se ha globalizado. Las cadenas de aprovisionamiento son globales. Los mercados son globales.” (Olceso, A.; Rodríguez, M.A. y Alfaro J., 2008: 11)

No podríamos asegurar que la doctrina se inclina cuantitativamente porque la globalización resulta beneficiosa o no para la sociedad mundial, pero sí entiende que es una tendencia imparable y que, nos lleve a donde nos lleve, cambia los parámetros de todas las sociedades que conforman la humanidad. Nieto Solís (2005:213) cree que: *“No es posible afirmar con carácter general si las empresas multinacionales tienen efectos globalmente beneficiosos o perjudiciales para los países donde se instalan. Estos efectos suelen apreciarse más desde el punto de vista sectorial y pueden cambiar de tendencia con el paso del tiempo.”* Y aunque no queda claro cuáles son los efectos estructurales o coyunturales que prevalecen, si es cierto que entre la ciudadanía de los países receptores siempre ha crecido la sospecha de que

buena parte, por no decir la mayor parte, de los beneficios son repatriados por la multinacional a sus países de origen y los beneficios a largo plazo del país receptor y de su ciudadanía son escasos en el casos que existan. Lo cual llevaría a considerar que los perjuicios son mayores que los beneficios y que nos encontramos ante otra forma de colonización.

En una perspectiva histórica, la globalización ha provocado la puesta en cuestión del tipo estado-nación nacido en el siglo XVIII a consecuencia de la crisis liberal que dio el poder político a la burguesía y acabó con el Antiguo Régimen. En una primera fase la descomposición del modelo estado-nación se traduciría en la aparición de estructuras semejantes pero de nivel regional como los grupos bilaterales, interregionales o multiregionales y estructuras políticas, más o menos consolidadas, como la Unión Europea, pero también el Consejo del Golfo Árabe.

Sin embargo, los estados-naciones se convierten en motores que impulsan la globalización en tanto y cuanto promocionan a las empresas nacionales para convertirse en transnacionales¹⁸ y crean las condiciones para que se formen conglomerados empresariales en territorios bajo su jurisdicción. Estos territorios están organizados sobre la base de redes sociales, empresariales, culturales etc., y configuran una estructura en la que las empresas se interrelacionan y apoyan mutuamente en una coordinación de funciones.

¹⁸ *“En la expansión de las empresas transnacionales también influye la competencia de los distintos gobiernos nacionales por atraer inversiones extranjeras. La inversión exterior reporta ventajas innegables para los países que la reciben, aunque también pueda originar problemas de muy distinta índole.”* (Nieto Solís, 2005: 217) Nieto Solís en este punto se contradice con la cita anterior, ya que parece aquí partidario de que una recepción de empresa produce muchos beneficios para el país receptor, cuando pocas páginas antes decía sino lo contrario si se mostraba escéptico sobre las ventajas. Ciertamente es que más adelante reconoce que la inversión extranjera puede tener efectos negativos *“particularmente en las economías de menor dimensión y nivel de desarrollo”* (Nieto Solís, 2005: 217)

“Cuando hablamos de «nuevos espacios económicos» nos estamos refiriendo a aquellas áreas cuyo resurgir económico está relacionado con características locales, específicas al lugar, que les permiten competir eficazmente en un contexto globalizado. Algunos de estos «espacios ganadores» ya eran considerados centrales antes de los años 80, como ocurre en el caso de las regiones urbanas; otros, como los distritos industriales y algunos medios innovadores, ocupaban previamente una posición periférica, por lo que se les ha denominado «espacios emergentes». Aunque el término aplicado inicialmente era el de «nuevos espacios industriales», posteriormente el concepto se ha ampliado hasta incluir ámbitos agrícolas, agroindustriales, de servicios o mixtos favorecidos por la nueva lógica territorial.” (Salom Carrasco, 2003)

Desde luego, desde una perspectiva actual, el inicio de la globalización es un tema muy discutido y controvertido por la literatura, ya que se dan, por lo menos cuatro opciones: la primera arrancaría del capitalismo imperialista surgido en las últimas décadas del siglo XIX con la aparición de la moderna empresa y la internacionalización de los capitales, al tiempo que el desarrollo de la industria con modelos de producción (fordista) y la expansión continental de las potencias occidentales en busca de materia prima y mercados para los productos manufacturados. La segunda posibilidad la sitúa después de la II Guerra Mundial y los acuerdos de Bretton Woods¹⁹ con

¹⁹ En Bretton Wood, poco antes del final de la Segunda Guerra Mundial, las potencias aliadas y los grandes poderes económicos crean el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el GATT, instituciones económicas para asegurar un nuevo orden mundial y la implantación de las empresas multinacionales en todos los mercados. Las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta exportaron el modelo económico norteamericano a Europa y Japón, así como a algunos países asiáticos más y oceánicos (Australia y Nueva Zelanda); son los años del "desarrollo": consumo de masas y bienestar social para amplias capas de la población. En los sectores del automóvil, los electrodomésticos, bienes de equipo, alimentación, la industria química, nuclear y farmacéutica tiene lugar un proceso de absorciones de las empresas locales y nacionales por parte de las multinacionales que se instalan en cada país. Junto a las empresas de los EE.UU., las alemanas, francesas, holandesas, inglesas, japonesas, etc., se reparten el llamado mercado "libre" mundial.

el triunfo de las teorías económicas de Keynes. Una tercera opción sería la década de los setenta y la crisis del modelo económico que hasta el momento parecía mantenerse sólido. En realidad lo que parece que ocurrió fue que la oferta superó a la demanda y las empresas productoras tuvieron que buscar mercado en el exterior. Y la cuarta y última posibilidad se relaciona con el fin del bloque soviético y el triunfo del capitalismo más o menos puro pero carente de graves restricciones.

No es la única propuesta, Ferrer Aldo (2000) por una parte y Flores Olea (2000) por otra, proponen este proceso evolutivo.

- Primera ola inspirada en el mercantilismo en boga en los años treinta, cuando el mundo se encontraba dividido en esferas de dominación coloniales o neocoloniales claramente definidas y rodeadas de barreras comerciales.
- El regionalismo proteccionista e industrializador basado en estrategias de sustitución de importaciones en el caso de los países subdesarrollados entre los años 50 y 70.
- Tercera etapa a partir de fines de los años ochenta caracterizada por la profundización y proliferación de los mecanismos integracionistas y que se combinan en general, principalmente en las naciones en desarrollo con altos niveles de apertura.

Castells (1998), por su parte, busca orígenes más conceptuales e ideológicos.

- a) La revolución tecnológica de la información.

- b) La crisis económica del capitalismo y del estatismo.
- c) La presencia de movimientos socioculturales como los referidos a los derechos humanos, la ecología, el feminismo, el autoritarismo, etc.

"Nada es hoy más móvil que el capital. Las inversiones internacionales dirigen los flujos comerciales, transferencias multimillonarias a la velocidad de la luz determinan las cotizaciones así como el poder adquisitivo internacional de un país y su divisa. El motor de los negocios ya no son las relativas diferencias de coste. Lo que cuenta es la absoluta ventaja en todos los mercados y países al mismo tiempo. Siempre que las empresas transnacionales hacen fabricar productos sus productos allá donde los sueldos son más bajos y los gastos sociales o gastos de protección del medio ambiente ni si quiera existen, el valor absoluto de sus costes desciende. Pero con esto no solamente desciende el precio de las mercancías, sino también el precio de la fuerza de trabajo" (Martín y Schumann, 1998).

No parece que sea demasiado importante el momento de partida en este caso de una concepción de la economía, como de las líneas maestras de la misma. Lo importante es la evidencia del desarrollo de los mercados, la incidencia en procesos productivos, en la competitividad y las perspectivas económicas y empresariales. Más en consonancia con esta concepción se pronuncia Nayar al definir la globalización:

"Puede entenderse simplemente como la organización y la expansión de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales... como un proceso relacionado con una creciente apertura económica, una creciente interdependencia económica y una mayor integración económica de la economía mundial." (Nayar, 2000: 7)

Uno de los problemas que plantea el concepto globalización es su indefinición no tanto por no ser concreto sino por los contenidos que incluye, que ya hemos referenciado más arriba. Parte de ello se debe a una tendencia histórica de mezclar los contenidos sociales y culturales con los productivos y económicos, que si bien es cierto que están intrínsecamente unidos también lo es que en muchos casos se mezclan ideologías y hasta fundamentalismos con problemas que son puramente técnicos. Lo cierto es que el mundo va hacia una sinergia global que interrelacionará sociedades, culturas e ideologías en organismos sociales que si bien estarán separados geográficamente no lo estarán en cuanto a sistemas de vida y relaciones de conocimiento e información.

“La discusión de la dimensión cultural en la globalización no está incorporada explícitamente en la mayoría de los modelos de economía política (tanto los del neoliberalismo como de sus opositores) y ocupa un papel relativamente menor en las teorías de relaciones internacionales. Sin la dimensión cultural es muy difícil impartirle coherencia a una lectura del mundo contemporáneo en el cual el nacionalismo, la religión y los conflictos interétnicos tienen una influencia equivalente a los aspectos internacionales y seculares. Los modelos de economía política y de relaciones internacionales actualmente vigentes no pueden por sí solos explicar, dar sentido y proponer políticas orientadas a la solución de los problemas multidimensionales que hoy enfrenta la humanidad.” (Sela 2000)

Tampoco, como ya hemos insinuado, puede la globalización plantearse como una etapa estática que abarque todo el mundo y que pueda considerarse como un modelo perenne. Al contrario, se caracteriza básicamente por su asimetría geográfica y su complejidad conceptual. También hemos dicho que hay varios tipos de globalizaciones que se entrecruzan y mezclan potenciándose o interfiriendo mutuamente. Ciertamente es que ha barrido ciertas

pretensiones como las políticas autárquicas que prácticamente han desaparecido, también ha potenciado los procesos de integración en conjuntos regionales y una tendencia clara a la diversificación de las actividades económicas con características, si no totalmente nuevas, por lo menos novedosas sobre los usos y costumbres que hoy día pueden parecer clásicos pero se remontan sólo a las décadas anteriores a la de los ochenta del siglo XX.

“La modernización implica una diversificación de las actividades económicas, un aumento considerable de la especialización ocupacional y del uso de capital con relación a la mano de obra, la pérdida de importancia del sector primario de la economía respecto al sector industrial, comercial y de servicios, la sustitución de la agricultura tradicional por la agricultura comercial, y el desarrollo de mercados e instituciones nacionales... Estos cambios discurren en paralelo a la expansión de la alfabetización, de la educación y de los medios de comunicación de masas.” (Mota Consejero, 2008: 23)

Una de las peculiaridades de las tendencias de la globalización es la formación de bloques interregionales que aparecidos a finales de los setenta se han potenciado en la actualidad y de los que ya hemos citado algunos. Independientemente de las denominaciones de los diversos tipos de agrupaciones internacionales en defensa de intereses compartidos, el carácter global del proceso conlleva que cada vez sea mayor el número de países que forman parte integrante de estos grupos y, consecuentemente, cada vez menor el número de los que actúan por su cuenta que, también lógicamente, cada vez tienen más difícil mantener una competitividad que les permita posicionarse en los mercados globales.

"Partimos de una definición válida en los años setenta, donde el interregionalismo era visto como una forma de relación entre bloques regionales más o menos formal, más o menos regular centrada en el intercambio de información y la cooperación en diferentes áreas (comercio, inversiones, medioambiente, prevención del crimen, lucha contra el tráfico ilegal, etc.)." (Rüland J., 2000: 183-197)

Hay varias teorías que nos acercan al concepto de áreas, regiones o bloques interregionales que, de alguna manera, estructuran la globalización en marcos con determinados intereses u objetivos comunes. No deja de ser una paradoja que hablando de globalización haya que referirse a regiones o áreas que parecen establezcan fronteras aunque sean virtuales, pero las regiones son las modernas estructuras que dan sentido a economías más entrelazadas e interactivas. Sus factores de cohesión pueden ser la proximidad territorial, los antecedentes históricos estrategias de actuación comunes o recursos naturales complementarios, pasando por interrelaciones políticas, como en el caso de la UE.²⁰

²⁰ *"La construcción de una región descansa en elementos comunes básicos, que facilitan la tarea de la integración: a) la proximidad: a pesar de que las regiones son, a priori, comunidades más imaginadas que reales, es evidente que las mismas tienden a conformarse en aquellos ámbitos territoriales en donde existen factores comunes previos, ya sean éstos históricos, culturales, o geográficos. Es por ello que no sería erróneo hablar de regiones naturales con una identidad propia, y con un peso tal como para ser reconocidas como actores unitarios en el escenario internacional; b) valores fundamentales compartidos: como por ejemplo, la promoción de un sistema político, la búsqueda del desarrollo socioeconómico regional; la industrialización; el crecimiento económico redistributivo y, en términos del más reciente paradigma de la Comisión Económica para América Latina y Caribe de Naciones Unidas (CEPAL), la transformación productiva regional con equidad; c) estrategias de gobernanza común: amplios y complejos vínculos de participación, tanto de actores públicos como privados, en términos de acciones socio-políticas conjuntas, integrando programas y decisiones de gobierno junto a una adecuada participación de las comunidades (sociales, étnicas, políticas) y de los agentes socioeconómicos en una orientación abajo-arriba (bottom-up) y no sólo arriba-abajo (top down). Estas prácticas le confieren legitimidad y credibilidad al proceso de integración y cooperación regional, puesto que permiten evitar conflictos de intereses, al pensar no sólo en lo inmediato (en la medida que decisiones de tal tipo conllevan predisposiciones a optar por uno u otro camino; cada uno de ellos vinculado a sectores que en lo inmediato reciben beneficios, versus otros que*

“La definición de una región económica a partir de factores económicos y sociales, de intercambio comercial y de estructura productiva no pretende conformar una área territorial con perfiles y fronteras claramente definitivas, como si de divisiones políticas y administrativas se tratase (estados, provincias, comunidades autónomas, etc.) Los límites de las regiones económicas acostumbran a ser difusos, manteniendo también con su entorno relaciones en diferente grado de intensidad.” (Casas y Tanganelli, 2010: 183)

Un ejemplo de este tipo de grupos es la Unión Europea que actúa, ya en el campo exterior, como una estructura federal con acuerdos que obligan a todos sus miembros y acciones conjuntas. Si bien aún mantiene una gran libertad de movimientos de los países individualmente, existe un control general y unas normativas de obligado cumplimiento. A partir de los Tratados de Maastricht (1992) y Ámsterdam (1997) la política exterior europea está mucho más controlada por los organismos comunitarios.

También la UE es un ejemplo de la relatividad de la globalización en su aspecto más característico: el comercio internacional. Porque la integración comercial no es, a juzgar por los datos de que se disponen, tan global como parece y es la intrarregionalidad la que controla el mayor porcentaje de flujos comerciales. *“La realidad emergente es un proceso de profundización de la integración regional (regionalización) de grupos de países más que un incremento global en los flujos comerciales transfronterizos”* (Chortareas y Pelagidis, 2004: 253-271). Aunque hay que considerar que la UE tiene una ventaja competitiva con otros grupos: su potente mercado interior y, fundamental, una moneda única.

son postergados en el tiempo), sino en el interés del conjunto a largo plazo, en el marco de una estrategia coherente y adecuada entre los múltiples factores políticos, económicos y culturales involucrados.”

En prácticamente todos los bloques regionales que se han creado hay un patrón común de identidad cultural o geográfica. La UE es, en este aspecto, también un modelo válido: una de las condiciones es formar parte del subcontinente europeo. Es una constante en los grupos cierta identidad cultural común como también lo es una cierta unidad geográfica.

Para Yoshinobu Yamamoto (1996:30) los factores que han favorecido al interregionalismo son:

- 1) la globalización de la economía mundial;
- 2) los cambios políticos y económicos en el Tercer Mundo;
- 3) el final de la Guerra Fría;
- 4) los cambios en la política comercial de Estados Unidos;
- 5) el efecto de reacción en cadena del regionalismo.

Respecto al primer punto, que en muchos aspectos es la causa de todo el proceso de la globalización, Pascual y Esteve opinan que: *“La globalización económica se caracteriza por los flujos de información, capitales, mercancías y personas, que recorren todo el planeta. Las ciudades constituyen los nudos de infraestructuras y servicios avanzados de esta red de flujos. Constituyen los elementos organizadores y de soporte de la economía mundial. Las ciudades que no logran articularse en este sistema de flujos mundial, continental o regional, quedan marginadas de los procesos de desarrollo.”* (Pascual y Esteve, 1999, coord.: 12)

Y, por su parte Romero Reyes plantea una nueva perspectiva de la realidad del capitalismo en este momento coyuntural, cuando dice que en el actual sistema globalizado el capitalismo se halla más integrado que en el pasado y,

desde una perspectiva marxista, opina que el planeta es lo que llama “un inmenso campo de explotación” Nos parece que su propuesta está ya, hoy día superada aun cuando su libro haya sido editado recientemente.

“El capitalismo es hoy en día un sistema globalizado y más integrado que en el pasado, en que las barreras nacionales y las diferencias culturales no han sido mayor obstáculo para que los países se hayan incorporado, plenamente o no, en la división internacional del trabajo y el comercio mundial de mercancías, recursos y servicios. En este contexto, planteamos la tesis de que las relaciones humanas, y estas con respecto de la naturaleza, están ahora “teñidas de capital”, lo cual ha convertido nuestro planeta en un inmenso campo de explotación. Considerando esa idea, puede entenderse fácilmente que la globalización de las relaciones capitalistas de producción es un proceso histórico que ha transformado al mundo –en virtud de la ley del valor mundializada- en una gigantesca factoría de generación de plusvalor y excedentes.” (Romero Reyes, 2010: 32)

Sela plantea la globalización como una ideología, en buena parte coincidimos en que lo es, en tanto y cuando implica una nueva reorganización política del mundo, arrinconando, como ya se ha dicho, al estado-nación para sustituirlo por un estado que se presupone más federal, aún cuando no está claro cuál será el futuro.

“(una ideología) enaltece el fundamentalismo del mercado, exalta la libertad de comercio, impulsa el flujo libre de los factores de la producción (excepción hecha de la mano de obra, que continúa sometida a numerosas restricciones de diversos tipos), propugna el desmantelamiento del Estado, asume la monarquía del capital, promueve el uso de las nuevas tecnologías, favorece tanto la homologación de las costumbres como la imitación de las pautas de consumo y fortalece la sociedad consumista.” (Sela, 2000: 7)

Por otra parte todo el proceso de globalización tanto desde la perspectiva ideológica como financiera, impacta en las culturas y territorios provocando cambios sustanciales en todos los marcos de la actividad humana. La globalización comporta a la vez deslocalización y localización, por cuanto independientemente de los mercados de productos, se han desarrollado mercados de territorios que configuran un nuevo marco de relaciones laborales y de producción. Los territorios y las localidades se han convertido en polos de atracción de las empresas multinacionales que quieren explotar sus ventajas competitivas localizándose en ellos de modo y manera que puedan posicionarse dichas empresas a la vez con ventajas en su sector de actuación.

“(...) las localidades y territorios tienen un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) y de economías de escala no explotadas, que constituyen su potencial de desarrollo. Cada localidad o territorio se caracteriza, por ejemplo, por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, un sistema productivo, una capacidad empresarial y conocimiento tecnológico, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, una tradición y cultura, sobre los que se articulan los procesos de crecimiento económico local. En un momento histórico concreto, una ciudad, comarca o región, por iniciativa propia puede emprender nuevos proyectos que le permitirán iniciar (o continuar por) la senda del desarrollo competitivo. En las economías de mercado, la condición necesaria para que aumente el bienestar local es que exista un sistema productivo capaz de generar economías de escala mediante la utilización de los recursos disponibles y la introducción de innovaciones.” (Vázquez, 2000)

Respecto a la sociedad del consumo no es una novedad y no la ha traído la globalización, otra cosa es que la globalización sea, en parte, consecuencia

de la sociedad de consumo. La dinámica capitalista de la globalización tiende a aumentar la demanda a través del aumento de las necesidades –potenciar las necesidades- lo cual incide en la sociedad en mayor demanda, aunque también en mayores frustraciones. La demanda creada por la potenciación de las necesidades y el proceso de satisfacerlas con productos exteriores es tan antigua como la misma economía, y es interesante encadenar estas tres opiniones de tres economistas de diferentes épocas:

"En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales surgen nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento de regiones y naciones que se bastaban a sí mismas, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan de día en día más imposibles; de las numerosas literaturas nacionales y locales se forma una literatura universal." (Marx y Engels, 1848)

"En la formación de la demanda, la participación externa crece a medida que disminuye el grado de coincidencia entre los espacios de producción y demanda. No hay externalización de la demanda cuando todo es consumido en el espacio en el que ha tenido lugar la producción, pero los factores externos aumentan su peso en la demanda allí donde se hace mayor la apertura." (Martínez González-Tablas, 2007: 219-220)

"La movilización social, producto de la modernización económica y social (urbanización, alfabetización, industrialización), supone cambios en las aspiraciones de los individuos y los grupos que elevan sus expectativas y demandas. Si las aspiraciones crecen con mucha más rapidez que la

capacidad de una sociedad para satisfacerlas se produce una amplia separación entre la creación de necesidades y su satisfacción, lo que provoca grandes frustraciones sociales.” (Mota Consejero, 2008: 25)

Morcos, y Crombrughe, dan una definición descriptiva de deslocalización y se centra en los costes y en el problema que supone para los niveles de empleo en los países desarrollados la huida de las empresas hacia países subdesarrollados.

“Por deslocalización se entiende el desplazamiento geográfico o la transferencia de actividades productivas, debido básicamente a que el nivel de costos es más ventajoso. Este desplazamiento internacional de actividades productivas es o bien el resultado final de una estrategia deliberada de la empresa o bien es el resultado de la competitividad de las naciones, que es una de las fuerzas naturales del mercado. Por consiguiente, la deslocalización es una de las preocupaciones más importantes que suscita el empleo en los países desarrollados.” (Morcos, y Crombrughe, 2004: 19)

Ermida Uriarte (2007) habla de muchos tipos de deslocalización: total, parcial, interna a la empresa o externa, dentro de una multinacional o entre empresas diferentes, puede ser nacional o internacional, en este último caso puede ser una primera localización o una relocalización, puede localizarse dentro de un grupo económico como la UE, de manera que tanto el país de origen como el de recepción pertenezcan a la misma área económica, o deslocalizar a diversas áreas económicas, etc. En realidad el tipo de deslocalización es más una cuestión académica que un factor empírico, ya que las consecuencias son muy parecidas en todos los tipos posibles.

Y terminamos este repaso de la doctrina sobre la deslocalización con una definición que es más una explicación y una descripción del concepto.

“... la deslocalización no es un fenómeno fácil de delimitar y aprehender, porque posee diversas facetas. Si, en una acepción extensa, se concibe como un proceso por el cual las actividades productivas -y no sólo las empresas- se van concentrando en los países que gozan de mayores ventajas comparativas para explotarlas, retirándose de aquellos otros que no disfrutaban de ellas, se trata de un fenómeno consustancial con la irrupción en el panorama mundial de nuevas potencias industriales de gran dimensión, la propagación del desarrollo hacia zonas hasta hace escasas fechas marginadas de la estela del crecimiento económico y la integración internacional de los mercados nacionales, o globalización económica.”
(AA.VV., 2008: 83)

Enfoques teóricos

Los principales enfoques teóricos sobre el concepto de Globalización son el Enfoque neoliberal, el Pensamiento único y los planteamientos neoschumpeterianos.

Enfoque neoliberal:

El argumento neoliberal²¹ clásico en favor de la liberalización de las restricciones nacionales e internacionales a las operaciones de las transnacionales y a la inversión extranjera directa (IED), se sustenta en:

1) los mercados de inversión, al igual que los mercados de bienes, actúan de manera eficiente cuando no tienen el obstáculo de reglamentaciones

²¹ En realidad se trata de un término algo equivoco, porque la escuela neoclásica significa una ruptura con los clásicos (Smith, Ricardo, Torrens, etc.), pero lo impusieron- el término- los economistas de los EUA., y especialmente por la figura de A. Marshall, que si bien dentro de la escuela neoclásica defendía a los clásicos hasta el punto de afirmar: “Todo está en Adam Smith”, o por lo menos se le atribuye la frase.

estatales, o si tienen algunas ineficiencias, los costos de esas "fallas del mercado" serán significativamente menores que los posibles costos de las "fallas del gobierno", en caso de que intentaran regular la inversión.

2) Como resultado de las actividades eficientes de esos mercados, los gobiernos deberían procurar recibir IED y hacer lo mínimo por reglamentarla.

3) En ese caso, no sólo tienen probabilidades de atraer transnacionales e IED, sino que contribuirán significativamente al proceso de desarrollo:

- a) captando recursos financieros,
- b) creando puestos de trabajo,
- c) transfiriendo tecnología,
- d) aumentando las exportaciones en la medida que se aumenta la eficiencia y se incrementan las oportunidades de comercialización,
- e) aumentando la base fiscal,
- f) aumentando el acceso a los servicios públicos, los bienes de consumo y los bienes de inversión, y reduciendo el costo de los mismos tanto a corto como a largo plazo.

4) Por lo tanto, hay un único enfoque que los países en desarrollo deberían adoptar con respecto a las transnacionales: abrirse a ellas, recibirlas, intentar atraerlas y evitar al máximo interferir con sus actividades. El mercado se hará cargo del resto.

"La obsesiva preocupación por el mercado económico ha dado lugar a una angosta interpretación del concepto de interés personal como egoísmo

miope, como el exclusivo interés por las ganancias materiales inmediatas. Se ha censurado la economía, porque según se afirma, llega a conclusiones trascendentales a partir de un hombre económico imaginario, que es poco más que una máquina calculadora, sensible a los menos estímulos monetarios. Esto es gran error. El interés personal no equivale al egoísmo miope, sino que engloba todo cuanto interesa a los participantes en la vida económica, todo lo que valoran, los objetivos que persiguen." (Friedman, 1980: 48)

Ulrich Beck (2000) analiza las transformaciones que propicia la globalización, y concluye con un paradigma muy del gusto de los neoliberales:

"Como solución mágica para la recuperación del pleno empleo se desplaza hasta allí un drástico medicamento político que combina una elevada estabilidad monetaria, unas subidas salariales moderadas y un reducido margen de huelga dentro de un estado mínimo que se limita a la creación de condiciones marco competitivas y sociales junto con un elevado grado de responsabilidad por parte de los ciudadanos y los empresarios. En cambio, las políticas laborales del Estado asistencial (programas de empleo, reforzamiento de las prestaciones estatales, etc.) aparecen como obra del diablo, tras un breve lapso de mejoras, empeoraría a buen seguro el problema del paro. En el ámbito del mercado laboral, países como EEUU, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal o los recientemente enlazados Países Bajos presentan en general una participación estatal netamente inferior; una clara reducción de cargas fiscales e impuestos, un nivel de inversión elevado, unos salarios bajos, una conflictividad laboral mínima y un fuerte crecimiento de la fuerza de trabajo a tiempo parcial." (Beck, 2000:53)

No todos están de acuerdo y una parte de la doctrina crítica al planeamiento neoliberal que se ha instalado en la doctrina en los últimos años del siglo XX,

explicitando que la aplicación de las teorías neoliberales ha sido catastrófica para la mayoría de los países, especialmente los subdesarrollados, pero sin dejar de afectar a los desarrollados. Un ejemplo de ello son las cifras que mencionó el Secretario de las Naciones Unidas en la reunión cumbre de Monterrey. Si suponemos que el mundo es una aldea de mil habitantes, en ella habría 150 ricos, 780 pobres y 70 personas en situación intermedia. El ingreso por habitante sería de seis mil dólares al año.

Pero resulta que el 86% de este ingreso se lo apropia el 20% más rico, mientras que la mitad de la población gana 2 dólares diarios. De cada mil habitantes, 220 son analfabetos y de ellos, las dos terceras partes son mujeres. Menos de 60 tienen computadoras y más de la mitad no han realizado o recibido nunca una llamada telefónica. Lo peor es que la tendencia de estos indicadores se vuelve cada día más alarmante.

Pensamiento único:

La idea general que encierra el pensamiento único es que el capitalismo y la democracia son sinónimos. Los partidarios de la línea liberal pura y los de la línea liberal sociodemocrática, entienden que la economía de mercado es la mejor forma de economía posible o, por lo menos, la menos mala. Ya sea insistiendo en la inconsistencia de cualquier intervención estatal considerada no estrictamente necesaria -como defienden los teóricos fundamentalistas del Estado mínimo-, o poniendo énfasis, por el contrario, en la necesidad de completar- lo cual puede tener el sentido de: controlar, limitar, complementar, someter, domar, etc., según los casos- la labor de los mercados con una fuerte intervención pública y social del Estado -como afirman los teóricos, no menos fundamentalistas, del Estado del Bienestar- que sea capaz de poner bajo el control de la sociedad los movimientos del mercado, necesarios, pero a menudo peligrosos, según esta interpretación.

Se define por los siguientes factores:

- *Primacía del poder económico*: Se atribuye a la economía la toma de decisiones y se considera que los intereses del conjunto de las fuerzas económicas son los intereses globales. La política está ligada al poder de los medios de comunicación y éstos, a su vez, con frecuencia se subordinan al poder económico. Las corporaciones supranacionales y las instituciones financieras son muy poderosas y adoptan como ideal unos procedimientos democráticos formales, desprovistos de su significado real, con ciudadanos que no se entrometan en las cuestiones públicas y que ignoren las directrices que configuran sus vidas. Ahora bien, si se devuelve el poder económico a su sitio subordinado al servicio de los ciudadanos, existe la posibilidad de llegar a una sociedad libre y democrática.

- *Indiferencia ecológica*: El pensamiento único, arraigado en la tradición occidental en que el hombre se diferencia de modo tajante de la naturaleza, concibe la Tierra como una reina que debe ser explotada y vaciada. Ésta es una actitud de gran indiferencia hacia las consecuencias ecológicas de la acción del hombre; la economía capitalista más dura no evalúa ni reduce los costes ambientales de la interacción del hombre con el entorno. Contra la búsqueda del beneficio a cualquier precio, ha ido emergiendo en todo el mundo el nuevo valor del «desarrollo sostenible», un desarrollo que minimice los costes y las alteraciones del sistema ecológico.

- *Desigualdad económica*: El pensamiento único capitalista tiende a incrementar las diferencias económicas, incluso dentro de la misma civilización occidental. El sistema económico es indiferente hacia los costes sociales de su acción: los ricos se hacen más ricos y los pobres,

más pobres. La cuestión de la justicia social puede inquietar al poder político, pero no las corporaciones internacionales privadas.

Tampoco el “pensamiento único” ha logrado unificar la doctrina, pues ha sido muy cuestionado por, entre otros, Oskar Lafontaine o Gerard Balcanes por la izquierda y por Ignacio Ramonet, no tan a la izquierda (Le Monde Diplomatique, enero, 1995):

"...una especie de doctrina viscosa, que, insensiblemente, envuelve cualquier razonamiento rebelde, lo inhibe, lo perturba, lo paraliza y acaba por ahogarlo. El único autorizado por una invisible y omnipresente policía de opinión"; y, también, como "la traducción en términos ideológicos con pretensión universal de los intereses de un conjunto de fuerzas económicas, en particular las del capital internacional."

Neoschumpeterianos:

Cuando el modelo de desarrollo implantado a partir del final de la II Guerra Mundial comenzó a fracasar, con un fuerte encarecimiento del precio de la energía y de las materias primas, y una crítica social que se plasmó en las revueltas universitarias y el mayo francés de 1968, los neoschumpeterianos, reunidos en torno a Chris Freeman en la Science Policy Research Unit de la Universidad de Sussex, pronosticaron tiempos mejores (Freeman, 1977)

Lo cual significaba que renacía, después de décadas olvidada, la teoría de los ciclos económicos de largo plazo y de las ondas largas, fundamentándose en el análisis de las grandes trayectorias tecnológicas.

Los neoschumpeterianos admiten que existe una experiencia histórica suficiente para demostrar que las tecnologías se desarrollan con trayectorias

temporales que desencadenan procesos sinérgicos cuando coinciden en su desarrollo histórico. El resultado es especialmente explosivo cuando las nuevas posibilidades de innovación encuentran un marco institucional receptivo, una atmósfera marshalliana predispuesta al cambio económico y social. Si bien los neoschumpeterianos fueron los primeros en detectar la potencialidad de la sociedad de la informática y sus consecuencias en el desarrollo industrial del futuro, y, con bastante razón, lo identificaron con un nuevo ciclo de expansión de la economía. (Piatier, 1981)

Aunque no está claro que los neoschumpeterianos hayan evaluado en toda su extensión la revolución que ha significado la Sociedad de la Informática, para ello es muy probable que se necesite un periodo más largo que el concretado en cincuenta o sesenta años²².

Enfoque regionalista:

La regionalización del mundo en función de intereses económicos no es una novedad de finales del siglo XX o principios del XXI. Las potencias colonizadoras ya crearon regiones económicas en el siglo XIX y aún, según se mire, antes. Sin embargo la moderna regionalización incluye una serie de factores que, por una parte, abarcan prácticamente a todas las naciones en

²² La Revolución Industrial transformó las estructuras productivas del Antiguo Régimen, reemplazando la producción artesana por una producción en fábrica apoyada en los principios de la división de las tareas. En principio, las tareas eran lo más simple posibles, con lo que se reducían las necesidades de calificación previa; el obrero entraba en la fábrica para ponerse a las ordenes de un sistema cuyos principales condicionamientos eran de carácter físico. Mano de obra, fuerza de trabajo son conceptos nacidos de la Revolución Industrial, que se veían reforzados a principios del siglo XX mediante la organización científica del trabajo, el taylorismo y las cadenas productivas. El trabajo industrial era cada vez más mecánico y alienante; el trabajador se transformaba cada día más en un instrumento productivo, un eslabón en un proceso deshumanizado. El concepto de mercado del trabajo, adoptado por los economistas clásicos, se fundamentaba en esta función productiva industrial. En el mercado abstracto, tanto la oferta como la demanda de trabajo pueden ser satisfechas por trabajadores intercambiables, con una formación o experiencia prácticamente irrelevantes.

una u otra área y, por otra, se conforman dentro de un marco plurinacional, lo cual no quiere decir que necesariamente en estas nuevas agrupaciones no existan países con mayor importancia y, consecuentemente, con mayor control del grupo.

Los cambios geopolíticos de finales de siglo XX: caída de la Unión Soviética, conflictos que afectan al mundo árabe desde Afganistán hasta el Golfo Persa, desarrollo de nuevos focos económicos como China y el Extremo Oriente, la consolidación de la Unión Europea, la preeminencia de los EE.UU como potencia hegemónica y el triunfo del capitalismo liberal, han devenido en una globalización estructurada en grandes bloques.

Estos bloques entran en competencia directa entre ellos lo que obliga a la necesidad de establecer estrategias conjuntas para obtener más ventajas frente a los bloques rivales. Estos grupos, como hemos dicho, están formados por países con relaciones culturales, históricas y geográficas entre ellos, pero cada vez más las relaciones se basan en intereses económicos comunes o, dicho de otra manera, las decisiones de política exterior se fundamentan en intereses de tipo económico primordialmente. (Calleya, 2000:233)

El regionalismo, en cualquiera de sus tipos, establece un modelo multipolar que puede organizarse sobre varios submodelos de tipo birregionales, interregionales o polirregionales que no son más que diversas formas de entender un proceso de globalización y competitividad, también en función de las posibilidades de cada grupo (Calleya, 2000:233).

Para Hännigi (2005) los Estados, en un tipo de economía globalizada e interdependiente, y en una etapa de demanda de bienes pero también de servicios como seguridad y estabilidad, se ven obligados a responder a

través de instituciones regionales de cooperación ya que en solitario si bien no es imposible, sí muy difícil.

Todo ello lleva a que, hoy día, sean bastantes los países que de una forma u otra, han reducido su capacidad de toma de decisiones, que es lo mismo que decir su independencia, a favor de instituciones y agentes internacionales en que las decisiones son tomadas por un ente supranacional en nombre de sus miembros. El caso más paradigmático es la Unión Europea, aunque no el único. Los Estados, en estos grupos, ceden parte del control de sus políticas, incluso sus presupuestos, a favor de una común gestión de recursos en función de mayores ventajas económicas y sociales para sus ciudadanos.

“La reiteración continuada de un conjunto de concepciones cognitivas, normativas y jurídicas compartidas entre regiones que surgen de la interacción social a través de acciones regionales”. (Gilson, 2005: 307-326)

Para Rüländ (2001)²³ el interregionalismo representa *“una manera de entender, reordenar y reinterpretar el mundo a través de las lentes de la gobernabilidad”*; Bulmer-Tomas (2001: 22) lo entiende como un mecanismo para la toma de decisiones que exceden las capacidades de un Estado-Nación. Sanahuja (2006: 26) va más allá y cree que el objetivo final del desarrollo del interregionalismo es un modelo de gobierno supranacional en el que conviva no sólo los Estados-Nación, sino también organismos internacionales, empresas internacionales, agentes de la sociedad civil y organizaciones socio-ciudadanas regionales, en un conjunto interrelacionado de canales de acceso y actuación.

²³ *“partimos de una definición válida en los años setenta, donde el interregionalismo era visto como una forma de relación entre bloques regionales más o menos formal, más o menos regular centrada en el intercambio de información y la cooperación en diferentes áreas (comercio, inversiones, medioambiente, prevención del crimen, lucha contra el tráfico ilegal, etc.”* (Rüländ J., 2000: 183-197).

Desde luego, es un objetivo aún a largo plazo ya que ni siquiera en la Unión Europea, el más avanzado de los organismos supranacionales consolidados, nos acercamos a un gobierno único, aun cuando vamos por el camino.

En definitiva el futuro del interregionalismo está sujeto a los intereses de los Estados-Nación y a las posibilidades de una interrelación que permitan acceder, en niveles de competitividad, a la globalización y beneficiarse de ella. También es importante para estos grupos la seguridad que suponga frente a agresiones de terceros. Una organización militar común, no sólo garantiza mejor la seguridad, sino que al tiempo resulta más barata de mantener. Al tiempo que se eliminan las tensiones de los países fronterizos que a lo largo de la historia han sido las más tensas, como por ejemplo, de nuevo, la historia de Europa.

Según Roloff, (2006: 29-30) los países dominantes de cada grupo serán los encargados de evitar conflictos dentro del mismo y controlar la distribución equitativa del poder en el interior de las áreas económicas, de manera que puedan enfrentarse con el resto de zonas con suficientes ventajas competitivas. *“Será necesaria una adaptación del interregionalismo a las variaciones en la distribución del poder que se producen en el interior de las regiones y entre ellas, sin esta adaptación, el interregionalismo no será relevante a la hora de asegurar la voluntad de las regiones competidoras para que cooperen multilateralmente. La importancia estratégica del interregionalismo sólo será mantenida si las regiones líderes permanecen en un equilibrio cooperativo, si las potencias regionales líderes intervienen en sistemas interregionales, y si en dichos sistemas convergen los actores transnacionales”.*

2.3.2. Espacios económicos e inserción externa

“Cuando hablamos de «nuevos espacios económicos» nos estamos refiriendo a aquellas áreas cuyo resurgir económico está relacionado con características locales, específicas al lugar, que les permiten competir eficazmente en un contexto globalizado. Algunos de estos «espacios ganadores» ya eran considerados centrales antes de los años 80, como ocurre en el caso de las regiones urbanas; otros, como los distritos industriales y algunos medios innovadores, ocupaban previamente una posición periférica, por lo que se les ha denominado «espacios emergentes». Aunque el término aplicado inicialmente era el de «nuevos espacios industriales», posteriormente el concepto se ha ampliado hasta incluir ámbitos agrícolas, agroindustriales, de servicios o mixtos favorecidos por la nueva lógica territorial.” (Salom Carrasco , 2003)

Una anécdota que cuentan Subirà y Gurguí (Subirà y Gurguí, 2007: 259) es relevante para determinar la esencia de la deslocalización y la de los espacios económicos. Explican que fueron invitados a la celebración de los cien años de una empresa catalana radicada en Mataró, con productos que un siglo después aún se fabricaban y vendían. La empresa había comenzado sus actividades en Calella y, al cabo de poco tiempo, se trasladó a Mataró según explicaba el gerente en la fiesta. Le preguntaron el por qué del traslado y contestó: *“Porque el ferrocarril entre Mataró y Barcelona facilitó el acceso al mercado más importante de la empresa en aquellos momentos”.*

Como muy bien plantean los dos autores, lo importante no era deslocalizarse de Calella, sino localizarse en Mataró. Luego para el espacio económico de Calella el problema no era estudiar cómo podría retenerse a la empresa, sino crear las condiciones para que la empresa, cualquiera, se trasladara a la

ciudad, cosa que evidentemente había hecho Mataró al construir el ferrocarril.

Siguiendo el trabajo de Bathelt y Glücker (2003: 117-144) las características del moderno enfoque relacional de los espacios económicos incluyen:

- El espacio como una perspectiva: el espacio no puede ser considerado como un factor explicativo de la acción económica, sino que es la interacción de los actores económicos, quienes determinan el “*modelo teórico de geografía económica*”, no las categorías espaciales.
- El preeminencia de la acción sobre la estructura: consecuencia de lo dicho en el párrafo anterior, son los agentes económicos, la acción, quienes determinan el contexto y sus relaciones están condicionadas por los sistemas en los que operan: normas, instituciones, reglas, etc. Es pues el sistema socioinstitucional operando sobre los agentes quienes determinan la acción económica facilitando oportunidades a dichos agentes para desarrollar sus objetivos y estrategias.
- Predominio del nivel micro de análisis: en el nivel macro están situadas las instituciones, las leyes, las políticas, entre ellas la monetaria, y en el nivel micro los agentes y sus interrelaciones. Como hemos dicho que son estos agentes quienes condicionan el contexto del espacio económico, éste está contextualizado por el nivel micro. La doctrina cuando habla del agente suele referirse a la empresa, pero actualmente una corriente de ella prefiere referirse con este término a las personas que la conforman y aún más a su comportamiento. La empresa que tradicionalmente ha sido considerada agente es vista por esta parte de la doctrina como un conjunto de intereses generalmente

conflictivos entre ellos, o por lo menos potencialmente conflictivos, en función de los espacios económicos en los que intenta integrarse.

- Predominio de lo local sobre lo global: en una primera instancia los espacios económicos nacen para solucionar –o promocionar- una región sobre la base de los propios agentes de la región y en beneficio mutuo de dichos agentes y dicha región. Esta concepción local del espacio económico se conserva aun cuando, por las ventajas competitivas ofrecidas, aparezcan elementos de inserción externa que lleguen a ser preponderantes. El espacio local tiende a la especialización y colaboración entre agentes y en él es más frecuente la innovación, como ya hemos explicado en los clusters. Desde luego, no se descarta la importancia de espacios económicos de mayor escala: nacional o internacional, pero las formas de desarrollo local o regional son las más interesantes, por lo menos en las actuales coyunturas, en función de los intereses de desarrollo de las empresas.
- Perspectiva epistemológica: incidiendo en lo dicho en el anterior apartado, los agentes económicos están condicionados y contextualizados por las relaciones con las instituciones y, desde la perspectiva socioeconómica, con otros agentes o instituciones del área local, por lo que no están sujetos a leyes espaciales universales, sino a entornos concretos y relaciones concretas.

Por otra parte estas relaciones limitan las tendencias y las dirigen de alguna manera, aunque no por ello impiden su desarrollo, sólo que lo condicionan a la filosofía, o ideología económica, si se quiere, del área en que se producen.

No existen leyes espaciales generales, como hemos dicho, que permitan proyectar la acción económica, lo cual no implica que no exista la causalidad

en el proceso, sino que debe considerarse la influencia del factor humano en dicho proceso. No se trata pues de formular leyes, sino de *“identificar los mecanismos causales que afectan la acción económica mediante la descontextualización de los eventos individuales y sus contextos específicos.”* (Salom Carrasco , 2003)

“El enlace entre territorio e innovación se deriva del hecho de que en los nuevos espacios económicos la aglomeración productiva genera procesos que facilitan el aprendizaje tecnológico y organizativo, algunos de los cuales operan a través del mercado (como las relaciones input-output), y otros a través de interdependencias no de mercado como las instituciones, mercados de trabajo, normas y convenciones, etc. En particular, se asume que una parte del conocimiento permanece tácito y no puede ser separado de su contexto social y humano. El establecimiento de confianza entre los actores y la difusión del conocimiento tácito hacen que la proximidad espacial sea importante y propicie los procesos de innovación.” (Salom Carrasco , 2003)

Por todo ello la doctrina ha dado especial relieve a la importancia que tiene en los espacios económicos las redes locales frente a la inserción externa que, en la mayor parte de los casos, por no decir todos, debe adaptar sus estructuras a las estructuras del espacio, que es lo mismo que insertarse en el modelo que ha sido establecido por el grupo local.

“En un contexto como el señalado, los nexos inserción, crecimiento y desarrollo se torna sumamente problemáticos, y de hecho condicionan la viabilidad de cualquier política de desarrollo.

La estrategia de inserción que diseñe un país no puede obviar el comportamiento de las redes fundamentales transnacionales en el área que le atañe, lo cual obliga a estudios sectoriales muy rigurosos. Es un hecho,

que en el actual contexto, la inserción competitiva, más que referirse a países, se refiere a sectores y territorios.” (Peña Castellanos, 2007)

Por ello una de las preguntas que se hace, o debe hacerse, el agente que está dispuesto a deslocalizar su empresa es *“¿Dónde encontraremos las actividades de apoyo: proveedores fiables y competitivos, personal competente, instituciones facilitadoras, centros I+D interesantes... que mejor potenciarán nuestra estrategia?”*(Subira y Gurguí, 2007:259) Dicho de otro modo, ¿dónde están y cuáles son los agentes locales?

El conjunto de factores culturales, económicos, sociales y políticos, son los que configuran el espacio económico al que se quiere deslocalizar, son el grupo local que conforma el espacio. Todo ello estructura redes relacionales a las cuales el agente exterior que quiera insertarse debe tener en cuenta, tanto en la búsqueda de los espacios económicos externos como en el posicionamiento global planteado en el momento de la decisión.

“Las redes constituyen por su lógica de organización y su modo de funcionamiento, las estructuras adecuadas para poner en obra los mecanismos de interacción de los que procede la innovación tecnológica. Por esencia, el proceso de innovación es aleatorio, no lineal, pone en juego recursos humanos y materiales específicos, competencias múltiples y evolutivas. La movilización y la coordinación de estos recursos difícilmente puede ser asegurada por el mercado, únicamente sobre la base de los mecanismos de precio, o por la jerarquía, demasiado rígida. De allí que la red constituye una respuesta organizacional a la movilización y a la coordinación de los recursos específicos necesarios para dar vida a los procesos de innovación. Permite adquirir los recursos externos necesarios al proyecto de innovación, gestionar las distintas fases del proceso, combinar los know how complementarios.”(Lecoq, 1991: 321)

2.3.3. Criterios de actuación para un posicionamiento global

“En particular, constatamos que la economía mundial se está polarizando en un regionalismo continental con tres núcleos regionales principales. En estas áreas económicas se ven reforzados los vínculos más estrechos entre Estados que comparten un ámbito geográfico, histórico, cultural y económico, y que estarían centrados en torno de las economías más dinámicas (dados los niveles de flujos de inversión y corrientes de comercio recíprocos) y sus respectivos mercados. Los polos de integración de la tríada mundial, serían Norteamérica, con el liderazgo de los Estados Unidos, Europa occidental y central, con la centralidad de la Unión Europea, y la zona económica Asia- Pacífico, con el predominio de Japón y China.”
(Bernal-Meza y Alberto Masera, 2008: 175-176)

Si bien el concepto globalización implica una consideración total tanto del mercado como de las fuerzas de trabajo, en realidad lo que está sucediendo es la polarización de los factores y la regionalización de los grupos. Los tres grupos, o triada, de la que hablan Bernal y Alberto, son la consecuencia lógica y hasta natural de un proceso de competitividad. Los grupos afines, sea por considerandos históricos, geográficos o económicos, se unen para presentar un frente común que sea más competitivo que el rival.

Por lo tanto el primer criterio hacia un posicionamiento global no depende de las empresas sino de los macro espacios económicos y, dentro de ellos, de factores que se sitúan en otro orden de expectativas, como los históricos, aun cuando en definitiva tras estos aspectos históricos no dejan de encontrarse motivaciones económicas.

Para Bervejillo (2004) la globalización significa la creación de una red de telecomunicaciones y tecnologías de la informática que abarcan a todo el

mundo y permiten estar en todas partes a la vez. Lo cual implica otro criterio de posicionamiento: la informatización de las redes internas de la empresa y su conexión con las del resto de los agentes implicados en la globalización. También la aparición de una nueva clase de sistemas globales de acción tanto en el plano económico, cultural, político, etc., que a la vez implica la creación de nuevos códigos y reglas que permitan accionar dichos nuevos sistemas, y, desde luego, el dominarlos es otro de los criterios de posicionamiento.

También la fusión entre los elementos territoriales propios de un espacio y los nuevos que se han deslocalizado allí, implica una reestructuración de los componentes culturales con un cruce de influencias e intercambio de conductas. Las empresas que deslocalizan y los territorios que las reciben intercambian dinámicas que de particulares se convierten en globales y los territorios inician una cierta interdependencia entre ellos. El dominio de las realidades socioeconómicas de los territorios es otro criterio de posicionamiento.

“La interpenetración de las economías nacionales se realiza al nivel del capital, del trabajo, de los mercados y del proceso de producción, en un espacio económico de geometría cada vez más variable. Empresas, gobiernos e individuos (a través de las migraciones), todos se incorporan a la nueva dinámica de la economía internacional. Los países y naciones dejaron de ser las unidades económicas de nuestra realidad histórica.” (Castells, 1985: 37-62).

En definitiva, una empresa que quiera deslocalizarse, debe considerar los criterios necesarios para su posicionamiento en cuatro dimensiones:

Tecnológica: las infraestructuras informáticas y de telecomunicaciones son las que posibilitan una globalización completa al eliminar el problema de los tiempos en las comunicaciones y, consecuentemente, en los controles y gestión de los procesos. También inciden en los transportes que forman parte de las nuestras estructuras de las comunicaciones.

Económica: se trata del sistema financiero internacional. No sólo las instituciones internacionales o la internacionalización de las instituciones clásicas, sino también los nuevos modelos de transacciones financieras- o por lo menos la adecuación de los antiguos a las nuevas necesidades- que permiten una operatividad en cualquier punto del planeta con factores constantes necesarios para la estabilidad del sistema.

Cultural: el criterio cultural tiene varias facetas o niveles en función de la perspectiva. Las nuevas tecnologías permiten mantener al personal desplazado en una misma cultura mientras que también permiten a los productores del país receptor acceder a la cultura del país de la empresa, independientemente de los conocimientos culturales y técnicos que las NN TT puedan proporcionar a unos y otros. Por otra parte los elementos culturales del país receptor influyen, naturalmente, en los procesos productivos de la empresa hasta el punto de incidir directamente en el posicionamiento de esta, según el país de recepción e, incluso, según la región del país de recepción en que se ubique.

Política: los condicionantes políticos de un país de recepción se expresan en leyes, condiciones sindicales, normativas laborales, etc. También respecto a la ideología de los representantes del país en cuestión es importante establecer criterios de posicionamiento.

Físico ambiental: los criterios medioambientales y los ecosistemas del país también son aspectos a considerar especialmente en función del futuro del país y sus gentes. (Bermejillo, 2004)

Todo ello son criterios de posicionamiento que las empresas deben tener en cuenta dentro de las complejidades que implica la deslocalización.

“La regionalización es, entonces, tanto el proceso de creación específica de un espacio común, como el resultado de la puesta en marcha de la integración. El proceso supone, entre otros objetivos: poner en contacto economías relativamente homogéneas y de nivel de desarrollo relativo comparable en la trayectoria de acoplamiento progresivo de las estructuras socio-económicas; la convergencia política, a fin de crear instituciones comunes que permitan seguir, cuando sea necesario, una política coordinada en los ámbitos monetarios, financieros, industriales, comerciales, etc. Aunque el énfasis se encuentra en los aspectos económicos, por las razones previas se debe reconocer que un proceso de regionalización no es puramente económico, sino simultánea y sistémicamente, político, social y cultural.”(Bernal-Meza y Alberto Masera, 2008: 181).

La deslocalización es una forma de inversión extranjera directa y esta tiene como razón de ser el posicionamiento de la empresa en un contexto más competitivo, o sea, con mayores posibilidades de competir en un mercado global. La deslocalización es, en esencia, una forma de competitividad para la empresa, ahora bien no siempre tiene el mismo significado para todos los componentes de la acción, ya que su incidencia es variable según no sólo los factores sino también las circunstancias y las coyunturas.

“La transnacionalización empresarial tiene un peso relativo desigual en las distintas relaciones en las que incide.” (Martínez González-Tablas, 2007: 219)

2.3.4. Mercados y clientes desde la perspectiva de globalización

“La existencia de la globalización es posible sólo y dentro de un sistema mundial, cuya característica estructural es la expansión del modo de acumulación dominante, mediante determinados impulsores que la motorizan. Entre ellos, mencionamos la ampliación de los ámbitos de acción de las firmas internacionales, asociado al crecimiento del volumen y tipo de los negocios internacionales; la mundialización de las finanzas; la aparición de nuevas formas de organización empresarial vinculadas con modernos paradigmas de gestión (por ejemplo, redes tecnoeconómicas, redes de investigación más desarrollo e innovación I+D+i, alianzas de firmas, clusters); la aplicación de diversas estrategias empresariales (deslocalización y relocalización geográfica industrial; encadenamientos globales; terciarización en el sentido de subcontratación y de prioridad del sector terciario de la economía; segmentación/partición de la cadena de valor) en un marco de hipercompetencia por el liderazgo, el posicionamiento competitivo y la participación en los mercados internacionales; la aparición de un sistema genérico de economía de mercado, en donde participan diversas estructuras político-institucionales que responden a formas distintas de interpretar la relación entre Estado, mercado y sociedad, y por último, la aparición de renovadas formas de competencia regional mediante la proliferación de bloques regionales y acuerdos de cooperación e integración.” (Bernal-Meza y Alberto Masera, 2008: 182-183)

Dentro de la concepción de globalización los diversos sectores de la vida económica, social, política o cultural, en realidad cualquier de los ámbitos de la vida de los conjuntos humanos, no pueden entenderse aisladamente, sino que forman parte de un conjunto interrelacionado, mutuamente influenciado y necesariamente conectado. En este contexto no existe un mercado local, sino uno global. Esta afirmación no es cierta si se toma literalmente, pero sí lo es si se entiende en función de una correlación entre las áreas y los comportamientos de dichos mercados.

Dicho de otra manera, la externalización de la demanda es un hecho en toda economía actual. Existe una evidente tendencia expansiva entre las empresas cuando saturan la demanda de sus espacios naturales económicos de expandirse en otras nuevas regiones cambiando y adaptando a estas nuevas regiones sus estrategias empresariales.

“El significado y la dinámica de las regiones vendrá determinada por su posición en dicho espacio de los flujos, dominado y modelado por intereses globales cuyas estrategias cambiantes interactúan constantemente con los intereses sociales y políticos territorialmente enraizados en localidades históricamente estructuradas. Es en esa dialéctica entre la dominación global del espacio de los flujos y las aspiraciones segmentadas de las sociedades locales en donde se teje la nueva problemática del desarrollo regional.” (Castells, 1989: 15)

Las nuevas tecnologías de la información promueven patrones generalizados de consumo que facilitan la externalización, en un primer estadio, y la globalización en un segundo. Parte de la doctrina cree que existe un inicio de un patrón de consumo a nivel mundial que se expande geográficamente y también en función de un número cada vez más amplio de productos. (Martínez González-Tablas, 2007: 220).

Cierto es que, en muchas ocasiones, este patrón de producto que emerge común esta matizado por una presentación local, por ejemplo las diferentes variantes de la ropa deportiva en función del país. Lo cual crea un mercado global para clientes locales.

“La existencia de un mercado global nos lleva a aceptar la existencia de un GERE (globalización económica realmente existente) ya que el mercado, en una economía capitalista es la base del desarrollo de todo el proceso tanto productivo como financiero. El problema es que la evolución de la globalización ha afectado de manera diferente a los factores que intervienen en el proceso, como hemos dicho más arriba. Ciertamente es que el intercambio de mercancías ha configurado el carácter global del proceso pero también lo es que “la realidad emergente es un proceso de profundización de la integración regional (regionalización) de grupos de países más que un incremento global en los flujos comerciales transfronterizos” (Chortareas y Pelagidis, 2004: 253)

Pero el mercado y los clientes no necesariamente son los tradicionales para la empresa. No olvidemos que hemos dicho que la empresa se transnacionaliza, o rebasa las fronteras de su región, cuando alcanza la saturación de su mercado clásico. La elección de una deslocalización determinada no sólo incluye el factor costos, por ejemplo en el caso de los costos laborales que suelen ser considerados con prioridad, sino también en la posibilidad de introducirse en un mercado diferente y más o menos virgen al producto que produce la empresa. La consideración de deslocalizar en función –en toda o parte- del mercado posible en el país de recepción, es un factor que cada vez se presenta como más importante en las razones de la empresa para fijar la zona de su implantación. Con lo que volvemos al principio en que explicábamos la anécdota de la empresa de Calella

trasladada a Mataró, no fue por lo que no tenía Calella sino por lo que tenía Mataró, en este caso por un mercado.

Y nos referimos a mercado de productos y mercancías, porque respecto a los productos financieros, el mercado hace mucho tiempo que es global.

“Los movimientos de capital atraviesan el mundo, captan y redistribuyen el ahorro y por su sola presencia se convierten en el signo más representativo del juicio de los mercados, tan temido por los gobiernos, como condicionante de sus políticas económicas. Una globalización financiera incuestionable, al margen de que su grado esté abierto a discusión y no sea tan absoluto como algunas de sus manifestaciones parecerían dar a entender.” (Martínez González-Tablas, 2007: 217).

De todos modos los mercados son selectivos en buena parte de manera que existen empresas que compiten en mercados internacionales pero no como agentes globales, sino en función de cada mercado, especializando sus productos o sus estrategias en determinados productos o áreas. Y hay empresas que compiten en un mercado global con incidencia en todos, o casi todos, los países del mundo, estas serían las empresas auténticamente globalizadas.

Pero insistimos en la matización que hemos hecho al principio de este apartado, las empresas actúan en mercado globalizados pero particularizan sus productos para adaptarlos a cada cultura y a cada coyuntura.

“(…) las localidades y territorios tienen un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) y de economías de escala no explotadas, que constituyen su potencial de desarrollo. Cada localidad o territorio se caracteriza, por ejemplo, por una determinada

estructura productiva, un mercado de trabajo, un sistema productivo, una capacidad empresarial y conocimiento tecnológico, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, una tradición y cultura, sobre los que se articulan los procesos de crecimiento económico local. En un momento histórico concreto, una ciudad, comarca o región, por iniciativa propia puede emprender nuevos proyectos que le permitirán iniciar (o continuar por) la senda del desarrollo competitivo. En las economías de mercado, la condición necesaria para que aumente el bienestar local es que exista un sistema productivo capaz de generar economías de escala mediante la utilización de los recursos disponibles y la introducción de innovaciones.” (Vázquez, 2000)

Y estos planteamientos pueden beneficiar o perjudicar a la empresa y a los países implicados según los criterios de actuación frente a la globalización, como ya hemos visto en 2.3.3, y esta indefinición está en la misma base de la economía de mercado.

2.3.5. Beneficios y perjuicios de la globalización

Desde el mismo momento en que se acuñó el concepto globalización se plantearon los beneficios que conllevaba y los perjuicios que ocasionaba. Ya hemos dicho en otros apartados que de un modo u otro la economía siempre ha estado o ha tendido hacia la globalización y que los imperios, fueran romanos o norteamericanos, eran un vehículo de globalización y, en todas las épocas, dicha globalización ha sido defendida o atacada, tanto por los coetáneos como por los historiadores, en función de la perspectiva del análisis.

Respecto a cada uno de los dos aspectos, beneficios o perjuicios, deben considerarse variables comunes y distintas, como son las sociales, laborales,

políticas, económicas y también las culturales y tradicionales. En cada una y en todas ellas incide la globalización como una fuerza económica que condiciona todas las demás.

Una paradoja es que si bien se ha detectado que a más globalización más tradición, dicho de otra manera a más presencia de productos internacionales más se revalorizan los productos y tradiciones locales, pero sin embargo las soluciones que se plantean son también globales. Buscamos soluciones universales a través de valores y declaraciones universales y que se pretende sean, a la vez, locales.

“Lo que necesitamos es un equilibrio entre los cuatro conjuntos de valores -económico, ético, emocional y espiritual- que tenga como objeto de enfoque a la humanidad. Los llamaremos “valores humanos universales” Deberían ser aceptables para la mayoría de los humanos y servir como señales para el nuevo mundo “post-postapocalíptico.” (Raich y Dolan, 2009: 167)

Por descontado que entre las ventajas de la globalización, dentro de la perspectiva empresarial, se encuentran los costes que se reducen significativamente con las deslocalizaciones de la producción. Pero este mismo hecho, que es claramente beneficioso para la empresa, no lo es para la economía de la región de partida ni está claro que lo sea para la de recepción. Sin embargo también es un hecho que la globalización ha revitalizado la región como unidad de espacio económico y motor de desarrollo.

“Sin embargo, esto ha comportado la revalorización de otras unidades, como la región, que en aquella etapa (se refiere a la primera etapa industrial) quedaron disminuidas, y hoy nos encontramos con que las

unidades de productividad rentables y productivas son las naciones de mayor magnitud, las naciones o asociaciones continentales del tipo que sean y, desde luego, la región como entidad mucho más operativa desde el punto de vista económico.” (Sampedro, 2008: 407)

También existe una cierta tendencia, en el mercado globalizado, como ya hemos dicho, en reducir el número de variantes de producción a favor de productos más universales, aun cuando esto no significa que buena parte de ellos no tengan matices, no esenciales, que los individualicen a nivel local. Evidentemente las producciones de artículos iguales, o con componentes básicos iguales, reduce los costes, simplifica la cadena de producción y no es necesaria una alta formación de los productores, lo cual si bien logra estos bajos costes, bajo una perspectiva social implica una condena a bajos niveles de desarrollo a grupos sociales menos favorecidos.

Por lo general las ventajas de la globalización en función de los intereses de la empresa, chocan con los intereses sociales de las masas de trabajadores. Uno de los argumentos más utilizados por los defensores de la globalización, es que la deslocalización hacia países tercer mundistas eleva el índice de trabajo en estos países logrando que una cantidad considerable de parados endémicos puedan encontrar un puesto de trabajo. Y es cierto el planteamiento, pero no es toda la verdad. No sólo es un problema de un puesto de trabajo, sino también de la calidad de este puesto y del acceso a un sueldo digno que permita la subsistencia de la familia y la promoción cultural de sus miembros, por lo menos los más jóvenes, caso que no parece producirse en la actualidad. Lo negativo de esta situación son trabajos mal pagados, de muchas horas y ejercidos por niños y mujeres que cobran menos.

La globalización obliga a una mayor competitividad de las empresas, lo cual, en un primer nivel es beneficioso no sólo para ellas sino para el mercado y, consecuentemente, para los clientes.

Por lo general los grupos que defienden la globalización son los económicos y financieros y aquellos estamentos sociales que ocupan los puestos de trabajo directivos en las empresas. Sin embargo hay una defensa indirecta que cubre una mayor parte del entramado social y es todos los que usan productos que provienen o se benefician de la globalización.

El incremento del comercio y de las inversiones, consecuencia de la desaparición de las barreras aduaneras y de las políticas proteccionistas ha demostrado las ventajas del libre comercio. También esta globalización alcanza la ciencia y la técnica lo que permite una mayor participación de todas las naciones en el mundo científico y técnico. Aunque esta afirmación no deja de ser relativa, porque si bien es posible que las consecuencias de los avances científicos y técnicos se implanten en todo el mundo, los avances y la producción y transformación de los elementos comerciales pertenecen a las sociedades avanzadas y se les venden a las tercermundistas, de manera semejante a lo que ocurría con el colonialismo de la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX.

Pero la otra cara de la moneda es el consumismo de países subdesarrollados que crea mayores desequilibrios económicos: los ricos son cada vez más ricos y los pobres más pobres. Pero quizás el mayor perjuicio sea la desaparición gradual de la diversidad, tanto la ambiental como la cultural.

Por todo ello surgieron los grupos antiglobalización, como contrapeso a los desequilibrios económicos y limitar el poder de las empresas multinacionales, o por lo menos controlarlas, así como de los grandes grupos financieros.

Sin embargo no olvidemos que quienes globalizan y quienes deslocalizan son personas y son ellas las que inciden en los beneficios y los perjuicios de la globalización. Dicho de otra manera, la globalización es una red de relaciones, más o menos amplia, pero red de relaciones creada por hombres y mujeres y las redes de relaciones se constituyen sobre la base de la confianza.

“Las relaciones de confianza tienen un fuerte componente cultural. Suponen que el comportamiento de nuestro interlocutor será coherente con lo que es habitual en nuestro entorno. Nos sorprende, e incluso puede ofendernos, cuando se sale de estas pautas: una propina cuando no toca (o a la inversa), cómo se aceptó una invitación a la casa del interlocutor, la distancia a que se habla -o incluso el contacto físico durante la conversación-, la comunicación no verbal, etc.” (Subirá y Gurguí, 2007: 166)

Este es a la vez uno de los beneficios y uno de los perjuicios de la globalización: el intercambio de culturas y aprender a respetarlas y la fusión de las mismas perdiendo su individualidad. Pero el proceso cultural es también darwiniano y las culturas aparecen como consecuencia de procesos evolutivos y adaptativos y desaparecen cuando se enfrentan a entornos frente a los que no pueden competir.

Como hemos dicho al principio, no está claro aún cual de los dos polos tiene razón: las ventajas de la globalización es palpable desde la perspectiva económica industrial, las desventajas son más percepciones y temores de un futuro más que unido uniformado. Por lo que el proceso que conlleva la

implantación en el extranjero destaca como uno de las principales actuaciones para el futuro de la empresa.

2.3.6. Proceso de implantación en el extranjero

“En última instancia, el regionalismo está inevitablemente vinculado al ámbito multilateral y al orden mundial, porque todo proceso particular de regionalización genera repercusiones sistémicas por los alineamientos estratégicos que producen los países que construyen la región y que modifican la situación relativa de éstos en la economía mundial y, porque conllevan estrategias de alianzas que inciden y/o determinan el curso de negociaciones. Los principios rectores que dirigen la construcción de la sociedad de la información son auspiciados, por ejemplo, por las Naciones Unidas, junto a la labor de agencias especializadas y organizaciones internacionales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones, la UNESCO, y la Alianza Global para el Desarrollo de la Información. Multilaterales como, por ejemplo, lo han sido -en la historia contemporánea los debates sobre la cooperación y el desarrollo; las negociaciones por el nuevo orden económico mundial y la reformulación del GATT con su posterior transformación en la Organización Mundial de Comercio (OMC).”
(Bernal-Meza y Alberto Masera, 2008: 177-178)

La implantación de una empresa en el extranjero requiere la consideración de una serie de factores, algunos de los cuales ya los hemos analizado y otros surgen a lo largo de un trabajo sobre la deslocalización que es el acto o la acción que perfecciona la implantación de una empresa en un contexto extranjero.

Excepto en casos extraordinarios, un solo factor no puede condicionar nunca la deslocalización de una empresa y su instalación en otro contexto. El bajo

coste en la producción ha sido uno de los más considerados y reclamados como esenciales en la instalación de una empresa en un país en que los costes sean mínimos. Pero no siempre estos bajos costes justifican la deslocalización.

“Tiene que haber una razón poderosa que justifique que una empresa invierta y produzca en el exterior. Esa razón de peso puede ser la incertidumbre sobre el abastecimiento o la especificidad del recurso; por ejemplo, cuando la multinacional y el proveedor local necesitan conjugar activos para que una operación pueda llevarse a cabo. Si el riesgo es alto, la empresa preferirá integrarse hacia atrás en la localidad del extranjero para asegurarse de que la cadena de abastecimiento funcione adecuadamente y que se cumplan los plazos de entrega. Si la especificidad del recurso es alta, la empresa preferirá expandirse hacia atrás para evitar el problema de “sustracción”, por ejemplo, cuando surge un comportamiento oportunista por parte del proveedor extranjero para intentar obtener réditos de la empresa multinacional.” (Guillén, 2004)

Los procesos de implantación de las empresas en el extranjero pueden clasificarse de varios modos, aunque todos ellos reducirse a dos básicos: horizontales y verticales. Las integraciones horizontales se refieren a cuando una empresa deslocaliza una fábrica o un centro de distribución cuyo principal objetivo no es tanto la producción como la venta en el nuevo mercado local, aun cuando tenga que deslocalizar la producción desde su país de origen al nuevo.

Por su parte las integraciones verticales buscan el factor costo y productividad integrando la empresa en una estrategia más en función con la empresa matriz, esté radicada donde esté.

“Un aspecto importante de esta forma de expansión en el extranjero es que la empresa se introduzca de manera paulatina, gradual, paso a paso. Las multinacionales darán muestras de raciocinio si se introducen lentamente en los mercados extranjeros, empezando quizás por la exportación, considerando dar licencias antes de instalar una fábrica, y fortaleciendo su conocimiento y su presencia en los mercados exteriores con el transcurso del tiempo.” (Guillén, 2004)

Tabla 5ª. Perspectiva económica de una empresa multinacional (EMN)

Tipo de expansión en el extranjero:	Condiciones necesarias para la existencia de una EMN	Condiciones suficientes para la existencia de una EMN
Vertical	Factores de costo y productividad la producción	Especificidad el recurso. Riesgo. (teoría de la ventaja comparativa)
Horizontal	Costes de transporte Proteccionismo comercial Fluctuaciones de la tasa de cambio Necesidad de adaptación de la empresa	Recursos intangibles: marcas, know.how y otras capacidades exclusivas

Adaptado de Richard E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. New York: Cambridge University Press, 1996.

Es cierto que la filosofía de la empresa, durante muchas décadas, ha sido maximizar los beneficios y minimizar los costes; hoy día, las circunstancias sociales y los movimientos humanistas que dirigen las ideologías predominantes, han cambiado los objetivos de las empresas o, por lo menos, intentan cambiarlos y ha surgido el concepto de responsabilidad social de las empresas que de alguna manera intenta justificar unos beneficios y presentar a la empresa como una institución más inmersa en una labor social. No

siempre lo consiguen y mucho menos en los países receptores de deslocalización.

El proceso de implantación de una empresa en el extranjero, no es un camino de un solo factor sino que es una suma de características entre las que no son menores adaptarse a las peculiaridades locales, y a las profundas diferencias entre países desarrollados y los subdesarrollados, donde hay que gestionar las relaciones, sean entre niveles sociales, instituciones, gobiernos o sociedad, de forma muy diferente.

Más hay que tener en cuenta que en buen número de ocasiones son los gobiernos los que invitan y facilitan la deslocalización de las empresas por considerar que su radicación en el país supone una fuente de riqueza, lo cual es completamente cierto aunque también lo es que supone igualmente una fuente de problemas.

“Los consumidores son los grandes beneficiados en el corto plazo por la internacionalización de las economías y empresas, al poder disfrutar de productos y servicios en una escala mucho más amplia. La competencia en precio de productos extranjeros versus nacionales es muy habitual en los procesos de apertura de las economías locales.

En el medio plazo, los consumidores pueden sufrir una disminución de renta cuando las grandes corporaciones extranjeras optimizan sus subsidiarias locales, tanto en empleo como en gasto. La repatriación de dividendos es otro ejemplo de ausencia de reinversión local con efectos negativos para la riqueza nacional.

De forma positiva, la implantación de empresas extranjeras permite acceder a procesos y estructuras productivas muy competitivas que sirven de motor de creación de nueva riqueza no existente con anterioridad.” (Azagra Blázquez , 2004: 206-207)

2.3.7. Mercados globales y producto local

Es difícil establecer si existe un mercado global más allá de establecer un concepto muy teórico y más bien descriptivo. Sí hay un mercado global pero a la vez hay muchos mercados globales por especialidades o productos. Por otra parte también existen mercados globales que luchan aún con obstáculos o barreras proteccionistas y con tendencias tradicionales hacia modos y maneras de intercambiar los bienes. El mercado global no es una realidad constituida, sí es una tendencia consolidada.

Un ejemplo de este tipo de mercado sectorial y sus cambios coyunturales en función de intereses también coyunturales nos la explica el CEPAL en su libro colectivo Mercados Globales, (2004: 38-38)

“En la última década disminuyó el entusiasmo de la industria farmacéutica por utilizar extractos de plantas. La razón principal ha sido el desarrollo de la química combinatoria que ha permitido aumentar la experimentación con moléculas sintéticas por parte de las industrias farmacéuticas. Actualmente, sin embargo, se ha vuelto a poner de relieve la importancia de los productos naturales como fuente de nuevos fármacos, en parte como complemento de los productos sintéticos, pero sobre todo porque presentan características farmacológicas insuperables para cualquier compuesto sintético, producto de la evolución de miles de años. Este mercado, por tanto, sigue siendo importante y puede resultar más rentable y atractivo para los mercados mundiales cuando se apliquen en mayor medida los conocimientos locales y procesos de “pre-screening” que agregan valor.”

En este caso un producto vuelve a comercializar un producto tradicional, eso sí manufacturado por una empresa occidental y reestructurado en su composición, en un intento de introducirlo en el mercado de un país

tercermundista y erradicar la ingesta de los principios naturales de la farmacopea local en beneficio de la industrial, eso con el toque tradicional.

Sin embargo, como en todo, hay niveles de mercados globalizados. Es evidente que además de los mercados financieros, totalmente globalizados, existen otros sectores que están en parecidas circunstancias, como las nuevas tecnologías o los transportes. Los transportes han sido un sector tradicionalmente globalizado y un ejemplo es la bandera de conveniencia bajo la que han navegado siempre un buen número de barcos.

Sobre estos sectores influye poco el producto local y si lo hace es marginalmente en espacios que a las grandes multinacionales no les interesa participar.

“Particularmente en la discusión global-local algunos autores se refieren a las consecuencias de la globalización en los espacios locales como globalización o globloc, esto para interpretar la inevitable tendencia de manifestaciones locales que se presentan ante la institucionalización de estructuras globales y tomando en cuenta que la localidad es una construcción social de identidad y tradición, dada por la apropiación de tradiciones culturales y a razón de un conjunto integrado de “core values”. Así, la localidad responde, con determinaciones sociales y cultura local que reinterpretan y adaptan, ante la institucionalización de estructuras globales que crean un movimiento económico y cultural homogenizante.” (Ramos Muñoz, 2000)

Más que un mercado global lo que existe es una infraestructura de intercambio que sirve, en muchas ocasiones, igual para un producto que para otro, aunque cada uno de ellos se dirija a una clientela diferente y concreta.

Sin embargo existe un mercado laboral que es el más interesante desde la perspectiva de la deslocalización y este mercado es global en tanto y cuanto se accede a él en todas las regiones del mundo. Y no nos referimos sólo al mercado laboral de los países subdesarrollados, sino también a los de los países que tienen grandes grupos de especialistas en alta tecnología. No olvidemos que los países con mayor recepción de empresas que deslocalizan no son los países tercer mundistas, sino los líderes del mundo occidental entre ellos y a la cabeza EE.UU.

“Es cierto que la globalización define como inserción competitiva en la actualidad, una relación cualitativa con el capital transnacional, pero como la evolución histórica de las economías del mundo subdesarrollado demuestra, no toda inserción y crecimiento es un eslabón que conduce al desarrollo. Este ha sido un tema ampliamente abordado por la teoría económica, pero sigue siendo temática de debate.

El reto de dilucidar las bases de una estrategia para países subdesarrollados que pueda en el contexto de la globalización asegurar una inserción y crecimiento coherente con un espiral de desarrollo, o al menos con una mejoría y elevación cualitativa del crecimiento, ha llevado a profundizar en los estudios de las redes globales, de las cadenas de valor y de sus procesos de upgrading.” (Peña Castellanos, 2007)

En realidad el mercado global y el producto local forman un tándem que la empresa que se deslocaliza debe tener en cuenta. Una deslocalización no es trasladar una filosofía de empresa a otro país, ni siquiera a otra región, y mantenerla como seña de identidad, sino se trata de una inserción en un tejido laboral cuyas características deben ser asimiladas y respetadas.

Y es el mercado el que, por medio del cliente, marca la tendencia de la producción, lo que no quiere decir que el producto, en ocasiones, y muchas, se imponga a las tendencias y cree las propias.

Sin embargo, algunos especialistas, arguyen que la fuerza del desarrollo de la economía de mercado ha potenciado el papel de las empresas que dominan el mercado e imponen sus criterios. Pero también otra parte de la doctrina pone el énfasis en la figura del consumidor, tan potenciado en los últimos años como la empresa, que sigue o no las tendencias marcadas por las empresas.

“Se ha entendido ampliamente que los patrones de compra e inversión de los consumidores influyen directamente en la actividad económica y que las decisiones que se toman al elegir entre diferentes ofertas del mercado representan un modo eficiente de presión sobre las compañías.” (Morteno; Uriarte y Topa, 2010: 104)

En cualquier caso, el mercado global es posible que en el futuro se alinee más a través de las nuevas tecnologías que por la relación directa con el consumidor tradicional y, en este caso, los productos locales estarán en clara desventaja en lo global aunque con ventaja en el territorio local-regional donde tengan su ámbito o espacio económico.

2.3.8. Modelos empresariales e industriales de integración

Cuando nos planteamos el peso de la transnacionalización empresarial, nos encontramos en que dicho peso es muy relativo según la perspectiva que analicemos. Está lejos de ser la variable dominante en sectores como el empleo, cierto es que sí tiene peso en la tecnología y en el comercio exterior, por ejemplo incide de manera importante en los mercados locales y en el

valor añadido. Todo ello implica que, hasta el momento, no tenemos un análisis completo de la importancia de la deslocalización en el conjunto de la economía global y en las de las economías regionales, y en este caso nos referimos a la triada que hemos descrito anteriormente.

Ahora bien, no se trata sólo de emplear con mayor o menor intensidad y amplitud los factores de producción para aumentar la productividad o rebajar los costes, sino aplicar un modelo empresarial consecuente con los objetivos últimos de la empresa y su realidad de integración.

“El aumento de la productividad no depende sólo de las cantidades empleadas de los factores de producción (trabajo, recursos naturales, capital, tecnología), sino también de la forma como estos factores son organizados o combinados al interior de los procesos de producción y en los diferentes ámbitos territoriales en los que éstos tienen lugar. Así pues, el grado de organización socio-territorial complementa y amplía la eficiencia de la organización al interior de la cadena productiva.” (Albuquerque, 2006)

Dos de los modelos de integración más empleados en los últimos años y que, de momento, parecen tener más éxito son los distritos industriales²⁴ y los clusters. Los dos modelos integran economía y sociedad sólo que desde dos puntos de vista diferentes.

El distrito o proyecto territorial es una comunidad de personas y empresas, en un área territorial delimitada por una característica natural o un devenir histórico, que tiende a interrelacionarse. Enfatiza el desarrollo del tipo local y se estructura sobre el agrupamiento de personas y empresas. Es pues, eminentemente social y desarrolla a la vez la capacidad de producción y el trabajo comunitario.

²⁴ Proyectos territoriales para el FOMIN.

Los cluster son más especializados. Se trata de concentraciones, en un determinado espacio geográfico, de empresas interconectadas que forman una red de producción, en la que están integrados proveedores, servicios, distribuidores e instituciones de investigación, generalmente asociadas a universidades. Los objetivos del cluster son la búsqueda de ventajas competitivas²⁵ de estas agrupaciones. Son modelos organizados de redes de empresas e instituciones que se engarzan a través de relaciones y en un determinado ámbito geográfico.

“Los “distritos industriales” y los “clusters” son dos modelos de organización de la producción que suponen, al mismo tiempo, dos enfoques del desarrollo económico que reconocen un papel fundamental a la localización territorial aunque tienen algunas diferencias significativas. Ambas formas desarrollan modelos de producción y de intercambio basados en el binomio economía y sociedad; sin embargo, es importante señalar sus diferencias.” (Albuquerque, 2006)

El primer modelo trata de potenciar los espacios económicos y productivos de una región de modo que conserve sus peculiares valores y características locales. Se trata de un modelo social, inserto en el tejido social y que significa una trama estrechamente unido entre empresas y sociedad. Es una propuesta de desarrollo económico y social.

El cluster es más un modelo puramente empresarial en el que en vez de integrar todo el proceso productivo en una empresa lo hace en un espacio.

²⁵ *“A corto plazo la competitividad de una empresa se deriva de atributos como precio y desempeño de los productos. A largo plazo, la competitividad se deriva de la habilidad de producir a bajo costo, y mayor velocidad que los competidores. Las competencias claves son el aprendizaje colectivo en una organización, especialmente la forma de coordinar diversas habilidades de producción e integrar múltiples grupos tecnológicos” Aguilar Fernández, M. (2007) Los Modelos más populares de Estrategia Empresarial. Madrid. UPIICSA XV,VI,45*

Sin embargo el cluster no es una unión de empresas, sino una coordinación de las mismas que no excluye la competencia, todo lo contrario la fomenta lo cual potencia la innovación.

“... el conocimiento científico-tecnológico, que no es sólo tecnologías; que no es electrónica, que es también capacidad de organización, de management, capacidad de gestión. La innovación en gestión es tan fundamental como las demás. La capacidad de generar conocimiento y transformarlo en información, que desarrolla procesos útiles para lo que quiere hacer la economía o la empresa. Lo primero es el sistema de ciencia y tecnología más el sistema universitario. Es lo esencial. Puede haber variantes, pero fundamentalmente esta es la base. No hay ninguna experiencia de un fuerte desarrollo de innovación en el sentido señalado que no esté basado en un sistema de ciencia y tecnología dinámico y creativo y en un fuerte sistema universitario, no hay ningún ejemplo en los últimos 25 años en el mundo.” (Castells, 2002)

La globalización comporta unos retos que las empresas no pueden afrontar en solitario. Los modelos de integración buscan alianzas estratégicas entre empresas extranjeras y locales, entre agentes públicos y privados, de manera que puedan utilizarse las sinergias de una empresa en otra y así en un grupo. El modelo integrado, más en el caso de los clusters, es una propuesta de coordinación en la deslocalización de manera que las empresas puedan coordinar sus esfuerzos en un espacio económico que les presenta similares problemas exteriores.

La necesidad de coordinación con los diversos niveles del país receptor o con los agentes sociales del mismo, en este caso es más importante que en el modelo de los distritos industriales por cuanto en estos últimos la relación está ya establecida: es un tipo de modelo social y local.

“El enfoque integrado trata de superar la fragmentación habitual de los enfoques sectoriales, a partir de un planteamiento en el que las acciones se coordinan en un conjunto coherente. Esto exige, desde luego, niveles importantes de coordinación institucional entre los diferentes niveles de las administraciones públicas, así como una eficaz cooperación público privada territorial, aspectos ambos que no siempre están presentes en los proyectos de integración productiva y que obligan a priorizar esfuerzos por parte de los gestores de los proyectos territoriales de desarrollo.” (Albuquerque, 2006)

Tampoco hay que olvidar que los modelos empresariales e industriales de integración se sostienen, en la práctica, sobre las nuevas tecnologías y la innovación de modo y manera que la tendencia es que estas agrupaciones empresariales, inviertan en alta tecnología, formación y capacitación de los recursos humanos. Aspecto, este último, de importancia por cuanto la capacitación generalmente debe ser sobre el personal local.

2.3.9. Mercado químico industrial

Como ya hemos indicado, aun cuando el objetivo de este trabajo es la formulación de un método que permita un análisis científico de la deslocalización de una empresa, obteniendo el máximo rendimiento de la misma según las condiciones ofrecidas por los países receptores, hemos enfocado dicho método a un sector determinado, el químico industrial. Las razones de elección son varias, personales y profesionales las unas, por la importancia del sector por otra parte y, por último, porque el análisis de la deslocalización del sector indicado, es no tanto el más complicado, sino uno de los que más riqueza académica e investigadora nos puede proporcionar al involucrar mayor número de factores, o sea variables de trabajo.

Por todo ello, elegimos este sector y por tanto también explica y justifica el desarrollo de este apartado.

La UE es el segundo fabricante de productos químicos del mundo con el 24% del total. Los ocho países más importantes de la UE en este rubro significan el 88% del total y producen 550 mil millones de euros, según cifras de 2009.

La Unión Europea es la mayor exportadora e importadora de productos químicos del mundo con un 46% del total de exportaciones y un 38% del total de importaciones, datos relativos a 2009. El segundo exportador e importador es Asia con un 33% y un 37% respectivamente. Desde 1995 todos los índices relativos a la industria química en la Unión Europea han aumentado espectacularmente como, por ejemplo, su participación en el comercio mundial que ha pasado de 336 mil millones de euros en 1995 a 449 mil millones de euros en 2009. La industria química significa en 1,1% del PNB de la UE.

Sin embargo se ha producido un ligero descenso en el número de puestos de trabajo desde 2004 de 1.323.000 en dicho año hasta 1.205.000 en 2009. Así y todo el sector químico es el primero en términos de empleo en la UE.

Dadas las características intrínsecas el mercado químico industrial hoy día es uno de los entornos empresariales más dinámicos, más internacionalizados que es lo mismo que decir más globalizados y más competitivo.

El volumen de negocio de la industria química en el mundo supuso, en 2007, 2,4 billones de euros. Diez años antes, en 1997 el volumen fue de 1.475 billones de euros, o sea que ha aumentado, en diez años mil billones de euros.

En este periodo de diez años, que va de 1997 a 2007, los porcentajes de ventas por países y zonas fue el siguiente:

UE: 30,8%

EE.UU.: 21,7%

China: 13,7%

Resto de Asia: 13,3%

Japón: 7,5%

Sudamérica: 4,4%

Resto de Europa: 3,9%

Resto de Nafta: 3%

África: 1%

Oceanía: 0,7%

La Unión Europea representa el 54% de las exportaciones y el 47% de las importaciones siendo, por lo tanto, el primer mercado internacional.

Dentro de la UE., el volumen de negocios se distribuye así:

Alemania: 25%

Francia: 18%

Italia: 11%

Rusia: 11%

España: 7%

Países Bajos: 6%

Bélgica: 6%

Irlanda: 6%

El resto: 11%

El total del volumen de negocios supone en 2007, 740 mil millones de euros.

Respecto a la estructura de consumo de productos químicos en la UE:

Productos de consumo: 30,3%

Resto de Industrias: 10,3%

Sector Servicios: 16,4%

Agricultura: 6,4%

Textil: 6,3%

Otras manufacturas: 6,1%

Construcción: 5,4%

Automoción: 5,3%

Papel, Edición y Artes Gráficas: 4,5%

Eléctrico: 3,9%

Prod. Metálicos: 2,5%

Maquin. Industrial: 1,9%

Equipamiento Oficina: 0,7%

En España la Industria Química genera el 10% del volumen de negocios de la industria con un total de 50.190 millones de euros, y se sitúa en cuarto lugar entre los del sector industrial después de Alimentación, Bebidas y Tabaco (con un 19%) Metalurgia y productos metálicos (17%) y Material de Transporte (15%), lo que supone una aportación del 9,2% al PIB.

La mayor parte de las empresas de la industria química española tienen menos de 10 empleados, un 53,8% y sólo el 0,3% tienen más de mil.

Respecto al número de empresas y los empleos

<u>Intervalos de empleo</u>	<u>Número empresas</u>		<u>% TOTAL</u>
	<u>2010</u>	<u>2008</u>	<u>Sobre 2010</u>
<u>Trabajadores</u>			
Menos de 10	1.089	1.862	54,6%
De 10 a 19	521	553	15,7%
De 20 a 49	514	536	15,5%
De 50 a 99	210	230	6,3%
De 100 a 199	116	122	3,5%
De 200 a 499	102	113	3,1%
De 500 a 999	30	33	0,9%
Más de 1.000	9	11	0,3%

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas.

A 2008, estas empresas se distribuían en tres grandes grupos: química básica²⁶, con un 42% del total; química para la industria y el consumo²⁷, con un 32% y química de la salud humana, animal y vegetal²⁸ con un 26%. A 2008 el volumen de ventas del sector fue de 51.284 millones de euros, contra 35.771 que alcanzó en 2000. La industria química española está desigualmente repartida, ya que Cataluña agrupa el 45% del total, seguida por Madrid con el 15%, Valencia 8%, Andalucía, 8% y País Vasco, 4%.²⁹

Respecto a los porcentajes de negocio por CC. AA, la distribución es:

Cataluña: 44%

Madrid: 15%

Andalucía: 8%

Comunidad Valenciana: 8%

Castillas-La Mancha: 4%

País Vasco: 4%

Resto: 16%.

Fuente: INE. Encuesta Industrial de Empresas

²⁶ Inorgánica, Orgánica, Fertilizantes, Gases, Plásticos y Caucho, Fibras, Colorantes.

²⁷ Perfumería y Cosmética, Detergentes y productos limpieza, Pinturas y Tintas, otros.

²⁸ Farmacéuticas, Fitosanitarios, Especialidades.

²⁹ Datos procedentes de FEIQUE (Federación empresarial de la industria química española).

Sin embargo, los números importantes a efectos del mercado son para nuestro país los de importaciones y exportaciones, que para 2007 y 2008 los años en que comenzó la crisis, son:

Tabla 6ª. Balanza Comercial de ESPAÑA con el Mundo respecto al sector Industria Química (productos químicos) en miles (eur)

	Expor 10	Impor 10	Saldo 10	Cober 10	Expor 09	Impor 09	Saldo 09	Cober 09
ene	1.602.417	2.330.040	-727.622	68,77	1.484.884	2.100.430	-615.546	70,69
feb	1.798.363	2.537.094	-738.731	70,88	1.501.716	2.472.117	-970.400	60,75
mar	2.175.007	2.850.176	-675.169	76,31	1.626.992	2.433.459	-806.467	66,86
abr	1.961.114	2.800.446	-839.333	70,03	1.726.272	2.370.771	-644.499	72,81
may	2.628.325	2.975.455	-347.130	88,33	1.664.784	2.294.528	-629.744	72,55
jun	2.103.168	2.854.677	-751.509	73,67	2.044.836	2.772.563	-727.727	73,75
jul	2.450.121	3.102.433	-652.312	78,97	1.975.845	2.534.060	-558.215	77,97
ago	1.713.650	2.406.033	-692.383	71,22	1.245.299	1.872.658	-627.359	66,5
sep	0	0	0	0	1.721.161	2.751.651	-	62,55
oct	0	0	0	0	1.781.828	2.847.098	-	62,58
nov	0	0	0	0	1.727.408	2.559.929	-832.521	67,48
dic	0	0	0	0	1.694.150	2.196.278	-502.128	77,14
Total	16.432.165	21.856.356	-	75,18	20.195.175	29.205.541	-	69,15

Fuente: Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y elaboración propia

Evolución de las exportaciones (en millones de euros)

2000	11.738
2005:	18.476
2006:	21.135
2007:	22.878
2008:	23.320
2009:	21.201
2010:	24.796

Fuente: Dirección General de Aduanas.

Tabla 7ª. Destino de las Exportaciones

	2008	2009	2010
<u>Unión Europea.</u>	<u>63,8%</u>	<u>62,7%</u>	<u>62,6%</u>
Francia	12,4%	12,2%	12,5%
Alemania	10,9%	11%	10%
<u>Resto de Europa</u>	<u>9%</u>	<u>9,35</u>	<u>9%</u>
Suiza	4,6%	5,4%	4,7%
<u>América</u>	<u>11,8%</u>	<u>11,2%</u>	<u>11,9%</u>
Estados Unidos	5,7%	4,7%	4,7%
Mercosur	2%	2,2%	2,5%
<u>Asia</u>	<u>10%</u>	<u>10,9%</u>	<u>10,9%</u>
Japón	1,7%	2%	1,8%
China	2%	2,4%	2,3%
India	0,8%	0,8%	0,9%
<u>África</u>	<u>4,2%</u>	<u>4,1%</u>	<u>4,1%</u>
Norte de África	3,2%	3,1%	2,9%
<u>Resto del Mundo</u>	<u>1,2%</u>	<u>1,8%</u>	<u>1,5%</u>

Fuente: DataComex. Secretaría de Estado de Comercio Exterior.

Tabla 8ª. Importaciones del Sector: Orígenes

	2008	2009	2010
<u>Unión Europea:</u>	<u>72,9%</u>	<u>73,4%</u>	<u>71,2%</u>
Francia	13,9%	13,4%	12%
Alemania	16,3%	16,1%	16,2%
Italia	6,3%	6,2%	6%
<u>Resto de Europa</u>	<u>5,4%</u>	<u>5,1%</u>	<u>5,1%</u>
Suiza	4%	4,3%	3,9%
<u>América</u>	<u>10,9%</u>	<u>12,6%</u>	<u>12,2%</u>
Estados Unidos	9,6%	10,9%	9,5%
Mercosur	0,4%	0,8%	1,7%
<u>Asia</u>	<u>9,5%</u>	<u>7,7%</u>	<u>10%</u>
Japón	1,3%	1,1%	1,2%
China	2,6%	2,3%	2,9%
India	0,9%	0,7%	1,2%
<u>África</u>	<u>1,1%</u>	<u>1,1%</u>	<u>1,4%</u>
Norte de África	1,1%	1%	1,4%
<u>Resto del mundo</u>	<u>0,2%</u>	<u>0,1%</u>	<u>0,1%</u>

Fuente: DataComex. Secretaría de Estado de Comercio Exterior

Uno de los problemas que se plantean a la industria química en la UE son los costos medioambientales que en España y para 2008 superaron los 411,1 millones de euros, siendo el sector con mayor proyección de dichos gastos en nuestro país, con un 16% del total, seguido por el de Alimentación, Bebidas y Tabaco con 408 millones de euros invertidos en el concepto.

El VAB a precios constantes en la industria química ha evolucionado en la primera década del siglo XXI, de la siguiente manera:

2000: 9.691 (en millones de euros).

2001: 10.521.

2002: 10.699.

2003: 10.717.

2004: 11.150.

2005: 11.598.

Evolución del número de empleos directos en el sector químico. En total el sector produce 500.000 empleos directos, indirectos o inducidos en España:

2000: 164,5

2004: 154,2

2005: 177,6

2006: 198,2

2007: 202,5

2008: 181,4

2009: 172,5

Productividad en el sector por empleado (Valor añadido por empleado, en miles de euros):

2000: 58,9
2005: 72,2
2006: 70,3
2007: 67,7%
2008: 72,8
2009: 82,6%
Fuente: EPA.

Cifra de negocios por empleado (En miles de euros):

2000: 218
2005: 265
2006: 262
2007: 256
2008: 275
2009: 286
2010: 317

Fuente: EPA. Encuesta Industrial de Empresas. Índice de Cifras de Negocio de la Industria

Inversión y Gasto I+D+I (en millones de euros):

2000: 389
2004: 692
2005: 764
2006: 862
2007: 859
2008: 932
2009: 903

Fuente: INE. Estadística sobre actividades de I+D

Inversión y Gasto en I+D+I respecto al total de la Industria. (En %):

2000: 20,2%

2004: 24,8

2005: 25,3

2006: 25,2

2007: 24

2008: 26

2009: 25,8

Distribución de la Cifra de Negocios en el Sector Químico:

Especialidades: 26,6%

MMPP Plásticas y Caucho: 17,7%

Orgánica: 9%

Otros consumos: 8,1%

Detergentes: 8%

MM PP Farmacéuticas: 7,4%

Pinturas y Tintas: 7%

Perfumería y Cosmética: 5,8%

Inorgánica: 3,4%

Fertilizantes: 2,5%

Gases: 2,1%

Agroquímica: 1,4%

Fibras: 1%

Colorantes: 0,9%

Fuente: INE. Índice de Cifras de Negocios en la Industria. Encuesta Industrial de Empresas y estimaciones FIQUE.

Sectores abastecidos por el sector químico (Datos de 2006):

Productos de Consumo: 30,3%

Sector Servicios: 16,4%

Resto de Industrias: 10,3%

Agricultura: 6,4%

Textil: 6,3%

Otras Manufacturas: 6,1%

Construcción: 5,4%

Automoción: 5,3%

Papel, Edición y Artes Gráficas: 4,5%

Eq. Eléctrico: 3,9%

Prod. Metálicos: 2,5%

Maq. Industrial: 1,9%

Eq. Oficina: 0,7%

Fuente: INE. Índice de Cifras de Negocios en la Industria. Encuesta Industrial de Empresas y estimaciones FIQUE

Peso del Sector Químico en el conjunto de la industria española según las CC.AA.

Cataluña	19,2 %
Madrid	17,9 %
Murcia	11,2 %
Castilla La Mancha	10,4 %
Andalucía	9,9 %
Cantabria	9,4 %
C. Valenciana	7,8 %
Aragón	6,3 %
Castilla y León	5,6 %
País Vasco	4,1 %

Galicia	4,1 %
Asturias	3,9 %
Navarra	3,6 %
Extremadura	3,1 %
Canarias	2,4 %
La Rioja	2,3 %
Baleares	1,4 %

La distribución geográfica de ventas en el mundo.

Respecto a las grandes empresas que dominan el mercado mundial, nos remitimos a las estadísticas que facilita Chemical Engineering News.

Tabla 9ª. Cincuenta mayores empresas químicas

GLOBAL TOP 50													
Ineos and SABIC move up while DuPont slips two notches among the world's leading chemical companies													
RANK		CHEMICAL SALES (\$ MILLIONS)	CHANGE FROM 2006	CHEMICAL SALES AS % OF TOTAL SALES	HEAD-QUARTERS COUNTRY	CHEMICAL OPERATING PROFITS* (\$ MILLIONS)	CHANGE FROM 2006	PROFITS AS % OF TOTAL OPERATING PROFIT	OPERATING PROFIT MARGIN ^b	IDENTIFIABLE CHEMICAL ASSETS (\$ MILLIONS)	ASSETS AS % OF TOTAL ASSETS	RETURN ON CHEMICAL ASSETS ^c	
2007	2006	2007											
1	1	BASF	\$65,037	20%	82%	Germany	\$5,898	23%	75%	9%	48,795	76%	12%
2	2	Dow Chemical	53,513	9	100	U.S.	3,887	-19	100	7	48,801	100	8
3	3	Shell	45,911	26	13	Netherlands	2,051	93	11	4	17,692	7	12
4	5	Ineos Group ^d	37,686	13	100	U.K.	3,015	139	100	8	na	na	na
5	4	ExxonMobil ^e	36,826	8	9	U.S.	4,563	4	9	12	21,418	9	21
6	7	China Petroleum & Chemical	30,676	12	19	China	1,748	-8	20	6	15,899	18	11
7	11	SABIC	29,276	48	87	Saudi Arabia	11,107	32	86	38	47,111	69	24
8	6	DuPont ^f	29,218	1	100	U.S.	4,153	15	100	14	19,334	98	21
9	8	Total	28,786	10	13	France	1,954	17	12	7	6,939	4	28
10	9	Formosa Plastics Group ^g	26,541	29	58	Taiwan	3,306	47	58	12	18,966	65	17
11	10	Bayer	22,644	4	51	Germany	2,328	8	55	10	21,159	30	11
12	13	Mitsubishi Chemical	20,008	8	80	Japan	548	-26	83	3	15,150	65	4
13	16	Basell	16,614	15	97	Netherlands	1,320	56	100	8	11,185	29	12
14	12	Lyondell Chemical ^h	16,165	-17	57	U.S.	827	21	88	5	na	na	na
15	15	Evonik ⁱ	15,972	3	81	Germany	2,266	3	80	14	16,064	59	14
16	14	Mitsui	15,172	5	100	Japan	655	-18	100	4	12,477	100	5
17	17	AkzoNobel	14,009	2	100	Netherlands	1,743	32	73	12	26,384	100	7
18	19	Air Liquide	13,710	4	85	France	2,483	7	88	18	20,515	111	12
19	18	Sumitomo	13,662	14	85	Japan	456	-30	79	3	12,663	63	4
20	25	Petrochina	13,498	24	12	China	1,029	55	12	8	10,508	5	10
21	27	Reliance	13,222	4	40	India	1,739	8	46	13	9,826	23	18
22	36	Linde	12,626	49	75	Germany	3,173	50	76	25	29,649	87	11
23	20	Chevron Phillips	12,534	6	100	U.S.	820	-43	100	7	7,232	100	11
24	24	DSM	12,007	4	100	Netherlands	887	-20	100	7	13,475	100	7
25	21	Toray	11,962	7	85	Japan	764	0	85	6	12,551	87	6
26	22	Shin-Etsu	11,688	5	100	Japan	2,438	19	100	21	16,292	100	15
27	30	PPG Industries	10,025	14	90	U.S.	1,411	3	80	14	7,636	60	18
28	26	LG Chem ^j	9,942	23	86	South Korea	716	205	81	7	na	na	na
29	38	Yara	9,817	19	100	Norway	852	49	100	9	8,133	100	10
30	29	ICI ^k	9,808	1	100	U.K.	1,367	36	100	14	25,568	100	5
31	23	Huntsman	9,651	-9	100	U.S.	524	-17	100	5	8,166	100	6
32	28	Solvay	9,572	3	73	Belgium	1,078	9	72	11	6,994	46	15
33	33	ENI	9,507	2	8	Italy	101	-57	8	1	4,699	3	2
34	35	Praxair	9,402	13	100	U.S.	2,557	17	100	27	13,382	100	19
35	31	DIC	9,153	6	100	Japan	411	-6	100	4	8,308	100	5
36	50	Braskem	9,085	36	100	Brazil	1,028	60	100	11	10,735	100	10
37	32	Lanxess	9,060	-5	100	Germany	986	7	100	11	5,552	100	18
38	37	Air Products	8,820	14	88	U.S.	1,331	24	87	15	10,911	89	12
39	42	Borealis	8,706	11	100	Austria	618	28	100	7	6,350	100	10
40	34	Asahi Kasei	8,573	2	59	Japan	615	-8	61	7	6,217	51	10
41	43	Sasol	7,980	20	57	South Africa	652	nm	57	8	7,986	47	8
42	40	Rohm and Haas	7,837	6	88	U.S.	na	na	na	na	7,154	70	na
43	41	Arkema	7,781	0	100	France	402	47	100	5	6,082	100	7
44	48	Syngenta	7,290	14	79	Switzerland	1,483	80	79	20	9,213	69	16
45	47	Clariant	7,111	5	100	Switzerland	232	-28	100	3	6,071	100	4
46	49	Rhodia	6,967	6	100	France	614	25	100	9	6,140	100	10
47	39	Eastman	6,830	-8	100	U.S.	616	-8	100	9	6,009	100	10
48	46	Nova	6,732	3	100	Canada	885	190	100	13	4,836	100	18
49	—	Showa Denko	6,526	17	75	Japan	626	11	72	10	6,212	71	10
50	45	Celanese	6,444	-3	100	U.S.	856	3	100	13	8,058	100	11

NOTE: Financial figures covered at the 2007 average exchange rates of \$1.00 U.S. = 1.946 Brazilian reals, 7606 Chinese renmimbi, 0.729 euros, 41.18 Indian rupees, 117.76 Japanese yen, 5.856 Norwegian crowns, 7048 South African rands, 928.97 South Korean won, 3.7504 Saudi riyals, 1.120 Swiss francs, 32.852 Taiwanese dollars, 0.500 British pounds.
a Operating profit is sales less administrative expenses and cost of sales. **b** Chemical operating profit as a percentage of chemical sales. **c** Chemical operating profit as a percentage of identifiable chemical assets. **d** C&EN estimates. **e** Profits and profitability ratios are after-tax. **f** Sales include a significant amount of nonchemical products. **g** Includes group companies Nan Ya Plastics, Formosa Plastics, Formosa Chemical & Fibre, and Formosa Petrochemical. Estimates were used for chemical operating income and capital expenditures of Formosa Petrochemical. **h** Lyondell was purchased by Basell on Dec. 20, 2007. **i** Formerly Degussa. **j** Nonconsolidated data; data in 2006 were consolidated. **k** ICI was bought by AkzoNobel on Jan. 1. **na** = not available. **nm** = not meaningful.

Tabla 10^a. Cincuenta mayores empresas químicas

GLOBAL TOP 50													
LyondellBasell makes it into the top 10, and two Middle Eastern firms debut in the Top 50													
RANK		COMPANY	CHEMICAL SALES	CHANGE	CHEMICAL SALES AS	HEAD-QUARTERS COUNTRY	CHEMICAL OPERATING PROFITS ^a	CHANGE	PROFITS AS	OPERAT-	IDENTIFIABLE	ASSETS	RETURN
2008	2007		(\$ MILLIONS) 2008	FROM 2007	% OF TOTAL SALES		(\$ MILLIONS)	FROM 2007	% OF TOTAL OPERATING PROFIT	ING PROFIT MARGIN ^b	(\$ MILLIONS)	AS % OF TOTAL ASSETS	ON CHEMICAL ASSETS ^c
1	1	BASF	\$70,485	0.9%	76.8%	Germany	\$3,857	-38.9%	40.5%	5.5%	\$62,598	83.6%	6.2%
2	2	Dow Chemical	57,514	7.5	100.0	U.S.	2,172	-44.1	100.0	3.8	45,474	100.0	4.8
3	3	Ineos Group ^d	47,000	na	100.0	England	na	na	na	na	na	na	na
4	12	LyondellBasell	38,420	90.7	75.8	Netherlands	-3,079	nm	nm	def	na	na	na
5	4	ExxonMobil ^e	38,388	4.2	8.4	U.S.	2,957	-35.2	6.5	7.7	20,156	8.8	14.7
6	7	SABIC	34,407	17.8	85.6	Saudi Arabia	9,769	-11.5	80.0	28.4	60,802	83.9	16.1
7	5	Sinopec	33,795	0.6	15.6	China	-1,921	nm	nm	def	17,471	17.7	def
8	6	DuPont ^d	30,387	4.0	99.5	U.S.	2,806	-32.4	76.9	9.2	19,267	98.3	14.6
9	8	Total	29,676	1.7	11.2	France	-85	nm	nm	def	na	na	def
10	9	Formosa Plastics Group ^f	27,476	-0.7	51.1	Taiwan	1,322	-66.3	56.7	4.8	26,267	65.1	5.0
11	10	Royal Dutch/Shell	26,325	3.9	5.7	Netherlands	na	na	na	na	15,428	5.5	na
12	11	Bayer	23,741	-0.9	49.0	Germany	2,143	-14.3	41.1	9.0	24,258	31.4	8.8
13	18	AkzoNobel	22,703	50.9	100.0	Netherlands	1,063	-9.6	100.0	4.7	27,591	100.0	3.9
14	13	Mitsubishi Chemical	18,614	-0.5	66.2	Japan	-642	nm	nm	def	12,663	47.8	def
15	15	Air Liquide	17,706	9.6	91.8	France	na	na	na	na	25,585	84.3	na
16	16	Evonik	17,147	8.6	73.4	Germany	2,356	-0.6	73.7	13.7	na	na	na
17	19	PetroChina	15,950	7.9	10.3	China	-90	nm	-0.4	def	16,055	4.9	-0.6
18	29	Yara	15,750	54.4	100.0	Norway	2,361	55.4	100.0	15.0	14,351	100.0	16.5
19	14	Mitsui Chemicals	14,388	-16.7	100.0	Japan	440	-41.1	100.0	3.1	11,500	100.0	3.8
20	21	Linde	14,013	3.3	75.1	Germany	3,560	4.5	94.6	25.4	30,103	85.8	11.8
21	30	PPG Industries	13,935	39.0	87.9	U.S.	1,519	7.7	95.6	10.9	11,110	75.6	13.7
22	23	DSM	13,692	6.2	100.0	Netherlands	1,598	3.0	100.0	11.7	14,216	100.0	11.2
23	17	Sumitomo Chemical	13,571	-12.8	78.5	Japan	-199	nm	nm	def	12,046	61.6	def
24	26	LG Chem	13,553	28.3	100.0	South Korea	1,202	24.0	100.0	8.9	4,865	100.0	24.7
25	24	Chevron Phillips	12,646	0.9	100.0	U.S.	401	-51.1	100.0	3.2	6,676	100.0	6.0
26	20	Toray Industries	12,398	-9.0	87.1	Japan	290	-66.7	83.2	2.3	12,724	86.3	2.3
27	25	Reliance Industries	12,161	-0.4	31.2	India	1,580	-3.6	100.0	13.0	9,595	22.5	16.5
28	22	Shin-Etsu Chemical ^g	11,614	-12.8	100.0	Japan	2,253	-18.9	100.0	19.4	16,297	100.0	13.8
29	36	Praxair	10,796	14.8	100.0	U.S.	2,892	13.1	100.0	26.8	13,054	100.0	22.2
30	34	Huntsman	10,117	4.8	100.0	U.S.	228	-56.5	100.0	2.3	8,058	100.0	2.8
31	28	Solvay	10,001	-2.7	71.6	Belgium	739	-36.1	52.0	7.4	6,295	60.8	11.7
32	38	Air Products	9,976	16.5	95.8	U.S.	1,518	12.5	97.5	15.2	11,353	97.2	13.4
33	37	Borealis	9,863	5.5	100.0	Austria	240	-63.9	100.0	2.4	7,110	100.0	3.4
34	—	Mosaic	9,813	70.0	100.0	U.S.	2,837	360.3	100.0	28.9	11,820	100.0	24.0
35	35	Braskem	9,799	1.8	100.0	Brazil	901	-20.3	100.0	9.2	12,387	100.0	7.3
36	32	Lanxess	9,685	-0.5	100.0	Germany	641	-5.0	100.0	6.6	6,850	100.0	9.4
37	—	PotashCorp	9,447	80.5	100.0	Canada	4,176	172.3	100.0	44.2	9,717	94.8	43.0
38	31	Asahi Kasei	9,225	-5.5	61.4	Japan	20	-97.1	5.9	0.2	7,801	58.5	0.3
39	43	Syngenta	9,158	26.9	78.8	Switzerland	2,121	41.3	103.3	23.2	9,782	67.1	21.7
40	27	DIC	9,018	-13.5	100.0	Japan	245	-47.6	100.0	2.7	7,142	100.0	3.4
41	33	ENI	8,697	-10.1	5.5	Italy	-1,211	nm	nm	def	3,872	2.7	def
42	41	Rohm and Haas	8,355	6.6	87.3	U.S.	384	-49.8	68.4	4.6	6,957	70.2	5.5
43	39	Arkema	8,296	-0.7	100.0	France	368	-14.7	100.0	4.4	6,588	100.0	5.6
44	48	Sasol	8,267	25.6	52.5	South Africa	801	53.9	19.5	9.7	8,451	50.3	9.5
45	—	National Petrochemical Co. ^h	7,755	63.9	100.0	Iran	1,484	66.5	100.0	19.1	27,075	99.9	5.5
46	42	Showa Denko	7,488	0.7	77.1	Japan	315	-55.9	121.5	4.2	6,646	71.4	4.7
47	40	Clariant	7,462	-5.4	100.0	Switzerland	456	-1.8	100.0	6.1	5,497	100.0	8.3
48	47	Nova Chemicals	7,366	9.4	100.0	Canada	237	-73.2	100.0	3.2	4,034	100.0	5.9
49	44	Rhodia	7,015	-0.4	100.0	France	554	-21.2	100.0	7.9	6,368	100.0	8.7
50	—	Israel Chemicals	6,904	68.3	100.0	Israel	2,429	220.3	100.0	35.2	5,738	100.0	42.3

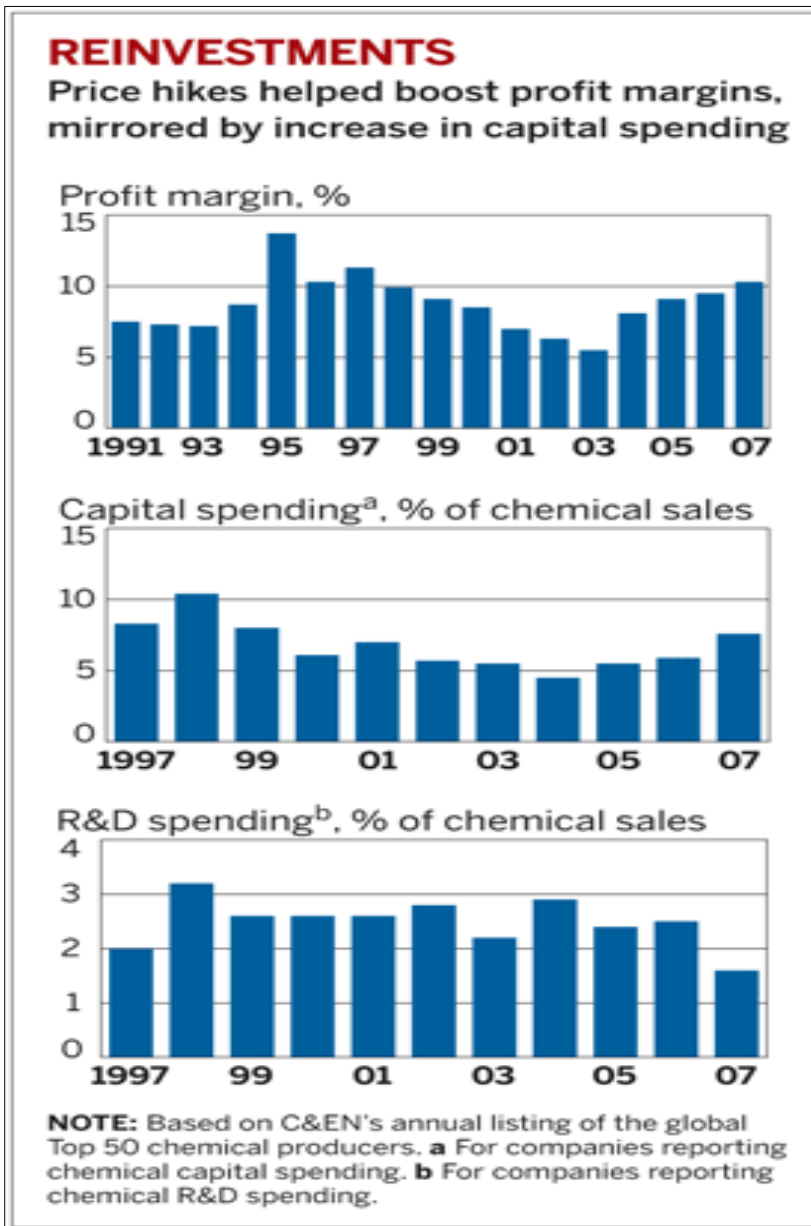
NOTE: Some figures converted at 2008 average exchange rates of \$1.00 U.S. = 1.8327 Brazilian reais, 6.95 Chinese renminbi, 0.679 euros, 43.39 Indian rupees, 8.956 Iranian rials, 103.39 Japanese yen, 5.6365 Norwegian kroner, 3.75 Saudi riyals, 8.248 South African rands, 1098.71 South Korean won, 1.0816 Swiss francs, 31.52 Taiwan dollars. **a** Operating profit is sales less administrative expenses and cost of sales. **b** Chemical operating profit as a percentage of chemical sales. **c** Chemical operating profit as a percentage of identifiable chemical assets. **d** Sales include a significant amount of nonchemical products. **e** Profits and profitability ratios are after-tax. **f** C&EN estimates. **g** Fiscal year ended March 19, 2008. **def** = deficit. **na** = not available. **nm** = not meaningful.

Tabla 11^a. Inversiones de empresas químicas

SPENDING						
Capital spending and R&D have generally risen, sometimes sharply						
	CHEMICAL CAPITAL SPENDING			CHEMICAL R&D SPENDING		
	2007 (\$ MILLIONS)	% CHANGE FROM 2006	% OF CHEMICAL SALES	2007 (\$ MILLIONS)	% CHANGE FROM 2006	% OF CHEMICAL SALES
Air Liquide	\$1,777	22%	13%	\$227	42%	2%
Air Products	1,055	-16	12	140	-8	2
AkzoNobel	492	-2	4	387	-3	3
Arkema	446	-3	6	217	-6	3
Asahi Kasei	370	-34	4	na	na	na
Basell	388	39	2	130	-8	1
BASF	2,941	14	5	1,880	7	3
Bayer	1,525	-4	7	1,160	1	5
Borealis	627	95	7	67	9	1
Braskem	706	61	8	39	93	0
Celanese	288	18	4	73	12	1
Chevron Phillips	314	64	3	42	5	0
China Petroleum & Chemical	2,127	28	7	na	na	na
Clariant	232	-28	3	176	2	2
DIC	331	-21	4	132	-3	1
Dow Chemical	2,075	17	4	1,305	12	2
DSM	651	14	5	510	7	4
DuPont	1,585	3	5	1,338	3	5
Eastman Chemical	518	79	8	156	-7	2
ENI	199	46	2	na	na	na
Evonik ^a	856	1	5	421	1	3
Exxon Mobil	1,782	136	5	na	na	na
Formosa Plastics Group	1,511	-39	6	na	na	na
Huntsman	665	21	7	145	25	1
Lanxess	389	6	4	121	1	1
Linde	1,456	31	12	93	-6	1
Lyondell	517	49	3	74	3	0
Mitsubishi Chemical	1,213	33	6	na	na	na
Mitsui	719	17	5	358	14	2
Nova	156	-21	2	50	-2	1
PPG Industries	353	-5	4	354	11	4
Petrochina	1,073	-20	8	na	na	na
Praxair	1,376	25	15	98	13	1
Reliance	9,826	1	74	na	na	na
Rhodia	444	4	6	163	16	2
Rohm and Haas	417	3	5	296	1	4
SABIC	7,118	119	24	na	na	na
Sasol	76	-87	1	na	na	na
Shell	1,415	72	3	na	na	na
Shin-Etsu	2,280	28	20	407	15	3
Showa Denko	499	-28	8	na	na	na
Solvay	890	2	9	193	17	2
Sumitomo Chemical	829	-24	6	na	na	na
Syngenta	206	-12	3	547	-3	8
Toray Industries	1,197	17	10	na	na	na
Total	1,249	-8	4	na	na	na
Yara	1,332	75	14	16	-23	0

^a Formerly Degussa. na = not available.

Gráfico 2º. Reinversiones en el sector



El problema de la industria química frente a los países desarrollados es que se encuentra en este momento con una legislación medioambiental muy rígida que obliga a dichas industrias a unos elevados costes. La industria química en general y la derivada del petróleo en concreto, son penalizadas con fuertes impuestos y medidas coactivas en un mundo occidental preocupado por la los ataques al medio ambiente. Cosa que no ocurre en países en desarrollo o en pleno subdesarrollo, donde las medidas y leyes

medioambientales son, cuanto menos, laxas. Estos países, África, Asia y Latinoamérica especialmente, tienen, en este aspecto las condiciones precisas para recibir industria química, muy contaminante por naturaleza.

En cualquier caso, la industria química, que ha sido en los últimos años muy propensa a la deslocalización, busca lo mismo que las demás, unos costes más interesantes y que permitan una mayor competitividad, aun cuando no necesariamente se refieren a costes salariales sino a coste de carácter más social o ambiental.

2.4. Características de la deslocalización

Una vez desarrolladas las bases teóricas de la deslocalización, con las distintas posturas doctrinales y su íntima relación con la globalización, entendemos necesario analizar las características que inciden en la deslocalización especialmente en función de los países de origen y los receptores. Este capítulo, del que el anterior actúa como introducción, trata de desarrollar el moderno concepto de deslocalización y las variables que intervienen en la selección de áreas de deslocalización y sus consecuencia tanto para la empresa como para los países a corto y largo plazo.

“La deslocalización estaba unida, en un principio, a la fabricación de componentes, partes de los procesos industriales, en sectores consolidados con tecnologías maduras o bien a procesos con costes reducidos dentro de la cadena de valor (back office, call centers, etc.). Ahora la deslocalización afecta a elementos, componentes y procesos de alto valor de la cadena productiva, en industrias intensivas en tecnología, centros de I+D, de diseño, de gestión del conocimiento, de análisis de negocios, etc.” (Cuervo García y Guillén, 2004).

Estas palabras de Cuervo García y Guillen indican la evolución que el concepto globalización ha tenido en los últimos años, prácticamente desde que se definió la globalización. Es que la característica esencial de la globalización es sus cambios evolutivos y, paradójicamente, su tendencia a una realidad que se propone como definitiva: la interrelación de todos los componentes económicos, políticos y sociales de la humanidad en una civilización común.

Esta idea ya la propuso Stiglitz en 2002:

“El fenómeno de la globalización es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos, y (en menor grado) personas a través de las fronteras.” (Stiglitz, J.E., 2002: 37)

Ya hemos definido globalización en el apartado 2.2 de este trabajo y no vamos a repetir unos conceptos muy estudiados y desarrollados. La globalización es, desde luego, una reorganización del mundo sobre las bases de una economía total que integra no sólo los aspectos financieros o puramente económicos, sino también los sociales y políticos. Aunque la pregunta es ¿cuándo los aspectos políticos y sociales no han estado integrados como parte de una realidad económica? Por ello repetimos que la globalización no es un invento del siglo XX, sino una constante en la historia de la humanidad, eso sí en cada caso dentro de los espacios posibles delimitados por el conocimiento, la información, la comunicación y los transportes.

Un tema de debate es si la globalización es un factor positivo o negativo en el devenir de la historia de la humanidad. Seguramente la doctrina no se pondrá nunca de acuerdo. Otro de los temas es si la globalización es un hecho evolutivo o inducido por organizaciones financieras supranacionales que controlan las economías del mundo, léase FMI o Banco Mundial. Es posible que la respuesta se encuentre en el justo medio escolástico: la globalización tiene aspectos positivos y negativos y es muy posible que la tendencia hacia la globalización sea evolutiva pero que tanto el FMI como el Banco Mundial y otros organismos transnacionales hayan acelerado el proceso y, desde luego, controlado en lo que han podido.

Es cierto que la globalización contribuye al crecimiento, no lo es tanto que el crecimiento sea el metaparadigma sobre el que debe basarse la sociedad del futuro. Ni siquiera que sea posible. Pero lo que parece inevitable es la mundialización de las economías.

“Algunos han saludado la globalización como el bálsamo de todos los males, mientras que otros la han estigmatizado como el principio del fin. Aunque como casi todo en la vida, la globalización presenta claroscuros, lo que está claro es que es un fenómeno inevitable. La liberalización de los mercados y el desarrollo de las tecnologías de la información han propiciado el avance imparable de la globalización. El mundo económico y empresarial se ha globalizado. Las cadenas de aprovisionamiento son globales. Los mercados son globales.” (Olceso, A.; Rodríguez, M.A. y Alfaro J., 2008: 11)

Incidencia de IED en la globalización³⁰

Si tomamos como punto de partida el balance de 2006, el último con un crecimiento económico mundial apreciable, el 5,4%,³¹, lo que implica un aumento del 0,5% sobre el año anterior, dispondremos de una referencia general sobre la incidencia de la IED en la globalización en los primeros años del siglo XXI. Hay que tener en cuenta que estos índices de desarrollo se produjeron en una situación de altos precios del petróleo, que también es cierto comenzaron a bajar a partir de la segunda mitad del año.

Este crecimiento está basado en la mayor globalización y la mayor participación en el concierto mundial de países emergentes como China e India, sin embargo los países que mayor IED realizaron fueron los mismos que en años anteriores: EE. UU., UE³² y Japón.

Aunque en el segundo semestre del año EE.UU. experimentó una desaceleración compensada por los buenos resultados de la UE y Japón. La primera, con un aumento de ritmo que superó los seis años primeros del siglo y la segunda con una fuerte expansión en las economías emergentes del sudeste asiático.

Todo este panorama, en clara expansión, que se dio en dicho año y que desapareció en los dos siguientes por la crisis de todos conocida.

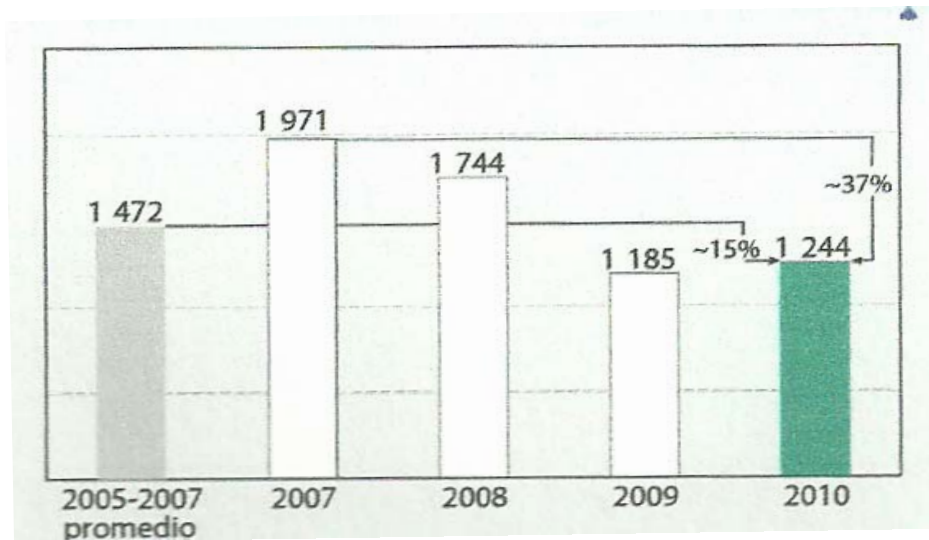
³⁰ Todos los datos gráficos y cuadros de este apartado se han obtenido del Informe 2008 de las Naciones Unidas: *Informe sobre inversiones en el Mundo. Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras. Panorama General*. Nueva York. Ginebra 2011

³¹ Si no se dice lo contrario los datos provienen el Fondo Monetario Internacional (FMI).

³² A estos efectos la UE. se considera siempre como un mismo conjunto.

Los flujos de IED³³

Gráfico 3º. Entradas mundiales de IED, promedios de 2005-2007 y de 2007 a 2010.



Fuente: UNTAC, 2011

Los años 2002, 2003, 2004 y 2005, fueron años de crecimiento de los flujos de IDE que se consolidaron en el 2007 con un espectacular aumento del 30% lo que significó 1.833.000 millones de dólares. Estas inversiones se repartieron entre países desarrollados, países en desarrollo y países en transición. Una buena parte de esta inversión, 30%, proviene de reinversión de utilidades aunque también buena parte de ellas se concentran en los beneficios de las filiales en los países desarrollados.

Las inversiones en países desarrollados supusieron 1.248.000 millones de dólares, siendo EE. UU, el principal país receptor seguido del Reino Unido, Francia, el Canadá y los Países Bajos. Como región la que mayor flujo receptor recibió fue la U.E.

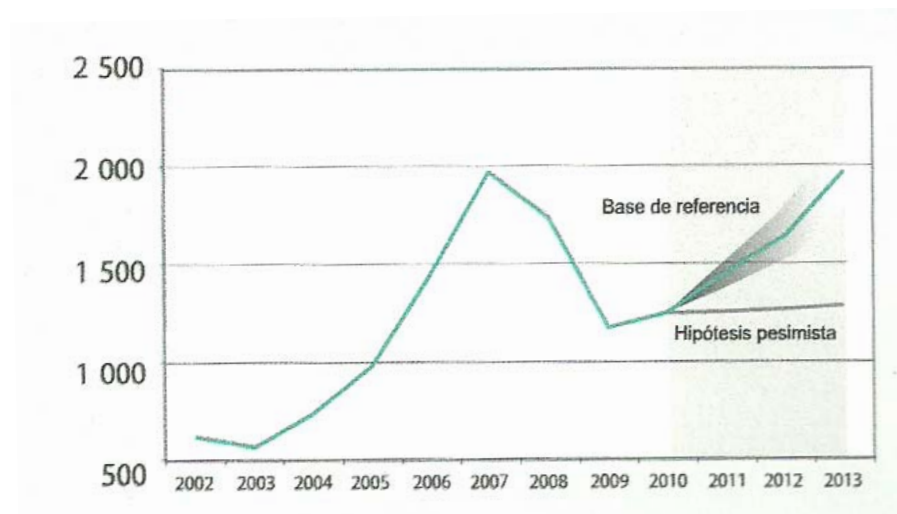
³³ Todos los datos gráficos y cuadros de este apartado se han obtenido del Informe 2008 de las Naciones Unidas: *Informe sobre inversiones en el Mundo. Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras. Panorama General*. Nueva York. Ginebra 2011.

Por su parte los países en desarrollo recibieron 500.000 millones de dólares, cifra record y un aumento porcentual del 21% sobre el año anterior. Los países subdesarrollados (o países menos adelantados PMA) recibieron 13.000 millones de dólares lo que también representa la cifra históricamente más alta.

Los países en desarrollo aumentaron extraordinariamente sus inversiones en terceros países hasta alcanzar los 253.000 millones de dólares, en buena parte debido a las empresas transnacionales asiáticas.

Sin embargo a partir del 2007 en que se alcanzó una cumbre de flujos de entrada, la crisis ha provocado una recesión que se ha visto reflejado en los resultados de 2008 y 2009 e incluso en 2010, que si bien han subido ligeramente sobre 2009 ni de lejos han recuperado los niveles del 2007 ni del 2008 en que ya se detectó una fuerte bajada. En realidad sobre 2007 están un 37% por debajo. La previsión es una recuperación para 2011, que aún no se ha visualizado pero se evalúa entre 1,4 y 1,6 billones de dólares y para 2012 con unos 1,7 billones de dólares. Aunque no se prevé que lleguen al máximo de 2007, 1,9 billones hasta 2013.

Gráfico 4º. Corrientes mundiales de IED, 2002-2010 y proyecciones para 2011-2013.



Fuente: UNTAC, 2011

En el 2006 se produjo, como ya hemos dicho, un sustancial incremento de los movimientos comerciales en el mundo y también, consecuentemente, en las IED. Según la UNCTAD³⁴, el total del comercio mundial superó los 12 billones de dólares (12 trillones en cuentas de los EE.UU) lo cual supone 1.850 dólares por habitantes. Pero estas cifras son globales y los ratios por regiones son muy otros. Por ejemplo África no alcanza los 300 dólares por habitante, por algo más de 10.000 dólares por europeo. Lo cual supone que la brecha entre países industrializados y subdesarrollados se hace, cada vez, más amplia.

Sin embargo, y siguiendo con lo apuntado más adelante respecto a las IED, el comercio se centra más en los entornos intrerregionales que en el exterior. Los intercambios dentro de la Unión Europea sumaban los dos tercios del total. También es cierto que las corrientes de inversión directa (IED) hacia países en desarrollo significaron el 3% del PIB, lo que supone el doble de la inversión IED registrada en países desarrollados.

Tabla 12ª. Corrientes de IED, por regiones, 2008-2010

Región	Entradas de EID			Salidas de IED		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Total mundial	1 774	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
Economías desarrolladas	965	603	602	1 541	851	935
Economías en desarrollo	658	511	574	309	271	328
África	73	60	55	10	6	7
América Latina y el Caribe	207	141	159	81	46	76
Asia Occidental	92	66	58	40	26	13
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	284	242	300	178	193	232
Europa Sudoriental y la CEI	121	72	68	60	49	61
<i>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas</i>	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Países menos adelantados	33,0	26,5	26,4	3,0	0,4	1,8
Países en desarrollo sin litoral	25,4	26,2	23,0	1,7	3,8	8,4
Pequeños Estados insulares en desarrollo	8,0	4,3	4,2	0,9	-	0,2
<i>Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de IED</i>						
Economías desarrolladas	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Economías en desarrollo	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
África	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5
América Latina y el Caribe	11,9	11,9	12,8	4,2	3,9	5,8
Asia Occidental	5,2	5,6	4,7	2,1	2,2	1,0
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	16,3	20,4	24,1	9,3	16,5	17,5
Europa Sudoriental y la CEI	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,6
<i>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas</i>	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8
Países menos adelantados	1,9	2,2	2,1	0,2	0,0	0,1
Países en desarrollo sin litoral	1,5	2,2	1,9	0,1	0,3	0,6
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,5	0,4	0,3	-	-	-

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre la IED y las ETN (www.unctad.org/fdistatistics).

³⁴ Editadas por la ONU. 2006.

Cierto es que en el año 2008 se inició la crisis pero las grandes caídas se produjeron especialmente en el 2009 recuperándose muy ligeramente en 2010. Hay que tener en cuenta que en el informe de UNCTAD para el 2008 se preveían unas entradas globales de más de 1.6 mil millones de dólares que se cumplieron con creces, pero para 2009 y 2010 las previsiones superaban estas cifras y los resultados fueron totalmente contrarios.

Tabla 13ª. Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2010

Concepto	Valor a precios corrientes (miles de millones de dólares)					Tasa de crecimiento anual o variación de la rentabilidad (porcentajes)				
	1990	Promedio 2005-2007	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Entradas de IED	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Salidas de IED	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Acervo de entradas de IED	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Acervo de salidas de IED	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Utilidades de la IED de entrada	75	990	1 066	945	1 137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
<i>Tasa de rentabilidad de la IED de entrada</i>	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	0,0	0,1	-0,3	0,3
Utilidades de la IED de salida	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
<i>Tasa de rentabilidad de la IED de salida</i>	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	0,0	0,0	-0,2	0,3
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Ventas de las filiales extranjeras	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Activos totales de las filiales extranjeras	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Exportaciones de las filiales extranjeras	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Empleo de las filiales extranjeras (miles)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
PIB	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Formación bruta de capital fijo	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Ingresos por regalías y derechos de licencia	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a los factores	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2011.

En la Tabla 13^a se ve claramente la repercusión de la crisis tanto en los Indicadores selectos de la IED como en la tasa de crecimiento de la producción industrial a partir de los años 2009 y 2010. El 2008 se salvó de las bajadas por los magníficos resultados de la primera mitad del año. No hay que olvidar que el precio del petróleo bajo de un pico de más de 140 dólares en el mes de agosto de 2008 a 38 dólares a finales de diciembre, lo que implica un proceso acelerado de deterioro de la economía mundial.

Tabla 14^a. Distribución de las ETN de propiedad estatal por región/economía de origen, 2010

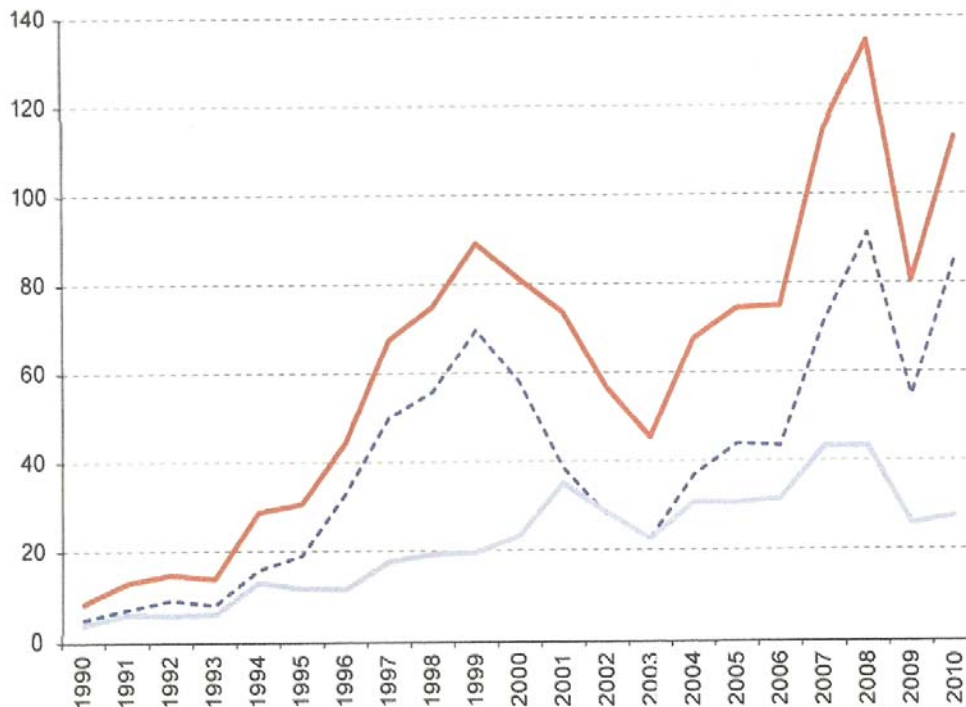
Región/economía	Número	Porcentaje
Total mundial	653	100
Países desarrollados	285	43,6
Unión Europea	223	34,2
Alemania	18	2,8
Dinamarca	36	5,5
Finlandia	21	3,2
Francia	32	4,9
Polonia	17	2,6
Suecia	18	2,8
Otros	81	12,4
Otros países europeos	41	6,3
Noruega	27	4,1
Suiza	11	1,7
Otros	3	0,5
Estados Unidos	3	0,5
Otros países desarrollados	18	2,8
Japón	4	0,6
Otros	14	2,1
Economías en desarrollo	345	52,8
África	82	12,6
Sudáfrica	54	8,3
Otros	28	4,3
América Latina y el Caribe	28	4,3
Brasil	9	1,4
Otros	19	2,9
Asia	235	36,0
Asia Occidental	70	10,7
Emiratos Árabes Unidos	21	3,2
Kuwait	19	2,9
Otros	30	4,6
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	165	25,3
China	50	7,7
India	20	3,1
Irán, República Islámica del	10	1,5
Malasia	45	6,9
Singapur	9	1,4
Otros	31	4,7
Europa Sudoriental y la CEI	23	3,5
Federación de Rusia	14	2,1
Otros	9	1,4

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2011

La importancia de las ETN de propiedad estatal estriba en que a pesar de significar el 1% de las ETN, representan un 11% de las corrientes mundiales de IED, o sea que 19 de las 100 mayores empresas del mundo son de propiedad estatal y controlan el 11% antes citado.

“Las ETN de propiedad estatal constituyen un grupo variado. Más de la mitad de esas empresas (56%) son de economías en desarrollo y en transición, aunque los países desarrollados siguen manteniendo un importante número de ETN de propiedad estatal. En contraste con la idea generalizada de que las ETN de propiedad estatal se concentran sobre todo en el sector primario, esas empresas están diversificadas y tienen una fuerte presencia en el sector de los servicios.” (VV.AA., 2011:6)

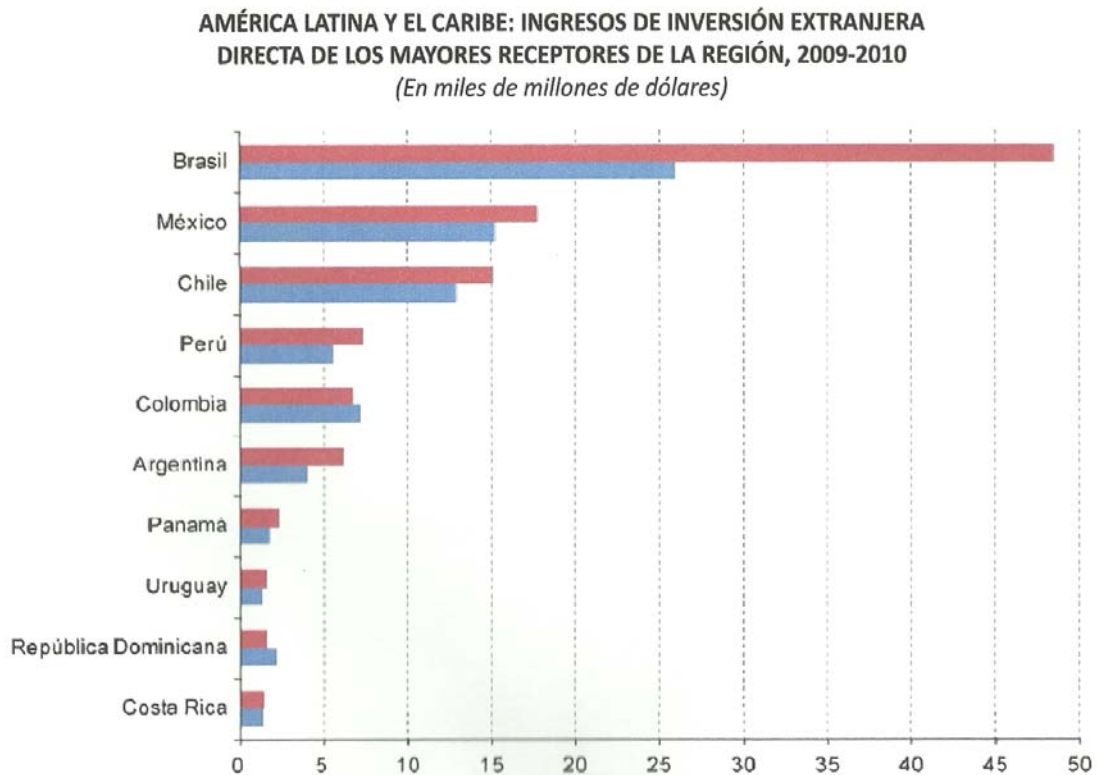
Figura 4ª. América Latina y el Caribe: Ingresos de Inversión extranjera directa por subregión, 1990-2010 (en millones de dólares)



Fuente: UNTAC, 2010

El aumento de los ingresos por inversión extranjera en el área de la América Latina y el Caribe, experimentó, a partir del 2003 un constante y en ocasiones espectacular aumento, que se han alternado con fuertes bajadas.

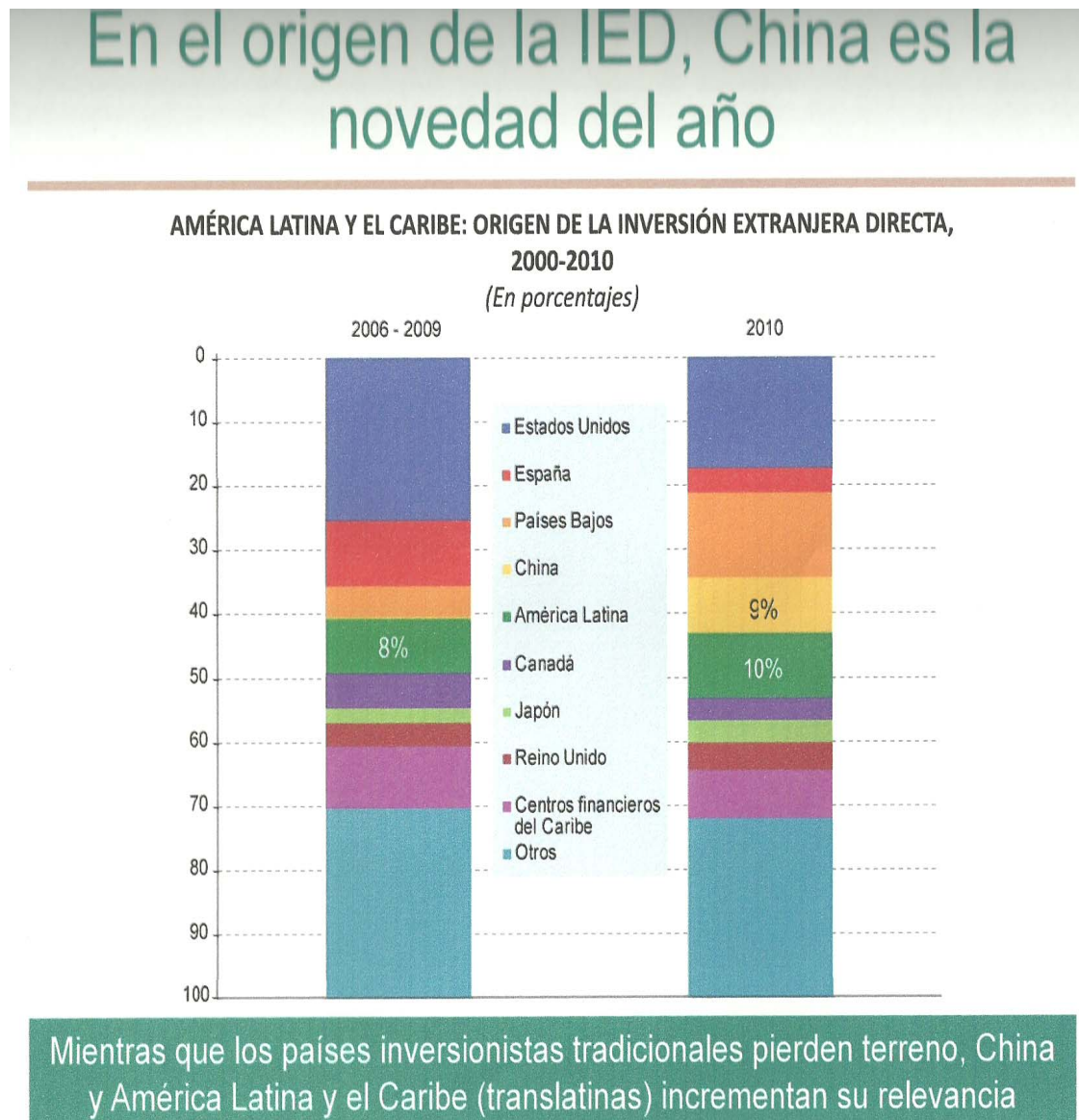
Figura 5. Mayores receptores de IED en la Región



Fuente: UNTAC, 2010

Brasil es con mucho el mayor receptor de IED en la región de América Latina. México el segundo país está por debajo de la mitad de lo recibido por el gigante brasileño. Las causas están claras y se deben al mayor dinamismo en investigación del Brasil así como una mayor solvencia en las inversiones de investigación.

Figura 6ª. Origen de las inversiones en el área de América Latina y el Caribe



Fuente: UNTAC, 2010

EE.UU. es el país con mayor inversión en IED en la región. España ha figurado tradicionalmente en un destacado segundo lugar, aunque en 2010 y en plena crisis ha perdido dicha posición. La mayor sorpresa del 2009 fue la aparición en el gráfico de China, aunque si se analiza la nueva posición de China tanto en el continente africano como en el americano, no es mucha la sorpresa.

2.4.1. Países de origen

“No es difícil intuir las causas que explican estos cambios de residencia empresarial. Las empresas se mueven buscando costes laborales moderados, estabilidad política, instituciones que otorguen un mínimo de confianza e impuestos razonables. A veces también se busca acceder a nuevos mercados. Cada compañía perseguirá estos elementos en una proporción distinta, pero probablemente todas estas razones pesan en la decisión de instalar una planta en A o en B, o en trasladarla de A a B. Hace años se hablaba también de factores como las infraestructuras o el capital humano. Ahora parece que el protagonismo de estas variables es menor.”
(Sánchez-Robles, B., 2004)

Es cierto que la posición del Estado en el mundo moderno, a partir de las dos últimas décadas del siglo XX, ha perdido muchas de las prerrogativas que tenía en un paso próximo a favor de grupos transnacionales que podemos resumir en las regiones económicas a las que nos hemos referido más arriba.

La UE es un ejemplo claro de las fuerzas que, en pleno tercer milenio, se organizan en torno a concepciones diferentes y nuevas. Los países pierden poderes a favor de agrupaciones mayores, ceden derechos que parecían inalienables a favor de una mayor seguridad en un grupo mayor. Y todo ello sustentado y organizado alrededor de una economía común que es a la vez un factor de competitividad.

Esta regresión del nacionalismo no sólo es un proceso político sino fundamentalmente económico. La economía siempre ha sido global y traspasado las fronteras. El liberalismo decimonónico y el subsiguiente capitalismo de la primera mitad del siglo XX fue tan global como el actual,

sólo que no tenía suficientes medios tecnológicos para llegar a los objetivos finales.

“...a través de la deslocalización las empresas buscan situarse en mercados con mayores perspectivas de expansión, aprovechándose de su situación geográfica en algunos casos, y principalmente buscan abaratar aquellas partes de sus procesos productivos donde son muy intensivas en mano de obra poco cualificada, cosa que consiguen gracias a los bajos salarios relativos a la economía en la que se establecen.” (Sánchez Márquez, 2006: 8)

Los países de origen de la deslocalización son países del primer mundo en la mayor parte de los casos, cuyas empresas tienen unas características determinadas derivadas de las características generales de la sociedad en que están insertas. La primera característica de las empresas de estos países que están abocadas a la deslocalización, es que sus balances están en regresión o, en el mejor de los casos, sus altos directivos sospechan, con razón, que los números de sus balances se precipitaran hacia los rojos en un plazo corto o medio. No desglobaliza por razones éticas ni de cooperación social, sino por razones estrictamente económicas.

“Resulta evidente que uno de los motivos principales de la deslocalización es el que se centra en los costes de factores, en concreto los costes de mano de obra. La deslocalización se ve como una simple respuesta de las empresas a las diferencias de costes del trabajo, dado que no existen esas diferencias en los costes del capital (globalización real de los mercados financieros) y el resto de los insumos básicos no presentan diferencias significativas salvo en algunos espacios en relación a costes energéticos y/o de determinados inputs.” (Sánchez Márquez, 2006: 9)

El país de origen puede prescindir sin problemas de algunas empresas. Esta es una afirmación no bien aceptada por parte de la doctrina, pero es real. El PIB de los países de origen no sufre en mayor medida la deslocalización de una parte de sus empresas de manera dramática. Por otra parte los países desarrollados no siempre deslocalizan en países del tercer mundo, más corrientemente lo hacen en países desarrollados como en EE. UU.

Figura 7ª. Flujos de inversión en USA

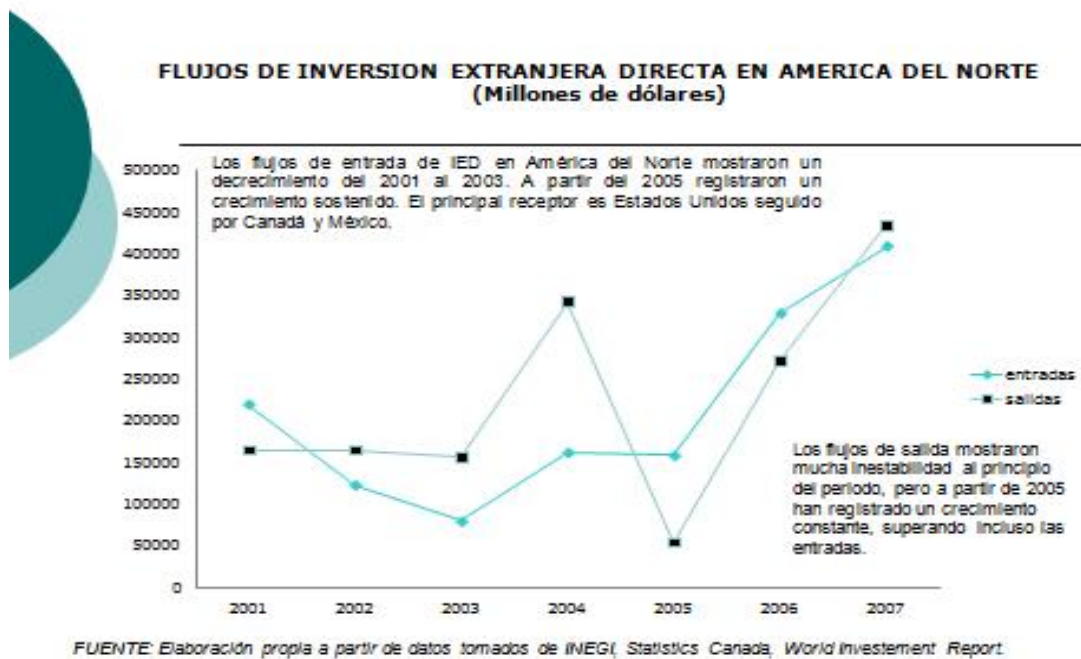
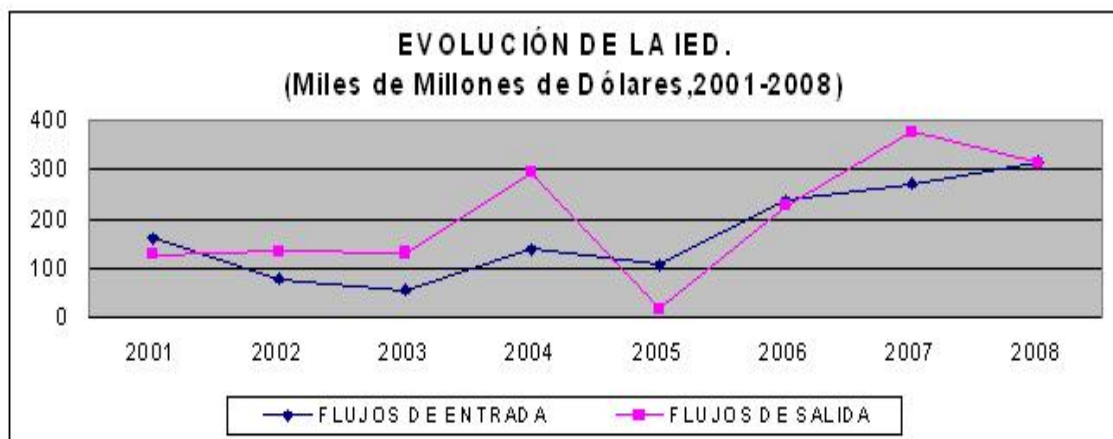
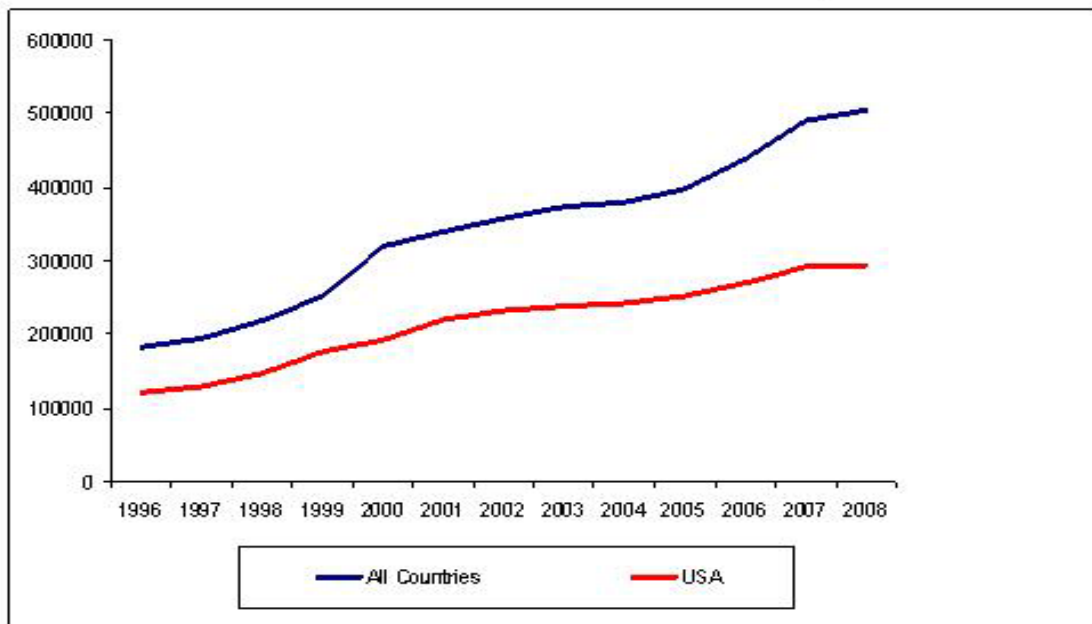


Figura 8ª. Evolución de la IED



Fuente: UNTAC , (Análisis IED más amplio realizado previamente punto 2.4.)

Gráfico 5º. Inversión Extranjera Directa en USA- Canadá vs Resto (millones de dólares)



Fuente: Centro de Documentación económica y financiera sobre Norteamérica. (UAM-México DF.)

Pero lo que queda claro es que la deslocalización no es un asunto del país sino de las empresas. Las empresas se globalizan cuando invierten en uno o más países y trasladan parte de su estructura a otros países en busca de ventajas competitivas. Es importante destacar que la búsqueda de una ventaja comparativa para una empresa no sigue el mismo proceso que para un país. El país es un espacio económico determinado y limitado que debe buscar la ventaja comparativa en la oferta que les haga a las empresas para que se radiquen en él. Y la empresa es un organismo vivo, móvil, que no está limitado en un mundo global y que busca la ventaja competitiva allí donde la encuentra.

Pero en esta búsqueda de la competitividad no sólo compiten los países o las empresas, sino también las regiones, los espacios locales, las ciudades y todas aquellas agrupaciones con posibilidades de desarrollar una economía de mercado o una industria.

“A la complejidad de los procesos de reestructuración corresponde también una complejidad de los efectos y manifestaciones territoriales. Algunos de los procesos que hoy coexisten en tiempo y espacio, pautando la reestructuración de los viejos territorios, son:

a) procesos de reforzamiento de la concentración económica en algunos de los grandes núcleos urbanos preexistentes, asociados a la rearticulación de estos núcleos en redes urbanas de nuevo tipo.

b) procesos de desarrollo industrial local autónomo, apoyados en sistemas locales de empresas, capaces de dinamizar selectivamente centros urbanos intermedios y menores, creación de «redes de distritos»

c) procesos de crecimiento desequilibrado en regiones receptoras de plantas descentralizadas-fragmentadas, en base a tejidos de subcontratación pobre

d) procesos de desarrollo regional asociados a la agroindustria, con eje en la transformación del espacio rural y consecuencias variables sobre el sistema urbano

e) desarrollos locales o regionales sustentados por la nueva economía global del turismo, más o menos articulados con el resto del territorio nacional;

f) decadencia de regiones y de ciudades fuertemente asociadas a modelos de desarrollo previos en crisis (por ejemplo procesos de desindustrialización en áreas manufactureras tradicionales, o procesos de desagrarización y desertificación en antiguas áreas agrícolas) y no incluidas en alguna de las dinámicas anteriores.” (Bervejillo, 2004)

Los países de origen pierden a corto plazo con la localización, especialmente respecto al mundo laboral y al PIB, pero a la larga ganan especialmente frente a los retornos financieros y el posicionamiento de sus empresas en los distintos mercados.

“Para los países normalmente más afectados por la deslocalización, los más ricos, los efectos a corto plazo pueden ser negativos, porque se producen pérdidas de capital y de empleo, sobre todo del empleo menos cualificado, que es el que compite con el de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, a largo plazo, los efectos tienden a ser beneficiosos, porque, como ya se ha dicho, los consumidores se benefician de menores precios de los productos que importan, y los productores, de la expansión de la demanda mundial. Pero los efectos negativos pueden prolongarse en el tiempo si no se incentivan suficientemente los procesos de especialización en productos de mayor calidad, y se ponen en marcha planes de formación de la mano de obra ambiciosos y coherentes con ellos.” (Myro y Fernández-Otheo, 2004)

En cualquier caso este tipo de países no tienen más características especiales que costes altos, fuertes organizaciones sindicales que controlan el sector laboral, restricciones medio-ambientales y altos niveles de bienestar. Y, desde luego, una industria fuerte y financiada o con capacidad de adquirir financiación para realizar una deslocalización.

“El traslado de actividades productivas desde países industrializados a países en desarrollo caracterizados por poseer niveles sensiblemente inferiores a su renta per cápita y, por consiguiente, en el salario medio de la población empleada.” (Muñoz Guarasa, 2002)

2.4.2. Países receptores

“... todo indicaría que la dicotomía simple de regiones atrasadas versus regiones desarrolladas se va a hacer mucho más compleja, en la medida que puedan coexistir y convivir en una misma área geográfica,

formas de inserción productivas de diferente naturaleza económica y tecnológica.” (Gatto, 1989: 33)

No vamos a centrarnos en los países receptores que a la vez son países desarrollados como EE.UU. o Canadá que reciben IED en función de empresas de alta tecnología o que tiene como objetivo entrar en un mercado potente como el norteamericano. En este caso no se trata de una deslocalización típica, en búsqueda de un factor -los costes- que permitan una ventaja competitiva en un mercado, sino que persigue posicionarse en un mercado de gran volumen y posicionar en él los productos propios.

Por lo general cuando mencionamos deslocalización siempre nos referimos a la búsqueda de unas condiciones que hagan más rentable la producción y permitan una mejor posición en el mercado. En primer lugar debemos plantear cómo y cuándo tiene lugar la deslocalización.

“la deslocalización se desarrolla a través de cuatro vías:

a) el cierre de establecimientos que no pueden resistir la presión de la competencia internacional;

b) el traslado de los establecimientos, de las líneas de producción o de las propias empresas a otros países;

c) la subcontratación internacional de partes y componentes que antes se contrataban a empresas ubicadas en el interior de los países (outsourcing internacional); y

d) la inversión directa extranjera, bien horizontal, que desplaza capacidades productivas futuras del país de ubicación de la casa matriz hacia otro, bien vertical, referida a la fabricación de partes y componentes, que tiende a provocar el cierre de las empresas suministradoras en el territorio nacional, cuando no sustituye a las líneas de producción doméstica de la propia empresa inversora, en el caso de que aún no hubiese

externalizado esas producciones. Este es el proceso que más habitualmente se conoce con el nombre de offshoring: la localización de la producción de partes, componentes y servicios lejos del país en el que reside la empresa matriz, para sustituir la producción doméstica. Ni que decir tiene que el outsourcing internacional y el offshoring se han visto enormemente favorecidos por el fraccionamiento de los procesos productivos, a su vez posibilitado por el desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).” (Fernández-Otheo et al, 2004: 59)

Todos ellos son factores que repercutirán en la elección de país para deslocalizar o en la región. Sin embargo, y aun cuando, la empresa priorice unos u otros factores, sí pueden establecerse unas características generales que los países del tercer mundo deben presentar para hacer más atractiva una posible deslocalización.

- Bajos costes laborales: aunque cada vez menos, los costes laborales ha sido el factor que mayor importancia ha tendido para la deslocalización en todos los estadios de su desarrollo. Y no sólo entre países, sino dentro de las distintas regiones de un mismo país.
- Mercado interior: cada vez más la deslocalización no significa solamente trasladar la producción hacia otra región y reexpedirla a la cabecera de la empresa. Hoy día el mercado interior del país receptor se presenta como una de las mayores ventajas que puede ofrecer dicho país para instalarse en él.
- Una organización sindical poco desarrollada: lo cual suele suceder en los países en vías de desarrollo.
- Un sistema fiscal poco exigente.

- Una legislación laxa especialmente en materias medioambientales.
- Estabilidad política.

Desde luego ni son todos los que están ni están todos los factores que son, pero nos remitimos a la Tabla 24ª (página nº 316) donde se exponen con exactitud aquellas variables más interesantes de estos países para analizar el mejor en función de la deslocalización.

Sin embargo una deslocalización no implica necesariamente una internacionalización, la empresa que deslocaliza parte o toda su producción puede quedarse, y suele hacerlo, como empresa local en una región determinada de su país de origen. Y los problemas que le interesan del país de recepción son sólo aquellos que afectan a una mejor o peor producción, más rápida o más lenta.

Para Canals y Noguera (2007): *“El motivo principal por el cual las empresas se embarcan en proyectos de IED en otros países es básicamente aumentar –o mantener – sus beneficios y el valor de su capital. En otras palabras, la IED es simplemente una opción a disposición de las empresas para mejorar su negocio. Una compañía procederá a invertir en un determinado país siempre y cuando el beneficio esperado sea mayor que el del resto de alternativas – no invertir, invertir en casa, o invertir en un tercer país.”* (Canals y Noguera, 2007)

En cualquier caso las razones de una deslocalización son tantas como empresas, ya que cada una de ellas tiene sus propios matices que interaccionan con su cultura empresarial, derivada de la cultura propia del país, y con su visión del país o países candidatos a la deslocalización.

Hay una clara tendencia de cierta especialidad en los países de recepción de especializarse en un tipo de empresas determinado. Como también los hay con una tendencia a especializarse en el tipo de productores que ofrecen: bajos costes, mujeres y niños; costes medios y especializados, hombres preparados. Los primeros fabrican productos masivos, los segundos cubre servicios o productos de alta tecnología.

“La ubicación geográfica, la proximidad a un mercado importante, el ser puerta de entrada de un espacio regional protegido, el que el país de destino ofrezca una infraestructura adecuada, mano de obra calificada o simplemente apropiada para lo que quiere producir la empresa a relocarse, son todos elementos que influyen mucho y que pueden desplazar a un segundo plano lo que tiene que ver con los costos en general y los laborales en particular.” (Ermida Uriarte, 2007)

Factores para elaborar ranking de destinos, según Tabla 3ª ya mostrada en página nº 79.

2.4.3. Condiciones atractivas para la deslocalización

“... la deslocalización no es un fenómeno fácil de delimitar y aprehender, porque posee diversas facetas. Si, en una acepción extensa, se concibe como un proceso por el cual las actividades productivas -y no sólo las empresas- se van concentrando en los países que gozan de mayores ventajas comparativas para explotarlas, retirándose de aquellos otros que no disfrutaban de ellas, se trata de un fenómeno consustancial con la irrupción en el panorama mundial de nuevas potencias industriales de gran dimensión, la propagación del desarrollo hacia zonas hasta hace escasas fechas marginadas de la estela del crecimiento económico y la integración

internacional de los mercados nacionales, o globalización económica.” (AA. VV., 2008: 83)

Las condiciones que hacen atractiva la deslocalización dependen del producto o el sector en que esté inmersa la empresa. Por ejemplo en el sector de las TIC, se calcula que en 2008 la deslocalización de servicios informatizados alcanzó un valor de 90.000 millones de dólares. En este rubro los cinco primeros exportadores son: Canadá, China, Filipinas, India e Irlanda. La India supone el primer país exportador de servicios de tecnologías de la información con el 55% del mercado³⁵.

La condición esencial a lo largo de la década han sido los costes. Un informe del WIR (World Investment Report) realizado bajo los auspicios de la ONU indicaba que entre el 70 y el 80% de las empresas se habían deslocalizado por razón de costes, calculándose los ahorros respecto a los países de procedencia del orden del 40%. Aunque también indica que un porcentaje de las empresas, respecto a la deslocalización de servicios, lo hicieron para tener acceso a personal más cualificado y mejorar la calidad de sus servicios. Así se explica que Canadá e Irlanda sean países de recepción de empresas deslocalizadas de servicios, ya que disponen de personal cualificado y de habla inglesa. El mismo informe aseguraba que el 83% de las empresas europeas que han deslocalizado servicios estaban satisfechas y sólo el 3% descontentas.

También es pertinente, a estos efectos, el estudio de Myro et al. (2008) en que analizan quinientas deslocalizaciones de empresas españolas hacia diversos tipos de países. Mientras que las deslocalizaciones realizadas en la última década del siglo pasado correspondientes a empresas de baja

³⁵ Datos facilitados por UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo. En sus siglas en inglés) 22/10/09.

tecnología que buscaban menores costes salariales y menores trabas institucionales, se dirigieron a países como Portugal, Marruecos, China y, algunas las menos, a Latinoamérica, las empresas de tecnología más avanzada se deslocalizaron hacia Francia, Alemania, Holanda, o sea los países con mayor tecnología de Europa, aprovechando el Mercado Único Europeo; luego las condiciones que buscaban era dicho Mercado Único con sus facilidades estructurales y de servicios.

Sin embargo a partir de 2004 las empresas se deslocalizan hacia los países del este de Europa en lo que se interpreta como una toma de posiciones ante el ingreso, o el inminente ingreso, de dichos países en la UE, con lo que se adquieren dos ventajas: unos menores costes y una legislación común que incluye la libre circulación de mercancías y personal. Sin embargo a partir de 2006 se observa una creciente deslocalización hacia países de África y Asia. África es un destino muy frecuente para la deslocalización de empresas pesqueras y de conservas, debido tanto a su riqueza pesquera como a las facilidades de instalación y los bajos costes. Las empresas españolas con mayor incidencia en la deslocalización, según este estudio, son las de los sectores de transportes, con un 18,2% y textil con un 16,5%.

“El fenómeno de las deslocalizaciones es particularmente delicado en Europa. Hay países que desean evitar las deslocalizaciones (dado el paro creciente en activos no cualificados) y países que desean estas deslocalizaciones (como los países del Este). La preocupación de la cohesión europea puede ser contradictoria con la preocupación legítima de cada país en mantener su propia cohesión nacional. La exigencia de una competencia “libre y no falseada” entra en conflicto con el deseo de ciertos países de ayudar a sus sectores en dificultad o, por el contrario, a sus sectores innovadores. Asimismo el anclaje de las instituciones europeas al libre mercado, el “lobby” de los sectores innovadores y exportadores, las

diferencias de intereses entre países pueden impedir el que Europa impulse una política comercial exterior activa contra el “dumping” de terceros países.”
(Borja, 2005)

Sala Ríos y Torres Solé (2005: 15-28) proponen tres indicadores para calibrar el riesgo de deslocalización:

- Empleado: estudia los sectores intensivos en mano de obra que además tengan poco valor añadido.

- Empresa: a menor volumen mayores problemas. *«Las grandes empresas tienen más autonomía para decidir la ubicación óptima, mientras que en el caso de las pequeñas empresas la decisión va unida, en muchas ocasiones, a la residencia del empresario»*. En este mismo sentido se pronuncia Myro et al, cuando dice: *«las encuestas hechas a empresas de pequeño y mediano tamaño no muestran que las estrategias de offshoring estén extendidas entre ellas, ni que vayan a constituir uno de los pilares de sus trazas para el futuro inmediato, lo que lleva a pensar a los analistas que se trata de un fenómeno en gran medida circunscrito a las compañías de gran dimensión»*.

- Índice de especialización sectorial de la economía: se trata de un indicador que analiza los sectores de mayor riesgo de manera que pueda evaluarse el potencial de la economía del país.

De la Cámara y Puig (2007: 169-193) plantean como condiciones para la deslocalización los costes laborales, en los que incluyen no sólo los salarios sino también todos aquellos costes derivados de la actividad laboral como los impuestos, costes sociales, etc. También los costes de infraestructura, las

cargas impositivas y aquellos costes no contables como puede ser los de la corrupción.

Asimismo consideran condiciones importantes para la deslocalización la situación económica del país, el régimen cambiario, la estabilidad política, ventajas fiscales, tributarias, transportes, seguridad jurídica y protección de derechos de la propiedad, etc. En definitiva aquellas condiciones que permiten la existencia de la empresa en una sociedad.

“A la hora de seleccionar el país, los directivos deben considerar otros costes, además de los laborales, como son los costes de comunicación y transporte, los costes de desplazamiento y los costes de infraestructura. Si bien, se debe tener en cuenta que para seleccionar el país idóneo de deslocalización se debe valorar otros aspectos, además del diferencial de costes.

Éstos están relacionados con el entorno al que se enfrenta la empresa como es el riesgo del país, la calidad de las infraestructuras, la diferencia cultural o las leyes de protección de la propiedad intelectual del país. Además, se deben considerar factores como el nivel educativo, la especialización y el idioma de la mano de obra.” (Torralba Pla, 2008)

Una vez analizadas las condiciones más atractivas para la deslocalización, es necesario encontrar aquellos países que las reúnan en mayor grado. En ningún caso se trata de buscar un país que las reúna todas, sino calcular a través de un análisis estadístico aquellos que se acerquen más, según las necesidades de la empresa y las características de cada uno, al país o grupos de países más proclives a la deslocalización.

2.4.4. Características de los países más proclives a la deslocalización

“La globalización ha ayudado a cientos de millones de personas a alcanzar mejores niveles de vida, más altos de lo que ellas mismas, o la mayoría de los economistas, consideraban imaginable hace apenas poco tiempo. La globalización de la economía ha beneficiado a los países que han aprovechado esta oportunidad abriendo nuevos mercados para sus exportaciones y dando la bienvenida a la inversión extranjera.” (Stiglitz, 2006: 32)

Aun cuando establecer una taxonomía de países más proclives a la deslocalización nos llevaría, con toda seguridad, a una discusión doctrinal árida y, a nuestro juicio, con pocas posibilidades de llegar a conclusiones prácticas, sí creemos que puede establecerse un método que permita la selección en cada caso concreto.

El problema que se plantea para dicha clasificación, es que la perspectiva de análisis no puede establecerse desde el país sino desde la industria y, aún más quizás, desde el producto o grupo de productos que vaya a deslocalizarse. En este contexto se entiende que muchos de los países más desarrollados sean países de recepción de deslocalizaciones de empresas que, también en bastantes casos, provienen de países mucho menos desarrollados.

Por lo tanto entendemos que la perspectiva en que deben ponderarse las condiciones de la deslocalización, son aquellas que están en la naturaleza misma de la deslocalización y que responde a la pregunta: ¿por qué deslocalizan las empresas? La respuesta ya se ha dado en el análisis teórico que venimos realizando: para posicionarse mejor a través de la adquisición de ventajas competitivas.

“Ya se ha señalado que la deslocalización debe ser entendida en un marco de creciente competencia internacional, que mueve a las empresas a adquirir nuevas ventajas competitivas (de costes u otra índole) y a estar presentes en mercados de rápida expansión.

Pero de ahí no debe inferirse, como a menudo se hace en algunos textos y debates, que tales ventajas se encuentran sólo en los países menos desarrollados, y, por tanto, que el proceso de deslocalización amenaza de forma radical el tejido productivo y el empleo de los países más avanzados.”
(Myro y Fernández-Otheo, 2004)

Aunque también es cierto que la deslocalización hacia países desarrollados no tiene las mismas características de la que se dirige a países subdesarrollados. Ciertamente que los objetivos últimos son los mismos: las ventajas competitivas que permitan un mejor posicionamiento en el mercado, pero el tipo de ventajas es diferente, tan diferentes como puedan ser los más bajos costes o la mayor calidad.

Desde luego, si las ventajas competitivas son los objetivos últimos de las empresas en su deslocalización, la novedad de la misma es muy relativa, porque la empresa multinacional es casi tan antigua como la propia empresa y el comercio internacional. Y los motivos de deslocalización han sido, en todas las épocas las mismas, más allá de las ventajas competitivas.

Un ejemplo de país origen de deslocalización es España, que en un tiempo fue país receptor, ha sido, desde las etapas finales del siglo XX, país de origen de la fuga de empresas, especialmente las que en su día llegaron aquí, o sea las multinacionales que vieron en España un país que ofrecía ventajas competitivas.

“...la globalización, en la medida que supone la deslocalización de la inversión, es una amenaza para las empresas españolas (y por lo tanto para España), que en buena medida hasta hace poco seguían basando su estrategia competitiva en términos de precios, y no de diferenciación de productos y servicios. Por lo tanto, también es razonable esperar que para buena parte de la población, especialmente en el caso de los trabajadores y los sectores con menores niveles de estudios, empleados en los sectores que más estaban anclados en estos sectores que compiten en precio, se dé una percepción de la globalización como amenaza, más que como oportunidad.” (Noya Miranda; Rodríguez Escudero y Steinberg, 2010: 27-28)

En la década de los 90 se dio una auténtica ola de deslocalizaciones en España que si bien afectó a otros países europeos, no fue tan aguda como en el nuestro (Fernández-Otheo y Myro, 1995). Uno de los factores a los que la doctrina adjudica parte de la responsabilidad de esta fuga de empresas del marco europeo, fue la fiscalidad más aún que los costes laborales. Sin embargo otro grupo de analistas lo achacó al cambio de las condiciones de mercado que propició el Acta Única Europea. Lo cual implica dos motivaciones posibles en un país o un grupo de países para ser sujetos de deslocalización: la fiscalidad y las condiciones del mercado.

Dentro del mismo marco europeo, el ingreso a partir de la primera década del siglo XXI de los países de la Europa del este, provocó otra oleada de deslocalizaciones de más fácil explicación, a fin de cuentas estos países gozaban de todas las ventajas de un mercado europeo y pocas de las desventajas de los costes, fiscalidad y barreras medioambientales, entre otras, de los países desarrollados de la Unión Europea.

Como hemos dicho al principio de este apartado, en buena parte el producto condiciona la deslocalización, así en una primera etapa fue la industria

manufacturera la que inició el proceso y en función de los costes. Más tarde le siguieron otros tipos de industrias, especialmente aquellas que podían apoyarse en las modernas tecnologías de la información y las comunicaciones como los *call center* de las compañías telefónicas que, también por salarios bajos, lograban rebajar sus costes de forma sensible.

Este tipo de empresas de servicio han encontrado en la deslocalización un factor competencial que preocupa mucho más que los inherentes a las empresas manufactureras, porque de alguna manera se creía que los servicios, por su mayor especialización, eran empresas que no tenderían a la deslocalización.

“Pero los costes laborales no son los únicos que definen la función de costes de las empresas, ni los más importantes en la fabricación de productos de superior calidad, donde la innovación y la mano de obra cualificada desempeñan también un papel central. Por otra parte, el entorno espacial en que una producción se desarrolla es crucial para su eficiencia y competitividad. La seguridad jurídica propia de un marco regulado, el acicate competitivo y las externalidades tecnológicas que ofrece un tejido empresarial vivo, las economías de escala que permite alcanzar la cercanía a un mercado amplio, y las ventajas de costes que facilitan unas infraestructuras de transporte adecuadas son aspectos decisivos.” (Myro, y Fernández-Otheo, 2006)

Como ya hemos indicado más arriba, la consultora A.T. Kearney, realizó una evaluación de los factores que determinaban una deslocalización que ha sido muy usada, en la que establecía que los costes significaban el 40% de la decisión, entre estos costes incluía los salarios, infraestructuras, instalaciones, telecomunicaciones, viajes, impuestos, tasas, aduanas, financieros, etc.; el entorno significaba un 30% de la decisión, con la

situación económica, política, social, estabilidad laboral, etc.; y un 30% en función de los Recursos Humanos.

En realidad a grandes rasgos es un indicador válido tanto para el país de origen como para el país de recepción, sólo que vistas desde otra perspectiva.

“Como es sabido, uno de los procesos más asociados a la globalización ha sido la deslocalización de las inversiones desde los países avanzados a los menos avanzados para abaratar los costes de la mano de obra. España, como otros países europeos, ha sido castigada por los procesos de deslocalización de la inversión exterior que busca otros destinos. Y este ha sido uno de los elementos de mayor visibilidad en la opinión pública española.” (Noya Miranda; Rodríguez Escudero y Steinberg, 2010: 217)

Las economías de tipo medio-alto, caso de España, están sujetas a sufrir la deslocalización de las empresas multinacionales sitas en su territorio y de las propias nacionales, tanto hacia países subdesarrollados como a los desarrollados en búsqueda de diversos tipos de ventajas. Como la deslocalización se produce, generalmente, de Norte a Sur, o por lo menos una parte importante de la misma aquella que busca ventajas competitivas en los costes, el efecto es, en un primer momento y a corto plazo, un desarrollo de la economía local del país receptor así como una mayor y mejor distribución de la renta. Independientemente de los beneficios que produce al país de origen por los reintegros de los beneficios.

Aunque, como hemos dicho, también existe una deslocalización sur-norte, de empresas que huyen de una inestabilidad política o social o de unos altos

costes debido a las distancias o la pérdida de mercados locales por competencia u otras causas.

“Para los países normalmente más afectados por la deslocalización, los más ricos, los efectos a corto plazo pueden ser negativos, porque se producen pérdidas de capital y de empleo, sobre todo del empleo menos cualificado, que es el que compite con el de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, a largo plazo, los efectos tienden a ser beneficiosos, porque, como ya se ha dicho, los consumidores se benefician de menores precios de los productos que importan, y los productores, de la expansión de la demanda mundial. Pero los efectos negativos pueden prolongarse en el tiempo si no se incentivan suficientemente los procesos de especialización en productos de mayor calidad, y se ponen en marcha planes de formación de la mano de obra ambiciosos y coherentes con ellos.” (Myro, y Fernández-Otheo, 2006)

Nieto Solís (2005), establece una serie de motivaciones que explican los objetivos de las empresas multinacionales y al tiempo las características, por comparación, de los países receptores.

“(Las corporaciones multinacionales son) empresas en las que el capital no depende de su origen nacional, sino que se valoriza a escala mundial, la producción se realiza en diversos países y su destino es el mercado mundial.” (Sánchez Tabarés, 1995: 283-297)

Las empresas multinacionales aparecen a causa de los siguientes motivos:

“- La necesidad de los agentes económicos de contrarrestar los elevados costes de producción, salarios, transportes, fiscalidad, financiación, etc.

- *El objetivo de superar las barreras arancelarias y no arancelarias existentes en diversos territorios, así como otras barreras legislativas fiscales, financieras, ambientales, laborales, técnicas, etc.*

- *La convivencia de asegurar el abastecimiento de inputs y servicios básicos, y de posicionarse estratégicamente en determinados mercados.*

- *El interés por atender las necesidades cambiantes de los mercados, lo que lleva también a participar activamente en la creación y extensión de nuevas pautas de consumo.*

- *La búsqueda de nuevos mercados que absorban la producción y permitan ampliar las actividades y los beneficios.*

- *La obligación de responder a un entorno competitivo y abierto pero sometido a procesos de centralización y concentración del capital y de las actividades productivas.” (Nieto Solís, 2005: 200)*

2.4.5. Principales factores que contribuyen a decidir sobre la deslocalización

Los factores que deciden una deslocalización dependen por lo general del tipo de deslocalización y de formas de deslocalización hay varias. Puede ser nacional o internacional, la primera consiste en una deslocalización entre áreas de la propia nación. Dentro de este grupo hoy día tienden a considerarse la deslocalizaciones entre países o zonas de una misma área geopolítica como es el caso de la Unión Europea. Pueden darse deslocalizaciones totales o parciales e incluso se han llegado a plantear deslocalizaciones no ya a un paraíso fiscal, que también, sino a lo que podríamos llamar *nada legal*, por ejemplo un barco en medio del Pacífico (Ermida, 2007)³⁶.

³⁶ Ermida, en el mismo texto, plantea también un proceso en la deslocalización que se identifica con la evolución de la empresa, aunque a nuestro juicio no es exactamente el

Rey Ureña establece un cuadro de ventajas de la desglobalización según sea el país de origen o país de destino que, de alguna forma, son reflejo de los factores que contribuyen a la deslocalización. Cualquiera de ellos es una parte del total de la decisión, y el análisis ponderado de todos ellos conduce a la decisión tanto de perfeccionar la deslocalización como de elegir este o aquel país.

“Otras ventajas defendidas por estos autores podríamos resumirlas en el siguiente esquema:

Para el país de origen:

- 1. Reducción de costes, especialmente por el bajo precio de la mano de obra. Realmente este es el principal motivo de las empresas para deslocalizar.*
- 2. Las empresas deslocalizadas pueden desviar la atención y los esfuerzos de tareas más mecánicas y enfocarse en acciones que requieran mayor cualificación y que aporten mayor valor, como la investigación y desarrollo.*
- 3. Mejora de la calidad de los servicios prestados al estar más especializados.*
- 4. Mejora de la competitividad de la empresa, con los consiguientes efectos positivos en su país de origen.*
- 5. Los trabajadores adquieren un mayor nivel de cualificación y especialización.*

hecho de la deslocalización que tratamos aunque, desde luego, sí una variante. *“El proceso de multinacionalización de una empresa nacional tiene, normalmente, una primera fase o antecedente, simplemente en la exportación; la segunda etapa es la instalación de una oficina comercial en el país de destino; la tercera es instalar la fábrica en el exterior para producir directamente en el ese otro país, momento éste en el cual puede ya aparecer alguna confusión o coincidencia con la deslocalización; y el punto de contacto más claro con nuestra preocupación de hoy (la deslocalización) estaría en lo que podría ser visto como una cuarta etapa de la multinacionalización de la empresa: la sustitución de esa instalación en el extranjero por otra en otra parte del mundo.”*

6. *Mejora de la competitividad de los Recursos Humanos.*
7. *Mejora de las Tecnologías de la Información y mejora en las comunicaciones.*

Para el país receptor:

1. *Aumento de los ingresos de exportación.*
2. *Creación de empleo.*
3. *Salarios más altos.*
4. *Los trabajadores adquieren un mayor nivel de cualificación y especialización.*
5. *Mejora de la competitividad de los Recursos Humanos.*
6. *Mejora de las Tecnologías de la Información” (Rey Ureña, 2006)*

Krueger (2006) plantea cinco características del fenómeno de la deslocalización previas a la propia deslocalización y que la propician. En primer lugar en los primeros años del siglo XXI se ha aproximado la estructura productiva de un buen número de países; segundo, “*se ha dado un aumento del rango de bienes y servicios comercializables a nivel internacional*”; tercero, los costes de transporte se han reducido mucho; cuarto, se han incrementado el número de países que están dispuestos a recibir inversión extranjera a cambio de facilidades y, cinco, también ha aumentado el número de multinacionales.

Para el mismo autor, son cuatro los factores que condicionan una elección para deslocalizar: los costes de transporte, la liberación comercial, que básicamente se concretan en reducción de aranceles, estabilidad política y social y una buena red de tecnologías de la información y la comunicación.

Nieto Solís (2005) está de acuerdo, en general, con esta posición y apunta la retirada de los gobiernos en sus funciones reguladoras.

“El comercio de servicios y bienes intensivos en capital, la fragmentación de los procesos productivos y los avances en los transportes y comunicaciones han facilitado la localización de las empresas multinacionales en distintos lugares del mundo... Las empresas multinacionales toman en consideración cada uno de los componentes de su estructura de costes al decidir dónde y cómo elaborar y distribuir su producción, lo que reduce la capacidad reguladora de los gobiernos y contribuye a la paulatina internacionalización de las relaciones económicas.”

(Nieto Solís, 2005: 174)

La conjunción de las características con los factores muestra una clara tendencia a la deslocalización. El mayor número de empresas multinacionales implica una mayor competitividad en el mercado y la necesidad de adquirir ventajas competitivas. La reducción de costes es un objetivo que se conjuga con un mayor número de países que atraen las inversiones extranjeras. Sin embargo las posibilidades son varias y la dirección de las deslocalizaciones no es lineal en este momento como lo fue en las décadas de los setenta, ochenta y parte de los noventa del siglo pasado. Ferreiro Aparicio, et al. (2008) dicen al respecto:

“1) La dirección de las deslocalizaciones tiene una mayor complejidad. Las deslocalizaciones ya no sólo tienen un único origen-país desarrollado y destino-país menos desarrollado (Hunya, 2004: 40-59; Correa y Vidal, 2004: 258-283). Éstas pueden ser:

- *de país desarrollado a país (más) desarrollado*
- *de país desarrollado a país en desarrollo*
- *de país en desarrollo a país en desarrollo*
- *de país en desarrollo a país desarrollado*

II) Los posibles destinos de la IED-deslocalizaciones se amplían, surgiendo como nuevas localizaciones de la producción, principalmente, los países de la antigua Europa del Este y economías asiáticas como China, India o Vietnam.

III) La deslocalización puede suponer el cierre efectivo de empresas, bien sea de plantas situadas en el país sede de la EMN o de filiales ubicadas en el extranjero.

IV) El papel dominante jugado por las fusiones y adquisiciones transfronterizas como mecanismo de penetración en los mercados exteriores frente a las operaciones de inversión greenfield incrementa la posibilidad para la economía donde se sitúa la empresa adquirida tanto de la pérdida del efecto sede y de los centros de decisión como de la pérdida de líneas o fases de producción claves, lo que puede conducir a que la filial desarrolle exclusivamente funciones de marketing y ventas (Narula, 2004).

V) En los procesos de deslocalización adquiere un papel clave los procesos de traslado de fases de producción, bien sea de aquellas más intensivas en mano de obra poco cualificada (deslocalizándose hacia países en desarrollo) o bien de aquellas más intensivas en capital, conocimiento y/o en mano de obra muy cualificada (deslocalizándose hacia países desarrollados).

VI) Los factores determinantes de la ubicación de la actividad deslocalizada no son tan sólo la abundancia de mano de obra barata sino también la existencia de mano de obra muy cualificada, el esfuerzo innovador y la existencia de economías de aglomeración.

VII) La deslocalización no sólo afecta a las manufacturas sino también al sector servicios.” (Ferreiro Aparicio; Gómez Vega y Rodríguez González, 2008)

No se trata pues sólo de factores externos, los que ofrecen estos o aquellos países, los que configuran un proceso de deslocalización, o de los países desde los que se deslocaliza, sino también y seguramente de manera prioritaria de los factores internos de la empresa. Por lo tanto nos parece una discusión académica, a este respecto, si la deslocalización es positiva o negativa para el país de recepción y el país de procedencia, por cuanto una multinacional lo es tanto en la producción como en el capital y su radicación nacional es muy discutible. Por lo tanto una deslocalización será positiva o negativa en función de la corporación y, desde este punto de vista, es desde el que realizaremos nuestro estudio para proponer un método de análisis para determinar el país o área hacia la que deslocalizar.

La estrategia de inversión puede seguir una perspectiva vertical u horizontal y apoyarse más en costes (especialmente los salariales) o en ampliación de su producción, pero en cualquier caso los factores que condicionarán el cambio estarán marcados por su incidencia en las ventajas competitivas.

“Algunas empresas multinacionales mantienen esquemas de integración verticales, lo que implica que controlan las distintas fases de producción y distribución desde el origen de la cadena productiva hasta su venta final, mientras que otras multinacionales organizan sus actividades de acuerdo con esquemas de integración horizontal, normalmente porque sus tareas se encuentran parcialmente diversificadas en varios sectores productivos y de distribución.” (Nieto Solís, 2005: 202)

En este contexto que hemos planteado, consideramos que los factores que contribuyen a decidir sobre la deslocalización, se estructuran en once macrovariables que son las que utilizaremos en el estudio empírico:

1. *Marco jurídico*: con la legislación social, laboral, medioambiental, industrial, fiscal, etc.
2. *Mercado laboral*: Tasas de paro, Seguridad Social, etc.
3. *Salarios*: salario mínimo, salarios medios, etc.
4. *Aspectos laborales*: índice de productividad, de competitividad, poder adquisitivo del trabajador, calificación de la mano de obra, estabilidad en el empleo, sindicatos y organizaciones obreras, conflictividad laboral, diferencias culturales, etc.
5. *Política económica*: Indicadores financieros, tipos de interés, tipos de cambios de la moneda local, riesgos monetarios, política fiscal, etc.
6. *Actividad económica*: PIB, PPA, IPC, Indicadores de consumo, Formación Bruta de Capital, IED (entradas y salidas), Inversiones en cartera (entradas y salidas), Importación y Exportación, Balanza de pagos, Saldos por cuenta corriente, etc.
7. *Infraestructuras*: Transportes, servicios, indicadores de inversión en equipo, infraestructuras sociales.
8. *Estructura empresarial*: sector industrial, Sector servicios, sectores de ventaja competitiva, sectores con desventaja, innovaciones I+D, capacidad tecnológica, etc.
9. *Costes empresariales*: Costes de infraestructura, de implantación, de materias primas, de transporte, cargas impositivas, costes financieros, subvenciones, beneficios fiscales.
10. *Protección ambiental*: políticas medioambientales, tributos medioambientales, costes de protección al medioambiente.
11. *Mercado interno*: con sumos, características, estructura, proyección, competencia en el país, empresas del sector en el país: nacionales, extranjeras, clusters industriales.

2.4.6. Alternativas y retos a la deslocalización

“Surgen tres conglomerados de países (en su posición frente a la globalización): el primero es el de aquellos que valoran positivamente la globalización, aunque objetivamente aún no están tan globalizados como otros. Esta demanda insatisfecha de globalización se da sobre todo en países de rentas bajas, como China, India, Indonesia, Nigeria o Venezuela.

Frente a este grupo de países ilusionados, encontramos a los que están “de vuelta”, potencias globales que reniegan de la globalización. Si los primeros, como hemos visto, son países pobres, los segundos son países ricos: EE.UU., Canadá, Reino Unido, Japón, España o Francia.

Frente a estas dos formas de insatisfacción, por defecto o por exceso de globalización, tendríamos la satisfacción de un tercer grupo de países de renta media en los que el nivel de globalización objetiva se corresponde con la subjetiva. En unos casos porque no están globalizados y además rechazan la globalización (Argentina y Turquía); en otros, porque están globalizados y contentos de estarlo (Holanda o Alemania).” (Noya Miranda; Rodríguez Escudero y Steinberg, 2010: 75-76)

La alternativa más evidente a la deslocalización es que la empresa, o las empresas, se queden en el país en que radican y busquen en él las ventajas competitivas que les puede proporcionar la deslocalización. Más evidente aún es que estas ventajas no pueden ser de la misma naturaleza que las que puede proporcionar el país de recepción, por cuanto precisamente se buscan aquellas que no se encuentran en el país de origen. Pero, por otro lado, también es evidente que las soluciones deben pasar por la aplicación de nuevas líneas imaginativas en los procesos productivos de la empresa y en los cambios de su estructura, dicho de otra manera, en las innovaciones.

La deslocalización por sí misma no es una innovación sino una posible solución a un problema³⁷. Prueba de ello es que la deslocalización igual puede ir de Norte a Sur como de Sur a Norte, y no siempre son los países más subdesarrollados los que reciben mayor inversión a través de la deslocalización. Una prueba de ello es el ranking de los destinos preferidos³⁸.

Figura 9ª. Países proclives a la localización según AT Kearney



Population and Social Conditions Statistics in focus. Eurostat Septiembre 2004

Fuente: A. Keaney. (2004)

³⁷ “La duda puede verse nada menos que en el informe sobre comercio mundial de 2005, de la Organización Mundial del Comercio. Allí se dice que la deslocalización que tanto preocupa en algunos países, no es sino una forma más de comercio con ventajas comparativas, con lo cual, en el fondo, no sería una novedad. Es decir, en la versión liberal o ultraliberal, la deslocalización es una forma más de comercio: así como yo puedo vender porque mi producto es mejor o más bonito, también puedo vender porque mis costos son más bajos (y en “costos bajos” entra absolutamente todo, incluido el costo laboral). Desde esta perspectiva ultraliberal, aquí no habría ninguna novedad, nada diferente, nada extraño que buscar, ni nada de qué preocuparse.” (Ermida Uriarte, O. 2007).

³⁸ Ranking de los destinos preferidos: 1. India; 2. China; 3. Malasia; 4. República Checa; 5. Singapur; 6. Filipinas; 7. Brasil; 8. Canadá; 9. Chile; 10. Polonia; 11. Hungría; 12. Nueva Zelanda; 13. Tailandia; 14. México; 15. Argentina; 16. Costa Rica; 17. Sudáfrica; 18. Australia; 19. Portugal; 20. Vietnam; 21. Rusia; 22. España; 23. Irlanda; 24. Israel; 25. Turquía.

“Es cierto que los bajos salarios poseen un gran atractivo. Pero los costes laborales no son los únicos que definen la función de costes de las empresas, ni los más importantes en la fabricación de productos de superior calidad, donde la innovación y la mano de obra cualificada desempeñan también un papel central. Por otra parte, el entorno espacial en que una producción se desarrolla es crucial para su eficiencia y competitividad. La seguridad jurídica propia de un marco regulado, el acicate competitivo y las externalidades tecnológicas que ofrece un tejido empresarial vivo, las economías de escala que permite alcanzar la cercanía a un mercado amplio, y las ventajas de costes que facilitan unas infraestructuras de transporte adecuadas son aspectos decisivos.” (Myro y Fernández-Otheo, 2004)

Aunque siempre es necesario tener en cuenta que si bien la deslocalización nace en función de buscar ventajas competitivas en los bajos costes explotando la mano de otra o las ventajas de otros países, la evolución de la misma ha llevado, hoy día, a considerar el mercado local del país de recepción como un factor esencial para un amplio grupo de empresas. Es importante este punto, a nuestro entender, porque la doctrina, aunque se refiere a otros factores entre ellos el mercado interno, incide una y otra vez en los costes salariales y los costes de producción como causas básicas de deslocalización.

Habría que analizar con precisión si la deslocalización significa un cambio sustantivo en los puestos de trabajo tanto en los países de origen como en los de recepción, que si bien no dudamos que lo haya, no vemos que pueda ser determinante ni del desplome del mercado de trabajo en los países de origen ni de una vitalización determinante en los países de recepción.

En este aspecto Ermida Uriarte (2007) que defiende el empleo, o sea los costes salariales, como el elemento más visible de la deslocalización, y aun

cuando cree que sí produce un efecto importante en el mercado del trabajo del país de origen, no ve tan claro ni la calidad ni las condiciones de la creación de empleo en el país de recepción.

“El efecto sobre el empleo es el más visible y por eso, el que a menudo se trata en primer lugar.

a) Sin dudas, el efecto más importante sobre el empleo es el desempleo o pérdida de puestos de trabajo en origen. Si no se consiguió o si era imposible reducir tanto las condiciones en el país de origen como para que la empresa se quedara, en ese caso provoca pérdida de puestos de trabajo en el país de origen con todas las secuelas que ustedes conocen muy bien: despidos, suspensiones, recolocaciones y todo otro tipo de alternativas.

b) En cambio, obviamente la relocalización provoca creación de puestos de trabajo en destino, aunque hay que preguntarse de qué calidad y en qué condiciones se crean estos puestos de trabajo.” (Ermida Uriarte, 2007)

La alternativa de quedarse en el país de origen e innovar no significa que no afecta al mercado del trabajo, pero, por lo general tiende a una especialización y un empleo de más calidad para gestionar la innovación que, dadas la necesidad de ventajas competitivas de la empresa, sólo pueden ser producto de nuevas tecnologías aplicadas tanto a la producción como a la gestión.

“A la hora de precisar con más detalle los efectos concretos sobre las condiciones de trabajo y la legislación laboral, es posible distinguir la presión a la baja en el país de origen y en el de destino, así como la eventual presión a la alta posterior en el país de destino.

a) La presión a la baja en origen está clara: ante el riesgo de deslocalización se produce un verdadero chantaje para que se disminuya la

protección laboral, chantaje que puede ser expreso o tácito, que puede ser implícito y a veces hasta inexistente: en efecto puede ser puramente psicológico de quien teme la deslocalización y dice “bueno, como elemento de defensa preventivo, por las dudas, me cubro: bajemos”.

b) La presión a la baja en el país de destino se da antes de la localización. El país, sobre todo el país del sur subdesarrollado, baja sus niveles de protección laboral y otras reglamentaciones para lucir atractivo a la inversión.

Sin embargo, esta baja anticipada en destino suele resultar ineficaz a sus efectos declarados (la recepción de capitales y la generación de empleo) y producir efectos secundarios o laterales.” (Ermida Uriarte, 2007)

Respecto a los retos que plantea la deslocalización en las empresas pueden ser internos o externos, internos de la empresa y externos con referencia al país de recepción. Entre estos últimos está el desconocimiento de la realidad del país, de sus costumbres sociales, económicas, empresariales, la distancia a que están situados los mercados, la legislación, los nuevos proveedores, etc.

Los retos internos son aquellos que debe enfrentarse la empresa para cambiar sus hábitos de trabajo y sus estrategia de modo y manera que le permita, dicho cambio, adaptarse a las nuevas estrategias implicadas en la deslocalización. Una deslocalización suele ser un trauma para la empresa y significar una redistribución de personal que pueda hacerse cargo de la empresa en su nueva localización. Lo cual implica una readaptación a condiciones socio-económicas y políticas nuevas y cambiantes.

Todos los problemas pueden sintetizarse en serie aunque en la práctica cada uno de ellos seguramente tendrá un tratamiento diferenciado. Pero en

cualquier caso son retos a los que se enfrenta la empresa tanto en su adaptación interior como exterior y que deberá resolverlos si pretende que la deslocalización alcance la ventaja competitiva que la originó. Sin embargo hoy día las empresas, en un mundo globalizado pero sobre todo concienciado en la función social de la empresa y más aún en la responsabilidad social de la empresa, no sólo se trata de obtener ventajas que signifiquen beneficios, sino también hay que tener en cuenta aquellos factores, en el país de recepción y en el sistema de producción que adopte la empresa en sus relaciones con los trabajadores, como medio ambiente y agentes sociales, que puedan suponer un rechazo por los consumidores de sus productos en otras áreas del mundo. El coste no sólo es económico, sino que también puede ser social y, consecuentemente, las ventajas competitivas también.

“En el otro lado encontramos posturas más preocupadas por las consecuencias sociales que por los posibles beneficios en cuanto a lo que a eficiencia económica se refiere. Los mayores inconvenientes que conlleva la deslocalización serían los siguientes:

Destrucción de empleo y empeoramiento de las condiciones de éste en el país de origen.

Creación de empleo de baja calidad en el país de destino.

Deterioro del sistema de protección social. Al tener que ofrecer subvenciones y otros incentivos fiscales para evitar deslocalizaciones, se produce una pérdida de recursos para la administración que va en detrimento del sistema de protección social.

Contaminación y destrucción del medio ambiente, al carecer el país de destino de controles ambientales o de sensibilidad para evaluar los daños apropiadamente, lo que puede causar sequías, desertificación, etc.

Efecto dominó en la competencia: para poder competir con la empresa deslocalizada, su competencia debe imitar sus métodos.

Reducción de la calidad del producto final, al ser realizado por personal menos cualificado o en peores condiciones laborales.” (Rey Ureña, 2006)

2.4.7. Principales variables que intervienen en los procesos de deslocalización

En el apartado 2.4.5 hemos avanzado las macrovariables que plantearemos en el trabajo empírico y sobre las que desarrollaremos el estadístico correspondiente. Queremos aquí estudiar, a la luz de la doctrina, estas variables de modo y manera que fundamentemos la necesidad de las mismas y los datos que nos proporcionen, para determinar el objetivo último de este trabajo.

“Así pues, a escala mundial, puede afirmarse que los efectos son positivos a corto y largo plazo: en un proceso de globalización, las firmas se localizan donde reducen costes o mejoran la calidad de sus productos, de forma que los consumidores se benefician de su mayor eficiencia con productos mejores y más baratos. La competencia creciente entre firmas favorece la innovación tecnológica y con ella el crecimiento de la producción. También los efectos sobre la equidad internacional son positivos, pues la deslocalización tiende a producirse en la dirección Norte-Sur, favoreciendo el desarrollo de las economías relativamente atrasadas y mejorando la distribución internacional de la renta.” (Myro y Fernández-Otheo, 2004)

Las macrovariables elegidas están referidas al país de recepción que, desde nuestro punto de vista, es el país que debe ser seleccionado a través del método que suponga nuestra aportación final. Por lo tanto el análisis de las

mismas estará en función de la valoración que se le dé en el estudio metodológico previo. En cualquier caso, algunas de ellas serán cuantitativas y otras cualitativas y se transformaran en valores numéricos en función de índices que se establecerán y validarán.

El marco jurídico será, naturalmente, en el que se inscribirá la empresa deslocalizada en su nueva localización y condicionará no sólo su evolución futura sino la misma elección del país o el área de radicación. Dentro del marco jurídico será de especial interés la legislación social, laboral y la medioambiental. Desde luego no podemos olvidar la fiscal, ni la industrial, pero si queremos incluir un concepto de responsabilidad social de la empresa en ningún caso podemos obviar aquellas.

“Parecería que la primera o principal repercusión jurídica laboral de la globalización, o más aún, el resumen de todos sus efectos sociales negativos, sería precisamente, el dumping social, la remercantilización del trabajo, el volver a convertir (y más duramente aún) al trabajo en una mercancía que se compra donde sea más barata o de la forma en que resulte más barata. El problema de esto no es sólo una cuestión de justicia social, no es sólo un problema humanitario. Es también el problema del riesgo de la carrera degradatoria. Yo flexibilizo para que no se me vayan mis empresas, el otro flexibiliza un poco más para que sí se vayan y así se ingresa en una carrera sin fin de quién degrada más.” (Ermida Uriarte, 2007)

De hecho el marco jurídico en el que se inscriben todas las empresas que deslocalizan, sea este marco muy rígido o extraordinariamente flexible por no decir laxo, establece unas reglas de juego que en sus aspectos legales es imprescindible acatar y el los sociales superar, ya que por lo general son injustos. Ciertamente es que las empresas se deslocalizan por ventajas de todo tipo y cualquier ventaja es una diferencia cualitativa y cuantitativa con las del país

de origen, pero no necesariamente estas ventajas favorecen a los productores o al medio ambiente, por ejemplo, sino más bien lo contrario.

El problema está en que basar todas las ventajas que puede ofrecer un país en el marco jurídico, o mejor dicho, en la permisividad de dicho marco, puede y suele plantear problemas de imagen a las empresas cuyos costes en el mercado, especialmente el sensibilizado mercado occidental, sean mayores que las ventajas.

Carbonell Durán (2006), en el prólogo al libro de Álvarez Civantos (2006: XIX) habla de “*ir más allá de la ley*” refiriéndose precisamente al concepto que hemos desarrollado más arriba, dice:

“La cuestión no es técnicamente sencilla ya que cada país tiene su propia legislación y cada sociedad puede tener una determinada situación, expectativas y exigencias. En este sentido, no hay que olvidar que el ámbito de aplicación de la responsabilidad social tiene dos dimensiones:

- Una interna, que es relativa a las políticas y compromisos dentro de la propia organización y,

- Una externa, ya que en un mundo globalizado, la responsabilidad social debe traspasar el ámbito interno y extenderse a todos los colectivos externos (/proveedores, fabricantes, etc.).”

Respecto al Mercado laboral, que para la mayor parte de la doctrina y durante muchas décadas ha sido sino el único factor realmente importante para la deslocalización, y sigue siendo uno de los más, sí la macrovariable más utilizada para analizar este espacio social, incluye ahora no sólo los salarios, sino también las tasas de paro, la seguridad social con que cuenta el país o la fuerza laboral disponible por grupos etarios.

Este apartado, junto con el medio ambiente, son los más importantes respecto a la responsabilidad social de la empresa. Son muchos los ejemplos de empresas que se han enfrentado con la opinión pública por emplear a niños o por pagar sueldos de miseria en remotas aldeas de países tercermundistas.

“Muchas multinacionales han hecho menos de lo podrían haber hecho para mejorar las condiciones de trabajo en los países subdesarrollados. Han entrado allí para acaparar oportunidades de beneficio a toda prisa. Sólo gradualmente han aceptado las lecciones aprendidas demasiado lentamente en sus países de origen. Conceder mejores condiciones laborales puede fomentar la productividad y reducir los costes generales- o al menos no aumentarlos excesivamente.” (Stiglitz, 2006: 137)

Por lo tanto las variables que afectan a este factor laboral deben categorizarse no sólo sobre los efectos cuantitativos en la empresa sino también sobre los cualitativos de la responsabilidad social. Esta responsabilidad social no es meramente una obligación del país de recepción y su gobierno, que en muchísimas ocasiones ni puede ni tiene interés en solucionarlo, sino de todos los agentes sociales especialmente aquellos que, provenientes de otros países, cuentan con los recursos necesarios.

Pero, además, elevar el nivel de vida de los productores de los países subdesarrollados que viven con sueldos de menos de 4 dólares al día- y esto para el 66% de la población mundial- significa desarrollar un mercado potencial de clientes para la propia empresa.

“A ello debe añadir que esta población no sólo daría lugar a un incremento de los potenciales consumidores, sino también, y a su vez, en productores y empresarios generadores de empleo, dirigentes inversores,

prestadores de servicios sociales y empleados cualificados facilitadores de la expansión de la propia empresa.” (Álvarez Civantos, 2006: 20)

Los índices de productividad que van parejos a la competitividad son dos factores del entorno laboral que las empresas suelen considerar a la hora de deslocalizar. La productividad es un factor que no necesariamente acompaña ni a las empresas en países desarrollados ni subdesarrollados. Queremos decir que es un factor aleatorio y productores con altos sueldos pueden ser altamente productivos y competitivos y otros con ingresos bajos no serlo.

Por otra parte los factores que se relacionan con la productividad suelen relacionarse asimismo con los condicionantes sociales y los agentes laborales como sindicatos y asociaciones obreras.

“El interés en estos nuevos ámbitos parte de la premisa de que los impactos de las empresas en su entorno (territorio, empleo, cohesión social, medio ambiente, considerados todos ellos bienes de interés público) no pueden quedar supeditados a políticas de Responsabilidad Social Empresarial exclusivamente en manos de la iniciativa privada empresarial y de que, por ello, son necesarias iniciativas político-sociales que atiendan a cuestiones relativas a su regulación y control.” (Moreno et al., 2010: 89)

El entorno social es quizás una macrovariable que engloba a otras aunque las analicemos desde una óptica independiente. En ella se enmarcan una serie de variables subordinadas que inciden directa o indirectamente en el éxito de la localización en otro país. El idioma, tradición, identidad, usos sociales, etc., pueden, y de hecho lo son, desventajas con las que se enfrenta la empresa y cuya solución pasa tanto por incorporar alto o medio personal nacional como preparar al que se envía, desde la matriz, en las peculiaridades culturales del país.

“Una de las razones por las que es atacada la globalización es porque parece conspirar contra los valores tradicionales. Los conflictos son reales y en cierta medida inevitables. El crecimiento económico- incluyendo el inducido por la globalización- dará como resultado la urbanización, lo que socava las sociedades rurales tradicionalmente. Por desgracia, hasta el presente los responsables de gestionar la globalización. Aunque han alabado esos beneficios positivos, demasiado a menudo han mostrado una insuficiente apreciación de este lado negativo: la amenaza a la identidad y los valores culturales.” (Stiglitz, J. E., 2006: 430)

Una empresa nueva en un entorno socio-económico desconocido puede significar un impacto social determinante y más cuando se transforma en un factor de empleo. El impacto será mayor cuanto mayor sea la empresa y sus decisiones, en todos los casos, cambiarán en mucho o poco el desarrollo social y cultural local. Existe pues un evidente riesgo social, que puede afectar tanto al entorno como a la empresa, que esta debe asumir y, desde luego, considerarse en el momento de evaluar los datos para la selección del país hacia el que deslocalizar.

“La dimensión cultural de la globalización es una cuestión fundamental. Probablemente es menos visible que la económica, pero tiene un profundo impacto en la configuración de la estructura social, en el cambio de valores, y, por tanto, en la propia percepción que de la globalización tienen los individuos.” (Noya Miranda; Rodríguez Escudero y Steinberg, 2010: 299)

Respecto a la política económica como macrovariable incluirá Indicadores financieros, tipos de interés, tipos de cambios de la moneda local, riesgos monetarios, política fiscal, etc.

“La economía convencional se centra en las distorsiones de incentivos a que dichos privilegios dan lugar (se refiere a los privilegios que reciben las compañías extranjeras por invertir en ciertos Estados), pero hay una faceta aún más insidiosa: esos privilegios con frecuencia son el resultado de la corrupción, del soborno a funcionarios del Gobierno. La inversión extranjera directa sólo llega al precio de socavar los procesos democráticos. Esto es particularmente cierto en las inversiones en minería, petróleo y otros recursos naturales, donde los extranjeros tienen un incentivo real para obtener concesiones a precios bajos.” (Stiglitz, 2006: 142)

La problemática económica del país receptor ocupa un amplio abanico de los análisis de la empresa, desde las tasas de inflación hasta los riesgos de liquidez del país, que pueden provocar situaciones de tensión en las relaciones política-económicas de las empresas extranjeras.

Sin embargo, la problemática económica del país no es, para la doctrina, una de las variantes principales. En realidad la doctrina cuando ha destacado el factor económico ha sido en función de las ventajas que proporcionaba la inmigración de empresas y su aportación de IED al país, no de los problemas que las crisis económicas del país podían producir en las empresas. Parece más bien que entienda la doctrina que las crisis del país son de alguna manera beneficiosas a las multinacionales asentadas en él.

Ni siquiera en estos casos pueden considerarse los riesgos crediticios derivados de una crisis económica en el país de recepción, porque en muy escasos casos los créditos que manejan las multinacionales son créditos de dicho país.

Por descontado la actividad económica, que no es lo mismo que la política económica como sabemos, incluye indicadores que pueden dar una clara idea de la situación del país receptor y proporcionar datos para evaluar la idoneidad del país como receptor. Entre ellos, como hemos indicado más arriba, el PIB, PPA, IPC, Indicadores de consumo, Formación Bruta de Capital, IED (entradas y salidas), Inversiones en cartera (entradas y salidas), Importación y Exportación, Balanza de pagos, Saldos por cuenta corriente, etc.

Los indicadores nacionales y su relación con los indicadores globales sí pueden servir para cuantificar y proyectar las posibilidades del país y su situación en el desarrollo del área geoeconómica.

“Un incremento del 5% de los países en desarrollo en el comercio mundial generaría siete veces más recursos que la ayuda que reciben de los países industrializados. Si África aumentase un 1% su participación en las exportaciones mundiales generaría 5 veces más recursos que la ayuda que recibe por ayudas, incluidas las destinadas al alivio de su deuda exterior. Con ese 1% de aumento del comercio del Tercer Mundo, la pobreza mundial se reduciría un 12% de media.” (OXFAM, 2002)

La macrovariable que analizará las infraestructuras de transporte, servicios, inversiones en equipo e infraestructuras sociales, sí implica un factor esencial en la localización de una empresa, ya que de las infraestructuras de transporte depende el desempeño de la empresa, tanto respecto a la recepción de la materia prima como para la expedición de los productos manufacturados.

“En la actualidad, con la caída constante en los costes de transportes y comunicación, y la reducción de las barreras creadas por los seres

humanos frente al flujo de bienes, servicios y capitales (aunque persisten barreras importantes al libre movimiento de trabajadores), tenemos un proceso de “globalización” análogo a los procesos anteriores en los que se formaron las economías nacionales.” (Stiglitz, 2006: 64)

Por lo general, en los países subdesarrollados, las infraestructuras o son primitivas o no existen, de hecho una de las causas primeras del subdesarrollo es la carencia de infraestructuras, en un primer nivel de desarrollo las de transporte. Sin embargo, los costes de transporte no son un condicionante por cuanto suelen ser bajos y no implican un coste adicional al producto a considerar.

Las estructuras empresariales en dichos países en vías de desarrollo no suelen ser importantes con un sector industrial formado por grandes empresas de capital extranjero con alguna excepción nacional y mini estructuras empresariales cuasi familiares que explotan nichos económicos primarios. Las ventajas competitivas con que cuentan son los costes salariales bajos, la escasez de controles tanto medioambientales como fiscales son las mismas que atraen a muchas empresas, con lo que estas tienen que competir, en todo caso, en condiciones muy parecidas excepto en el conocimiento del entorno social. Las ventajas de las multinacionales son, evidentemente, de capital, tecnología y operatividad en un mercado global.

La protección ambiental es una macrovariable que implica costes en los países desarrollados y es un factor de deslocalización en cuanto estos costes desaparecen, por lo general, en los países de recepción, o por lo menos se reducen muchísimo. A este respecto pueden compararse los costes que implican la protección medioambiental en Europa con la de países subdesarrollados como se presentan en el trabajo empírico.

El análisis de la macrovariable que se refiere al mercado en general, tanto el externo que justifica buena parte de la deslocalización como al interno que, como hemos dicho más arriba, puede convertirse en un factor esencial de la misma, no deben establecerse sólo sobre los beneficios que puedan generar directa o indirectamente los factores de coste, facilidades impositivas, medioambientales o de transporte, sino también en las consideraciones que se den en el entorno social de los compradores. El comercio justo es un concepto que se está imponiendo en el conjunto de los países compradores y es un arma de condicionar la política económica de las empresas.

“Se ha entendido ampliamente que los patrones de compra e inversión de los consumidores influyen directamente en la actividad económica y que las decisiones que se toman al elegir entre diferentes ofertas del mercado representan un modo eficiente de presión sobre las compañías.” (Moreno et al., 2010: 104)

Desde luego, introduciremos como variables subordinadas los consumos, estructuras del mercado, proyecciones, competencias, empresas del sector radicadas en el país o fuera del mismo, clusters, etc. pero queremos dejar claro que no se trata sólo de un análisis cuantitativo, sino que entran componentes que están en lo que hemos llamado responsabilidad social de la empresa.

“Cada vez son más las empresas que consideran que no es incompatible la obtención de beneficios en el largo plazo con una acción socialmente responsable, tanto en los países de las que son originarias como en terceros países donde operan, muchos de los cuales son países del sur.” (Moreno, 2010: 64)

Y terminamos esta apartado con los “*Diez principios para una estructura global*” de Nussbaum, M. (2007), que inciden también en las variables que hemos seleccionado.

- 1. Lucha contra la desigualdad global desde el mismo nivel nacional.*
- 2. Respeto de la soberanía nacional, pero supeditado a la promoción del bienestar.*
- 3. Responsabilidad de los países ricos en el desarrollo de los pobres.*
- 4. Responsabilidad de las multinacionales en la contribución al desarrollo de las regiones en las que operan.*
- 5. Rediseño de las instituciones internacionales para más voz a los países pobres.*
- 6. Creación de una esfera pública global, con el fin de acabar con el monopolio de los medios de los países ricos.*
- 7. Atención de todas las instituciones y Estado a la situación de los menos favorecidos.*
- 8. Cuidado de los enfermos, discapacitados y mayores.*
- 9. Preservación de la comunidad y la familia, pero siempre anteponiendo al individuo y su bienestar.*
- 10. Prioridad de la educación en el desarrollo humano para la capacidad de los individuos.” (Nussbaum, 2007)*

2.4.8. Escenarios de deslocalización

Siguiendo con lo expuesto en el apartado anterior, podríamos considerar el escenario de la deslocalización como una variante, aunque según entendemos se trataría más de una macrovariable que reuniría varias de ellas. Sin embargo también puede considerarse el escenario de una deslocalización como el objetivo- país y las variables que lo conforman como

los condicionantes de la selección por lo que, en este caso, analizaremos los escenarios desde la perspectiva de la evolución histórica y socio-económica.

Existen tantos escenarios de deslocalización como tipos de ella. Esta afirmación, compartida por la mayor parte de la doctrina, indica que la deslocalización es, ante todo, un cambio de escenario en función de una serie de variables que hemos planteado en el anterior apartado.

Bajo un punto de vista histórico, los escenarios de la deslocalización han pasado por una serie de variaciones que han seguido las evoluciones del capitalismo en los últimos siglos. Centrándonos en los dos últimos, durante el XIX y buena parte del XX los escenarios en que intervinieron las grandes empresas multinacionales fueron las zonas de colonización en busca de materias primas que aportar a la metrópoli. Puede discutirse si las factorías que se crearon y los ingenios que se desarrollaron eran deslocalizaciones totales o no, pero no puede negarse que se trata de una internacionalización de las empresas en busca de una materia prima a bajo coste necesaria.

“La dimensión internacional o internacionalización de las empresas responde, probablemente, a un mecanismo de supervivencia y búsqueda de mayores beneficios, lo cual equivale a decir que responde a las exigencias propias del funcionamiento del capitalismo.” (Nieto Solís, 2005: 203)

A partir de las décadas finales del siglo XX la deslocalización cambio de signo y se encontró mucho más rentable trasladar la empresa al escenario en el que se encontraban las materias primas. El desarrollo de los transportes en este mismo periodo y el abaratamiento de los precios de los mismos, propició que dichos costes fueran disminuyendo su importancia en el escandallo del producto, de modo y manera que otros, especialmente los laborales, pasaran a ocupar el primer plano de las variables a considerar. En

este momento aparecen los escenarios con una potencialidad laboral alta y unos costes bajos como idóneos para dicha deslocalización.

Y es curioso que el interés por el subdesarrollo y los países subdesarrollados, tanto desde el aspecto teórico como en el práctico, se potencie, por no decir que aparece, en la misma época que la deslocalización se traslada a los países con altas masas de potenciales productores y bajos costes.

“Aunque pueda resultar sorprendente, tanto la preocupación teórica como la actividad práctica sobre cuestiones relacionadas con el desarrollo y el subdesarrollo económicos son recientes. No fue hasta finales de la década de los sesenta del siglo XX cuando los debates sobre el desarrollo y, especialmente, el fenómeno del subdesarrollo, se introdujeron -para no abandonarlo ya- en el centro de la ciencia económica.” (Pou y Tanganelli, 2010: 68)

En este contexto, y teniendo en cuenta que cualquier variable puede constituirse en la más importante en función de las necesidades de esta o aquella empresa, el escenario de deslocalización puede ser todo el mundo, lo cual es muy consecuente con la globalización. Y de hecho lo ha sido, porque la globalización es, en definitiva, una serie, cruzada si se quiere, de deslocalizaciones sean de producción, servicio, ventas, compras, etc.

Aunque si nos dirigimos por los análisis estadísticos no tenemos más remedio que llegar a la conclusión de que la IDE en el último cuarto de siglo no se han dirigido, como sería de esperar, hacia los países subdesarrollados o en vías de desarrollo sino que lo han hecho hacia los países desarrollados. Aunque las cifras de inversiones directas en el extranjero referidas a los países desarrollados, casos de EE. UU., o Europa en general, siempre son

muy relativas ya que no está claro cuáles son las que se refieren a una inversión empresarial o a inversiones derivadas del reciclaje de petrodólares, por ejemplo.

En cualquier caso hay una tendencia generalizada a crearse, en los escenarios industriales, estructuras de aglomeración de manera que sean cuales sean los escenarios, se organicen clusters que solucionen problemas mutuos y esto no está claro que sea una ventaja sólo para las economías de los países subdesarrollados sino que puede ser una clara ventaja para la deslocalización hacia países desarrollados que puedan ofrecer servicios comunes y infraestructuras suficientemente sólidas y fiables. Los escenarios de localización no son, pues, necesariamente norte-sur.

“La mayor parte de estos aspectos favorables del entorno son economías de aglomeración, es decir, derivadas de la concentración de la producción en un espacio geográfico determinado, fruto del propio desarrollo económico, y por tanto, características de los países ricos. La ventaja comparativa de estos países se fundamenta parcialmente en ellas, así como en una alta cualificación de la mano de obra y un elevado esfuerzo tecnológico.

Sobre esta base, la deslocalización no ha impedido hasta ahora el crecimiento sostenido de las economías avanzadas, ni probablemente lo hará en el futuro. Pero les llevará a especializarse gradualmente más en las producciones intensivas en mano de obra cualificada y en tecnología.” (Myro y Fernández-Otheo, 2004)

Y una vez estudiadas las características de la deslocalización y de los escenarios de la misma, sólo nos queda, como colofón de esta parte teórica formular las consecuencias de la deslocalización tanto en los países de origen como de los países de recepción. No se trata de una formulación

líneal por cuanto hay varios niveles de análisis: laborales, políticos, económicos y sociales como principales. Estos niveles, como veremos, tienen importancia en el Trabajo de Investigación por cuanto conforman y fundamentan conceptualmente variables y macrovariables que serán estudiadas en dicho trabajo.

2.5. Consecuencias de la deslocalización

Existen varios modelos para analizar las posibilidades de un país desde el punto de vista de la deslocalización. En ocasiones se usan los índices de productividad, a los que ya nos hemos referido, en otros casos lo que se llama la categoría de apertura, que incluye índices de aranceles, importaciones y exportaciones, etc. Uno de los modelos más conocidos es el CAGE (Se trata de un acrónimo que se refiere a los factores: culturales, administrativos, geográficos y económicos), es uno de los más usados y se basa en las distancias entre dos países y respecto a estos factores. Dichos factores actúan como macrovariantes y se desarrollan en dos niveles: Bilateral (pares de países) y unilateral o multilateral: países (Ghemawat, 2008: 69).

Tabla 15ª. Modelo CAGE

	<u>Distancia cultural</u>	<u>Distancia administrativa</u>
Pares de países	Idiomas diferentes.	Ausencia de lazos coloniales.
(bilateral)	Diferencias étnicas; ausencia de redes de conexión étnica o social.	Inexistencia de un bloque comercial regional común.
	Diferentes religiones.	Inexistencia de una moneda común.
	Desconfianza.	Hostilidad política.
	Valores, normas y disposiciones diferentes.	
Países	Estrechez de miras.	Economía fuera de mercado o cerrada.
(unilateral o Multilateral)	Tradicionalismo.	Grado de inclinación nacional.
		No ser miembro de organizaciones internacionales.
		Instituciones débiles, corrupción.

	<u>Distancia geográfica</u>	<u>Distancia económica</u>
Pares de países	Distancia física.	Diferencias entre ricos y pobres.
(bilateral)	Inexistencia de una frontera entre ambos países.	Otras diferencias de costes y calidad de los recursos naturales.
	Diferencias horarias.	Recursos financieros.
	Diferencias climáticas y de entorno de enfermedades.	Recursos humanos. Infraestructura. Información o conocimiento.
Países	Geografía sin salida al mar.	Tamaño de la economía.
(unilateral o Multilateral)	Sin navegación interna. Tamaño geográfico. Geografía remota. Red de transporte o de comunicación débil.	Renta per cápita.

Un ejemplo de la aplicación de CAGE a dos países (India y China) y desde la perspectiva de las empresas de un tercero (EE.UU.) es (Ghemawat, 2008: 75).

Tabla 16ª. Adaptación del modelo CAGE a India y China.

	<u>Atractivos culturales</u>	<u>Atractivos administrativos</u>
India	Idioma inglés. Élites occidentalizadas.	Lazos coloniales. Derecho anglosajón. Buenas relaciones políticas. ¿Menor riesgo a largo plazo?
China	Homogeneidad lingüística y étnica. Diáspora.	Es fácil hacer negocios. Enclaves.

	<u>Atractivos geográficos</u>	<u>Atractivos económicos</u>
India		Mano de obra especializada. Rentabilidad. Estrategia empresarial y actualización. Infraestructura en mal estado.
China	Más cerca de la Costa Oeste de EE.UU. Mejores puertos y otras infraestructuras. Red de producción de Asia Oriental.	Mayores mercados. Ganancias más elevadas. Factores de producción de la mano de obra y productividad de la misma. Disponibilidad de capital. Cadenas de distribución. Compañías extranjeras como puentes exportación.

El modelo CAGE estudia muchas variables, en realidad cualquiera que se le introduzca, desde varias perspectivas; a nuestro entender el problema que plantea es que es complicado por sus dimensiones y engorroso en su manejo. Y los resultados devienen más de las interpretaciones que de los análisis estadísticos. En cualquier caso da una idea bastante buena de la realidad de cada país a través de los cuatro factores básicos: culturales, administrativos, geográficos y económicos.

Sin embargo es un buen guión para el propósito de este trabajo, ya que establece los cuatro niveles que nos parecen necesarios considerar, sean cual se su estructura, para crear un modelo de selección de países receptores. Quizás el único punto discutible del modelo CAGE es la importancia que le da a la distancia. Si la tomamos como un indicador de diferencias políticas, laborales y sociales, es, a nuestro entender correcto, pero si le damos una alta valoración en el aspecto económico, no estamos de acuerdo dado que desde la aparición del modelo las distancias de hecho se han reducido a través de los avances en transportes y los costes se han reducido.

Para Ghemawat (2008: 59-60) *“...el modelo CAGE no sólo nos ayudará a identificar las diferencias principales en unos escenarios concretos, sino que, además, nos permitirá comprenderlas dentro de otras diferencias, al proporcionarnos una base para distinguir los países que están relativamente cerca de los que están relativamente lejos desde el punto de vista de las dimensiones clave.”*

2.5.1. Consecuencias laborales

“Si la externalización³⁹ de actividades fue la estrategia que contribuyó en forma crítica a definir cuál habría de ser el perfil socio-productivo de las últimas décadas del siglo veinte, la deslocalización extraterritorial del trabajo es un fenómeno que ha comenzado a cobrar amplitud en lo que va del siglo veintiuno.” (Bono, 2006: 3-32).

El problema laboral es el más destacable en el proceso de deslocalización porque afecta directamente a la economía del productor y al entorno social incluyendo la protección del trabajador y sus logros sociales. Además, afecta de distinta manera tanto al país emisor como al receptor. La doctrina habla de *presión a la baja en el país de origen y presión a la baja en el de destino*. La primera se refiere a la presión que sobre la legislación laboral y la protección que ejercen los derechos laborales, afecta el hecho de la deslocalización de dos maneras: preventiva, por cuanto el trabajador, los agentes laborales, están dispuestos a renunciar a parte de sus derecho o sus prestaciones económicas con el fin de evitar una deslocalización, o de manera real cuando esta se produce y desaparecen los puestos de trabajo.

Por otra parte, en el país de recepción, también se produce una presión a la baja por cuanto los agentes políticos y sociales tienden a bajar los salarios y las medidas de protección para propiciar la llegada de las empresas, que llegarán si su localización se prevé como atractiva económicamente.

³⁹ Externalización es comprar el producto, o sea dejar en manos de proveedores la producción del mismo, aunque en ocasiones dichos proveedores puedan ser empresas del mismo grupo de empresas. Mientras que por deslocalización se entiende el traslado de las unidades de producción (de un bien tangible o un servicio) más allá de las fronteras de un país.

No siempre este tipo de soluciones a la baja tienen efectos claros y positivos sobre la ubicación de las empresas en un determinado destino, pero lo que sí tienen efectos a largo plazo son los cambios legislativos y el retroceso en los derechos de los productores que luego tardan años en recuperarse.

“La parte negativa del fenómeno de la deslocalización la encontramos en el país de origen, y se pueden dar básicamente dos situaciones: que las empresas cierren completamente sus plantas productivas en el país de origen; o bien que se produzcan fuertes reducciones de la producción y, consiguientemente, de la mano de obra. En los dos casos, los efectos son bastante similares aunque la diferencia se encuentra en la magnitud de las consecuencias.” (Tanganelli y Bernades, 2010: 34)

Ahora bien, independientemente de que no pueden hacerse comparaciones directas entre los efectos laborales entre los dos países, de origen y de destino, dadas las diferentes características de los mismos y de las diferentes incidencias de la deslocalización en los entornos laborales de ambos, es importante tener en cuenta que cualquier tipo de traslación de activos de un área a otra comporta un cambio en las economías de las zonas o de los países, y este proceso es innegable, aun cuando a corto, medio o largo plazo en unos se puedan recuperar los puestos de trabajo y en otros se eleven las condiciones laborales.

“A plazo la deslocalización genera preocupaciones que hay que afrontar. Las principales son las referidas a la pérdida de puestos de trabajo y a los fuertes procesos de ajuste y transición que sufren los trabajadores afectados: traslado a otros lugares para encontrar nuevos trabajos, la necesidad de adquirir nuevos conocimientos, etc.” (Tanganelli y Bernades, 2010: 34)

2.5.1.1. En países de recepción

En primer lugar la deslocalización de una empresa provoca, en el país de recepción, un aumento de puestos de trabajo, un aumento neto, aunque otra cosa es la calidad de los mismos y las condiciones de contrato.

Contra lo que suele creerse, la mayor parte de los países del mundo tienen establecidos salarios mínimos, que acostumbran a exceptuar a los trabajadores domésticos y a los agrícolas; otra cosa es el monto de este salario mínimo y los analistas han acuñado las expresiones “*mini-salario mínimo*” y “*maxi-salario mínimo*” como dos referencias de los salarios mínimos en los países subdesarrollados. Estos dos conceptos tienen, en estos países, más importancia de la que parece por cuanto son dos índices de discusión entre los sindicatos y las industrias y, muy especialmente, entre los sindicatos y las multinacionales que se quieren instalar en este tipo de países.

El segundo aspecto que las multinacionales analizan en un país receptor es la productividad y ahí se encuentran con un problema subjetivo ¿cómo calcular la productividad? Hay dos parámetros, los del país de origen y los del país de recepción, que suelen ser abismalmente diferentes. Pero la productividad es un factor esencial de la decisión de instalarse en el país.

“La productividad laboral puede servir para evaluar la probabilidad de que el entorno económico de un país genere y mantenga oportunidades de empleo decente con una remuneración justa y equitativa. El crecimiento de la productividad laboral puede darse de varias maneras. Puede ser fruto de una mayor eficacia en el uso de la mano de obra, sin que sea necesario aumentar ninguno de los demás insumos. También puede obedecer a una intensificación del uso de otros insumos, como el capital físico o humano o

los insumos intermedios. Una tercera posibilidad de crecimiento en la economía total puede producirse a raíz de un cambio en la combinación de actividades en la economía. Por ejemplo, una industria puede haber pasado de desempeñar actividades con bajos niveles de productividad a actividades con mayores niveles de productividad, incluso si ninguna de las actividades ha ganado en productividad.” (OIT, 2009)

La problemática que se evidencia para el país de recepción presenta dos caras: la primera se refiere a los beneficios que indudablemente produce la localización de una multinacional en el país y en un área concreta del mismo. Aumentan los empleos, se incrementa la circulación de dinero, se dinamiza el sector comercial de la zona, etc. La segunda son los perjuicios a largo plazo: aumento del coste de la vida al aumentar la demanda, reducciones de los salarios mínimo al producirse una masiva presentación de trabajadores de otras zonas dispuestos a rebajar las condiciones mínimas, aumento del trabajo de mujeres⁴⁰ y niños que resultan más baratos para las empresas, problemas medio ambientales, problemas sociales, etc.

⁴⁰ Respecto al trabajo de las mujeres y los niños, la problemática es importante por cuanto implica no sólo a los costes laborales en sí, sino también a los costes éticos. El trabajo de mujeres y niños ha sido la partida más criticada y vilipendiada en los países occidentales y más los bajísimos sueldos que se les pagaba. Hoy día pocas corporaciones importantes persisten contratando a precios de miseria a mujeres y niños. Por otra parte, muchas organizaciones internacionales plantean la disyuntiva de cobrar poco o no cobrar nada, con lo que la situación de las mujeres y los niños empeora. Estamos pues ante una típica alternativa del diablo. *“Una proporción baja o en descenso de mujeres con empleo remunerado exige que se adopten políticas destinadas a aumentar las oportunidades de empleo para las mujeres, tanto en cuanto al acceso como a la calidad de los puestos de trabajo. Es necesario analizar información adicional sobre el mercado de trabajo y de otra índole para formular políticas del mercado de trabajo más específicas. Las políticas de empleo deben estar orientadas hacia la eliminación de las diferencias de remuneración generadas por la discriminación de género que aún persisten, a través de enfoques que aborden las causas subyacentes, incluida la segregación sectorial y profesional, la educación y la formación, la clasificación del empleo y los sistemas de pagos.”* OIT (2009) *Guía sobre los nuevos indicadores de empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.* Ginebra. Organización Internacional del Trabajo.

Desde luego, pueden obviarse todos o parte de estos problemas con políticas sociales del gobierno o las propias empresas, lo que no es frecuente. Sin embargo es un hecho comprobado que las políticas laborales, especialmente cuando están basadas en medidas activas y permanentes, actúan de forma positiva en las estructuras económicas.

En definitiva aunque la localización de una empresa, o muchas, en un país de recepción, a corto plazo produce beneficios no está tan claro que los produzca a medio o largo plazo, de modo y manera que el impacto de la empresas multinacionales distorsiona buena parte de la cultura del país y, a la vez, de sus estructuras laborales que, en el mejor de los casos, tardan años en volver a estabilizarse.

2.5.1.2. En países de origen

El desempleo es la consecuencia directa más visible e importante de la deslocalización. Y la consecuencia económica del desempleo es el aumento de los gastos sociales, ya que significa, en un país desarrollado, pagar subsidios de desempleo, recalificación profesional, dejar de ingresar cuotas del trabajador en la seguridad social, etc. Entendemos pues que la deslocalización se realiza de un país de origen desarrollado a otro subdesarrollado, ya que en muchos países en proceso de desarrollo no existen seguros de desempleo o ayudas en este sentido. Por otra parte reduce la capacidad adquisitiva de los trabajadores en su conjunto y, por ende, un retraimiento del gasto en todo el sistema. Por ejemplo, en América Latina seguro de paro sólo tienen cinco países.

“Aunque la globalización crea oportunidades y ocupación nueva, estos efectos positivos generalmente ofrecen poco consuelo a aquellos trabajadores que sufren sus consecuencias negativas.” (Tanganelli y Bernades, 2010: 35)

Sin embargo ya hemos dicho más arriba que el problema laboral en el país de origen es muy relativo, excepto que se dé una fiebre deslocalizadora que haga tambalear la economía. Por lo general, incluso en etapas de alto índice de deslocalización este no afecta de manera radical a la economía y, por lo general, si el país no está inmerso en una fuerte crisis, en un plazo de tiempo razonable es capaz de reabsorber el personal cesante.

“En Estados Unidos, por ejemplo, 5,3 millones de personas que habían ocupado puestos de trabajo durante más de tres años los perdieron entre el 2001 y diciembre de 2003. En el 43% de los casos la causa fue el cierre de plantas productivas o su deslocalización, nacional o internacional, incluyendo externalización. A pesar de que en 2004 el 65% de los afectados encontraron nuevas ocupaciones el miedo a ser desplazados es real, sobre todo con la facilidad de los cambios en la inversión extranjera, que hacen que la ocupación se traslade de una economía emergente a otra.” (Tanganelli y Bernades, 2010: 35-36)⁴¹

Por otro lado, y con el mismo ejemplo de EE.UU., según Forrester Research, para el año 2015 el país prevé la pérdida de 3 a 4 millones de empleos que puedan cargarse a deslocalizaciones. Lo cual no es mucho teniendo en

⁴¹ Respecto a los flujos de dinero en 2007, el *“Informe sobre inversiones en el mundo, 2008”* de las Naciones Unidas dice: *“Los países en desarrollo recibieron los mayores flujos de entrada de IED jamás conseguidos (500.000 millones de dólares), lo que representa un aumento del 21% con respecto a 2006. Los países menos adelantados (PMA) atrajeron en 2007 IED por valor de 13.000 millones de dólares, lo que también constituye un récord. Al mismo tiempo, los países en desarrollo adquirieron cada vez más importancia como fuentes de IED, ya que sus inversiones alcanzaron un nuevo máximo de 253.000 millones de dólares, principalmente gracias a la expansión de las empresas transnacionales (ETN) asiáticas en el extranjero. También se dispararon las entradas de IED en Europa sudoriental y la CEI, aumentando en un 50% hasta alcanzar los 86.000 millones de dólares en 2007. Así pues, la región ha experimentado siete años de crecimiento ininterrumpido. Las inversiones procedentes de esta región registraron también un fuerte incremento, hasta llegar a los 51.000 millones de dólares, más del doble que en 2006. Entre las economías en desarrollo y en transición, los tres mayores receptores fueron China, la Federación de Rusia y Hong Kong (China).”*

cuenta que EE.UU. se caracteriza por crear y destruir unos 30 millones de empleos cada año.

Además, como ya hemos dicho en varios apartados de este trabajo, la deslocalización no siempre va de Norte a Sur, y EE. UU., es uno de los países que son a la vez de origen y de recepción, con lo cual el problema del desempleo, no sólo en este país, sino prácticamente en todos los desarrollados, es relativo y subjetivo. Relativo en cuando a la incidencia sobre el global de la economía y subjetivo respecto a aquellos productores que pierden su trabajo, pero no afecta en grado peligroso al conjunto de la fuerza laboral del país.

Sin embargo no son sólo problemas económicos, sean para el trabajador o para el país, los que produce una deslocalización en los países de origen, sino que también inciden en otros aspectos de la vida laboral como son los sindicales y legislativos. Los sindicatos, por lo general muy potentes en los países del Norte, cada vez exigen más control sobre las deslocalizaciones y consiguientes cierres de empresas, especialmente si se trata de extranjeras que un día se localizaron en el país de origen atraídas por las ventajas que se les ofrecían, entre las que se encontraban subvenciones.

Lo que se traduce en una presión a los gobiernos de dichos países para que endurezcan las leyes y las obligaciones de las empresas, sobre todo las extranjeras, que reciben ayudas y eviten cierres derivados de deslocalizaciones. Lo cual, a su vez, implica una menor competitividad del país para la localización en él de empresas extranjeras.

Y es una contradicción por cuando la doctrina propone como solución a las deslocalizaciones incrementar las subvenciones en los países de origen, que no necesariamente tienen que ser en dinero, sino en ventajas de

cualquier tipo que permita abaratar costes pero que, en definitiva, son reducciones impositivas, flexibilidad de empleo y desregularización, alquileres bajos o facilidades crediticias a intereses subvencionados, entre otras.

Desde luego, queda una alternativa, apostar por la alta tecnología y la innovación para evitar las deslocalizaciones, pero esto necesita de fuertes inversiones y continua formación para mantener altos los índices de competitividad.

En resumen, los países de origen tienen un difícil reto que va entre perder puestos de trabajo y reestructurar sus economías en función de los vaivenes del mercado, entrar en una puja por las empresas en función de subvenciones o apostar por las tecnologías de vanguardia.

2.5.2. Consecuencias económicas

Las consecuencias económicas de la deslocalización inciden, en mayor medida, en las empresas más que en los países de origen y de recepción. Según algunas fuentes doctrinales la reducción de costes puede llegar a ser del orden del 70 al 80%, sobre todo en el apartado de costes laborales que ya hemos visto anteriormente. De alguna manera se deslindan dos tipos de actividades que condicionan la vida económica de las empresas: las tareas más mecánicas y rutinarias, que se deslocalizan en función, principalmente, de menores costes y las tareas más técnica que requieren una mayor formación. Las primeras se deslocalizan tanto con respecto al territorio como al mercado laboral, las segunda pueden o no deslocalizarse respecto al territorio pero mantienen el mismo personal o un personal similar respecto a conocimientos y generalmente este personal emigra desde el país de origen. Lo cual no implica que también se logren reducir costes en este aspecto y

hay un ejemplo claro que ha sorprendido y cambiado muchos parámetros teóricos de la doctrina: el caso de los altos conocimiento de las nuevas tecnologías entre los especialistas de la India que han logrado desplazar hacia esta nación gran número de empresas de servicios en la mencionada área. El caso de India con su especialización, por lo menos en parte, en las nuevas tecnologías, ha supuesto, como lo hizo la deslocalización en servicios (call center), una auténtica revolución en los planteamientos doctrinales.

Tanganelli (2010) dice respecto a las ventajas de deslocalización:

“Mejora de la calidad de los servicios proporcionados al estar más especializados, en el caso de deslocalizaciones parciales, para así poder concentrarse en las actividades clave de la cadena de valor. La deslocalización fomenta la agrupación de actividades, y este aspecto permite a las empresas especializarse. Estas ventajas pueden incrementar la calidad del producto al mismo tiempo que reducen los costes.” (Tanganelli y Bernades, 2010: 32)

En cualquier caso no podemos, de ningún modo, dejar de lado el concepto que cualquier localización persigue, en último lugar, una operación económica y todas las consecuencias que de ella derivan son económicas o, por lo menos, se pretende que lo sean. Y lo son tanto con respecto a las empresas como a los países de origen y recepción. Es cierto que no son sólo los criterios estrictamente económicos los que mueven las políticas de la empresa, insistimos que son los objetivos últimos aunque no los únicos, y que otros considerandos también tienen cabida en el desarrollo de una corporación, y todos ellos de una manera u otra incidirán en la deslocalización, por lo que es necesario tenerlos en cuenta.

"No sólo por la abundancia, calidad y coste de los recursos naturales, laborales e infraestructurales disponibles, o por la accesibilidad a los principales centros de actividad económica, sino también respecto al marco de relaciones sociales e institucionales que pueden propiciar o, por el contrario, dificultar la formación de redes de cooperación, consideradas hoy de especial importancia para el surgimiento de iniciativas empresariales y la promoción de innovaciones." (Méndez y Caravaca, 1996: 38).

Una nueva vía de análisis de la deslocalización se abre con la perspectiva estructuralista de un capital global, capital que trasciende las fronteras y busca territorios de acumulación en función de otros factores que, en la última década, incluyen en sus objetivos la responsabilidad corporativa, las exigencias del respeto al medio ambiente y la ética humanística. Es muy posible que todo ello dependa, a la larga, de una reorganización no sólo de las empresas y de las localizaciones sino también de la legislación y de un poder a nivel mundial que la haga respetar.

2.5.2.1. En países de recepción

Sin duda la localización de una empresa en determinado país supone una IED para dicho país y, a la corta, una serie de ventajas entre las que no son menores el incremento, en la proporción que sea, del PIB o del mercado laboral. En conjunto suponer una aportación a la economía del país relativamente fácil de evaluar. Y decimos relativamente porque siempre comporta contrapartidas que el país está dispuesto a conceder a la empresa, o grupo de empresas, en función que se instalen en él. Dicho de otra manera, la instalación de las empresas multinacionales comporta un coste para el país de recepción. Sólo el tiempo puede establecer un balance entre los costes y los ingresos y un saldo a favor o en contra del país.

Uno de los beneficios económicos indirectos de la localización de las multinacionales en un país de recepción es la introducción del mismo, y por ende de sus empresas nacionales, en el comercio mundial. Las multinacionales conforman el comercio mundial de manera que suponen la mayor parte de las transacciones, de modo que un país receptor que a la vez se convierta, de la mano de ellas, en exportador, se introduce en una dinámica que arrastra a las empresas del país, que tienen los mismos costes y las mismas ventajas competitivas que las multinacionales asentadas o, por lo menos, están en posibilidad de adquirirlas. Por descontado esto supone una ventaja de tipo económico, considerado en conjunto, para dicho país.

“Las empresas multinacionales ejercen un protagonismo indudable en las relaciones económicas internacionales. Concentran la mayor parte de las transacciones comerciales y financieras del mundo, e influyen sobre múltiples aspectos de las formas de organización social, puesto que su influencia va más allá del ámbito estrictamente económico.” (Nieto Solís, 2005: 199)

De hecho, entendemos que a nivel de país y al margen de los beneficios y riesgos de una deslocalización para la fuerza laboral o para las peculiaridades culturales, los beneficios a nivel macroeconómico que reciben los países receptores por su acceso, a través de las multinacionales, al mercado internacional son uno de los factores más positivos de todo el proceso. Ejemplos de este hecho son múltiples en Asia e incluso en Europa y países que en su día fueron receptores hoy se han posicionado sólidamente en el mercado internacional.

“La apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido en el caso contrario. El comercio exterior fomenta el desarrollo cuando las

exportaciones del país lo impulsan; el crecimiento propiciado por las exportaciones fue la clave de la política industrial que enriqueció a Asia y mejoró la suerte de millones de personas. Gracias a la globalización muchas personas viven hoy más tiempo y con un nivel de vida muy superior.” (Stiglitz, 2006: 37)

La doctrina se refiere al efecto dominó de las deslocalizaciones que implica una especie de carrera de deslocalizaciones de las empresas en busca de los costes más bajos para mantener su competitividad en el mercado. Esto, que en parte es cierto, provoca una acumulación de empresas en un área determinada de modo y manera que a los beneficios de costes se agreguen beneficios de proximidad de proveedores o clientes. Esta tendencia cambia a medio plazo las condiciones del país y más si este país realiza una política de reestructuración de sus niveles laborales (básicos, técnicos, superiores) y avanza en el camino del desarrollo, de modo que los beneficios que presentaban a las empresas en una primera etapa, desaparezcan gradualmente. Esto pasó en España lo que ha sido percibido negativamente por la población que sí vio con alegría la localización de multinacionales en nuestro país, vio después con mucha aprensión su huida.

“En noviembre de 2002 sólo un 17% de los españoles parecía considerar un problema grave (“una amenaza extrema”) la globalización. En 2006, el año de la segunda medición INCIPE, el porcentaje había aumentado al 25%. En diciembre de 2008 ya supone un 30% de la población. Por lo tanto, en esta medición, el porcentaje de globófobos habría ido creciendo, lenta pero linealmente, para duplicarse entre 2002 y 2008. También aumenta la preocupación por la “conversión de China en potencia mundial” que está relacionada con la globalización.” (Noya Miranda; Rodríguez Escudero y Steinberg, 2010: 151)

Respecto a la economía del país de recepción supone una dinamización de la misma: creación de empleo, mayor cantidad de dinero circulante, aumento en los ingresos de exportación, mejora en la competitividad de los recursos humanos, etc. Ciertamente es que estos factores suelen comportar inflación que en países subdesarrollados supone un evidente problema de coste social. Si las empresas multinacionales además quieren explotar el mercado local, pueden provocar un desastre entre las empresas del país.

“Forzar a un país en desarrollo a abrirse a los productos importados que compiten con los elaborados por alguna de sus industrias, peligrosamente vulnerables a la competencia de buena parte de industrias más vigorosas en otros países, puede tener consecuencias desastrosas, sociales y económicas.” (Stiglitz, 2006: 56)

2.5.2.2. En países de origen

Un principio que se está imponiendo entre la doctrina, es si una empresa quiere deslocalizarse difícilmente, por no decir de manera imposible, puede una administración impedirlo. La deslocalización es, como hemos venido diciendo, una solución no sólo al problema de costes sino también una manera de innovar y cambiar muchas de las rutinas de una empresa proyectándola hacia un futuro que, por las causas que sean, sus directivos no ven en su ubicación actual.

“Estimar el impacto de la deslocalización en el empleo y en la situación económica, a corto y largo plazo, de una región o país o en la situación competitiva de una industria tampoco es tarea fácil. Si bien parece haber un cierto consenso en torno al impacto negativo de la deslocalización en el empleo no cualificado y al incremento de lo que se conoce como brecha salarial (diferencia salarial entre empleos cualificados y no

cualificados), no está tan clara la influencia negativa en la economía de la región o país en su conjunto.” (Boccherini Bogert, 2009)

Una deslocalización no es sólo un cambio de escenario físico, sino también es la asunción de una nueva filosofía de las corporaciones que tiende a buscar adaptar sus objetivos a una nueva realidad globalizadora. En 2007 la Comisión Europea entendía que *“la continua transformación estructural de la economía europea es inevitable. La deslocalización y demás ajustes son ineludibles”*.

Entendiendo como país de origen un área político-económica como Europa, y no nos alejaremos en absoluto de la realidad por cuanto en Europa se producen toda clase de localizaciones, internas y externas, tanto de entrada como de salida, la afirmación de la Comisión Europea nos sitúa en un marco de una reestructuración global del sector empresarial cuyas consecuencias para los países de origen pueden ser diversas y no necesariamente todas negativas. Porque al tiempo que el país de origen sufre una recesión laboral también recibe, a medio plazo por lo menos, los flujos de beneficios de las empresas nacionales y, respecto a las internacionales que en su día se localizaron en él, deja de pagar estos beneficios a los países de origen de dichas empresas. Este es el caso, por ejemplo, de España respecto a muchas de las empresas extranjeras que en su día se localizaron y luego se han deslocalizado.

Buena parte de la responsabilidad de las deslocalizaciones y las desventajas que puedan ocasionar a los países de origen, corresponden a dichos países, ya que la liberalización de normativas restrictivas que derribaron barreras aduaneras y legales en busca de un neolibrecambismo que, de hecho, abrió las puertas a la actual globalización, no fue una aportación del Sur sino del Norte.

Los países desarrollados han querido competir con los bajos costes de los países subdesarrollados con la innovación especialmente en nuevas tecnologías que se suponía un coto cerrado a los mayores niveles de técnica y formación académica. Sin embargo los países subdesarrollados también, en esta especialidad, han logrado ser receptores de empresas dedicadas a nuevas tecnologías o servicios que las usan como herramienta principal.⁴²

De todos modos los países de origen se benefician directamente de las deslocalizaciones por los más bajos costes de los productos que producen las empresas deslocalizadas, la variación de los mismos, a causa también de los menores costes generales por la deslocalización y de la mayor competencia entre las empresas que además de bajar los costes aumentan, por lo general, la variación de las ofertas.

En definitiva si bien la deslocalización puede producir en el país de origen un descenso del PIB, aunque teniendo siempre en cuenta que para afectar al PIB debe tratarse de una macrodeslocalización o una serie de importantes deslocalizaciones, parece que la propia dinámica económica de cualquier país, por lo menos los desarrollados, tiende a normalizarse en un periodo no muy largo. Por otra parte a medio o largo plazo tanto por los reintegros en forma de beneficios de las empresas nacionales internacionalizadas como por la anulación de reintegros a sus países de origen de las empresas que en su día se localizaron y más tarde se deslocalizaron, la economía de los países de origen, por lo general, no parece ser que sufra grandes convulsiones. Más bien lo que ocurre es una reestructuración de la

⁴² Interesa también señalar que la deslocalización de servicios no es una cuestión circunscrita a las relaciones Norte-Sur. Los países que más han recibido hasta el momento son Irlanda (que exportó, solamente en 2001, servicios deslocalizados por un valor estimado de 8.000 millones de dólares), Canadá, Israel y la India". Fuente UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo).

economía del país y más aún de las especialidades o modos de actuar de las empresas en particular y la economía en general.

El problema es que, para Rey Ureña *“el precio a pagar por el crecimiento económico se ha traducido en la dependencia de estos países hacia la inversión extranjera puesto que, aunque suelen aportar un superávit a la balanza comercial, la mayoría de los productos exportados proceden de empresas nacionales. Una situación que resume afirmando que la economía se encuentra en manos extranjeras”*. (Rey Ureña, 2006)

2.5.3. Consecuencias sociales

En un sentido amplio las consecuencias sociales son las más relevantes de todo el proceso de deslocalización, no por su incidencia en la empresa, que también, sino por su influencia en los cambios que se producen en los países de recepción consecuencia del choque de dos culturas.

En realidad el problema no está tanto en la deslocalización como en la general globalización. Las multinacionales no sólo exportan desde su país de origen e importan en el país de recepción, tecnología, IED e innovaciones, sino una cultura que colisiona con la natal y, generalmente, sino la elimina, que no suele suceder, sí la cambia en buena parte de sus presupuestos básicos.

La doctrina resalta la importancia del respeto de las costumbres y tradiciones locales como forma idónea para establecer un contacto con la sociedad local fructífero y eficaz. Pero esto en teoría es correcto, en la práctica poco menos que imposible.

En primer lugar es necesario focalizar el tipo de países sobre los que vamos a analizar los efectos de la deslocalización. No se producen efectos graves, ni siquiera leves, si la deslocalización se dirige a países desarrollados. Los problemas se producen cuando se dirigen hacia países subdesarrollados y, especialmente, si las culturas son muy dispares.

En estos países la circulación de las monedas, antes de la globalización, era escasa y los habitantes, especialmente los campesinos, tenían escasa necesidad de moneda. Sin embargo las multinacionales basan todas sus relaciones laborales y sociales en el dinero y los costes.

El paso acelerado de una economía de intercambio, y si ya no era una economía de intercambio pura si una economía con escasas necesidades básicas, a una economía monetaria en la que se promocionaba, directamente o por comparación, la economía de consumo, es difícil de asimilar sin grandes traumas por una sociedad no preparada para ello. Y esto es lo que suele ocurrir en los países de recepción.

En el mundo globalizado la inversión que supone el IDE es, en este momento, diez veces superior a la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) lo cual implica que la IDE se convierte en el factor esencial en la lucha contra la pobreza y, a la vez, en la mayor influencia sobre los países subdesarrollado. De hecho el IDE supone la mayor parte del capital de que disponen los países en vías de desarrollo. El problema que supone depender del IDE para estos países está en que deben desarrollar mecanismos para atraerlo y otros, quizás mucho más costosos, para mantener a las multinacionales en el país.

“(El IDE)...es por naturaleza capitalista, y generalmente es la primera en retirarse cuando las condiciones internas del país receptor se deteriora.

Un clima favorable a la inversión es necesario para atraer la IDE, lo que significa buena gobernabilidad e infraestructura institucional adecuada.”
(Tanganelli y Bernades, 2010: 82)

Todo ello no es más que factores que inciden en las sociedades de los países subdesarrollados obligándolas a reconsiderar sus tradiciones y costumbres para adaptarse a las nuevas modas. El problema es que cualquier sociedad necesita una identidad para mantener su cohesión. Sólo que a estas sociedades se les socava la que han mantenido durante muchos siglos y no se les proporciona otra que logre enlazar lo local con lo importado, lo particular con lo global. Y aparece una sociedad con rasgos híbridos como final de todo un proceso en el que los beneficios económicos en muchos casos se compensan con las pérdidas sociales.

“... ¿cómo construir una definición contemporánea de identidad? Al constituirse no sólo en relación con un territorio, sino también en conexión con redes internacionales de mensajes y bienes, necesitamos una definición no únicamente socioespacial sino sociocomunicacional de la identidad. O sea, una definición que articule los referentes locales, nacionales y también de las culturas posnacionales que cada vez en mayor grado configuran las identidades y reestructuran el significado de las marcas locales o regionales establecidas a partir de experiencias territoriales distintivas. La identidad se conforma tanto mediante el arraigo en el territorio que se habita, como mediante la participación en redes comunicacionales deslocalizadas.”
(García Canclini, 1994: 78)

2.5.3.1. En países de recepción

Por lo general las multinacionales no buscan sólo las ventajas laborales y las medioambientales, en forma de bajos salarios, pocos o ningún coste social y

leyes laxas o inexistentes sobre medio ambiente, sino que también buscan estructuras de transporte suficientes, aunque sean mínimas, próximas a ciudades que puedan proporcionar personal e infraestructuras logísticas y, si puede ser, cerca de la costa y disponiendo de puerto.

El potencial humano, en una primera fase no necesariamente muy capacitado, es la materia prima moderna que necesitan las empresas localizadas en países de recepción en primer lugar.

“Más explícitas son algunas prácticas de un % de fabricación nacional que imponen algunos gobiernos para acceder a un determinado trato más favorable, fiscal o de otro tipo. Tal práctica puede forzar al industrial que pretende acceder a un determinado mercado a fabricar o ensamblar en un determinado país a fin de que su marca sea competitiva allí.” (Subirá y Gurguí, 2007: 69)

El ingreso en el mercado monetario de fuertes cantidades a través de sueldos, que si bien son bajos para una economía desarrollada no dejan de incidir y mucho en una economía en desarrollo en la que el simple hecho de disponer de una cantidad mensual fija y una cierta estabilidad de empleo significa un enorme aumento del nivel de vida, provoca, indefectiblemente, la subida de los precios de los productos básicos y de aquellos que se ofrecen aliados a las nuevas modas que han traído los responsables extranjeros de las empresas multinacionales.

“Las normas son aprendidas en un medio social y varían sustancialmente a través de las culturas a través de individuos dentro de una cultura cualquiera, entre individuos a través de los diferentes tipos de situaciones que enfrentan a través del tiempo dentro de una situación concreta.” (Ostrom, 1998: 9.)

Los países receptores se encuentran en una encrucijada: por una parte necesitan incrementar los ingresos de IDE a través de empresas que radiquen en el país y puedan dar trabajo a sus ciudadanos y, por otra, se crean una clara dependencia del país del concierto económico mundial, de manera que cualquier crisis a nivel mundial afecta directamente el país, pero también le afecta cualquier decisión de un grupo de multinacionales que presionan para reducir costes impositivos, por ejemplo, o para que desaparezcan ventajas laborales o sociales.

La tendencia a una mayor consideración ética de las acciones de las empresas y una reducción de los patrones exclusivamente basados en beneficios económicos que carguen sobre los productores, parece que llevan a una evolución de los considerandos humanísticos en la empresa y la acercan a la llamada responsabilidad social.

“Desde el punto de vista ético, el mayor poder de las empresas fruto del fenómeno de la globalización conlleva una mayor responsabilidad sobre el estado del sistema físico-social en el que operan. Asimismo, la sociedad en su conjunto, apoyándose en las posibilidades que les aporta el desarrollo de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, está exigiendo que las empresas se comporten de acuerdo a dicha responsabilidad.” (Olcese; Rodríguez y Alfaro, 2008: 22)

2.5.3.2. En países de origen

En los países de origen los efectos de la deslocalización suelen ser por una parte negativos casi siempre y por otra especialmente significativos en el ámbito laboral.

“...la deslocalización internacional sí puede tener un efecto negativo adverso para el país de origen de la deslocalización, efectos que, como veremos, van desde la reducción de la capacidad productiva (con el consiguiente descenso de la actividad económica y el empleo) a la menor productividad-competitividad del tejido productivo (si la actividad deslocalizada es una actividad generadora de alto valor añadido e intensiva en capital físico y/o humano) o incluso a la menor capacidad nacional de decisión en el manejo y gestión de los recursos productivos debido a la pérdida del efecto sede.” (Ferreiro Aparicio; Gómez Vega y Rodríguez González, 2008: 21)

Dado que las multinacionales buscan en países de recepción bajos costes salariales y eliminación de trabas laborales, como horas productivas o pagas extraordinarias, la deslocalización afecta en los países de origen a los trabajadores de menor nivel de cualificación pero con unos estándares de vida, logrados a través de los años y las conquistas sociales, altos.

Una parte de la doctrina entiende que la deslocalización significa relocalizar actividades que en la primera ubicación no dan valor añadido pero en otra sí lo dan. Pero de hecho esto se traduce en buscar menores costes que implican un valor añadido al producto. En cualquier caso la economía del país de origen se resiente y más las clases sociales afectadas por el paro que supone la marcha de las empresas.

No supone sólo una pérdida de puestos de trabajo para el país de origen, sino también una desindustrialización que va pareja a la huida de las empresas, lo cual es visto por una buena parte de la doctrina como un mal necesario para el desarrollo y purificación de las economías superiores. En este caso la deslocalización dejaría nichos libres para que surgieran en ellos nuevas empresas, evolución de las anteriores pero más modernas e insertas

en un mercado global. La fuerza motriz de estas empresas, que se encontrarían con fuertes desventajas en salarios y legislaciones sindicales o ambientales frente a los países subdesarrollados, tendrían que reciclarse sobre la base de la innovación.

“...la capacidad innovadora es la clave para que la empresa pueda crear valor para ella y para sus diferentes grupos de interés y, con ello, ser sostenible en la doble acepción de la palabra: contribuir a la sostenibilidad de nuestro planeta y perdurar en el tiempo.” (Olceso; Rodríguez y Alfaro, 2008: 22)

El problema de la innovación, como ya hemos dicho anteriormente, es que antes o después, pero por lo general en un espacio de tiempo relativamente corto, dicha innovación es asumida por otras empresas rivales y deja de ser un elemento de competitividad. Con lo cual la innovación debe ser una constante en las empresas si quieren mantener su posicionamiento fundamentándose en ella.

2.5.4. Consecuencias políticas

Si algún valor destaca en la primera década del siglo XXI respecto a la sociedad más o menos global y su relación con las organizaciones empresariales, es la aparición del concepto de la responsabilidad social empresarial. Como tantos otros no es nuevo pero sí, como todos los factores que inciden en algún sector de la sociedad actual, se ha propagado con la rapidez habitual en nuestros días. Hace más de veinte años, Peter Drucker ya se refería a la Responsabilidad social empresarial (RSE) diciendo.

“Sabemos que su primera responsabilidad social es hacer su trabajo (se refiere a las empresas) Sabemos que, en segundo lugar, son

responsables de su impacto sobre las personas, la comunidad y la sociedad en general. Y sabemos, finalmente, que actúan de modo irresponsable si van más allá de lo necesario para realizar su tarea, sea ésta cuidar enfermos, producir bienes o promover la enseñanza.”

La deslocalización, ya hemos dicho, plantea ventajas y problemas en las sociedades, tanto en las de salida como en la de recepción. Lo que ocurre, en realidad, es por una parte una redistribución de la riqueza a nivel internacional y una redistribución de los ejes de producción en función de la competitividad en los que afloran otros mecanismos económicos o empresariales que adquieren prioridad sobre las clásicas ventajas absolutas o ventajas relativas de unas naciones sobre otras. Se trata de nuevos planteamientos y nuevos modelos transnacionales.

“Hemos aprendido a acercarnos al mundo que nos rodea desde una forma de pensar lineal, secuencia y por fases. Estamos descubriendo que la realidad no es secuencial, es sistémica y asimétrica. Los modelos y los conceptos basados en la forma previa de pensar ya no pueden lidiar con lo que está sucediendo a nuestro alrededor. También se nos ha educado para utilizar un pensamiento convergente, con la promesa de una “solución” como desenlace. Pero el mundo a nuestro alrededor está lleno de acontecimientos y sucesos divergentes. Necesitamos cambiar nuestra visión del mundo.”
(Raich y Dolan, 2009: 25)

Una reacción a la deslocalización en busca de menores costes de producción que significó una desbandada de empresas hacia países y áreas donde no se respetaban los derechos humanos y los beneficios se obtenían del trabajo de niños y mujeres, con salarios de miseria, fue la introducción, prácticamente a partir de los primeros años del siglo XXI, del concepto humanismo y responsabilidad social de la empresa, como hemos dicho. Los

dos conceptos están estrechamente relacionados aun cuando ni son lo mismo ni siquiera guardan una relación directa.

La sociedad, en general, aprendió que tenía fuerza frente a las empresas y podía dirigir las de alguna manera. Un boicot, real o virtual, sobre una empresa es una razón suficiente para que ésta cambie sus parámetros de producción y mucho más si este boicot es a nivel global. Dicho de otra manera, las ventajas de la globalización para las empresas, basadas en buena parte en la utilización de las nuevas tecnologías, se convierten en frenos y controles a sus acciones por los consumidores a través de una acción humanista.

Y no es sólo el problema de los salarios, aunque sí es el más sangrante, hay otros como las agresiones al medio ambiente, las emisiones de gases, el uso y abuso de materias primas de difícil renovación, etc. Desde luego, una acción doble de los agentes sociales hacia las empresas y hacia los gobiernos, puede y de hecho se ha logrado, cambiar muchas de las políticas de ambas organizaciones y, a la vez, configurar unas bases más justas. No en todos los territorios ni de manera igual en todos ellos.

Por otra parte, esto no quiere decir que las deslocalizaciones hayan disminuido, porque las ventajas de localización en países en vías de desarrollo son muy importantes, lo cual no ha dejado de crear problemas sociales en los países de origen.

Porque la globalización ha implicado una reorganización en los sistemas productivos que benefician a unos países y perjudican a otros. Pero más que a los países, perjudican a los productores que ven desaparecer sus puestos de trabajo, mientras que las empresas se deslocalizan a la vez que se desnacionalizan.

Sin embargo, los países desarrollados no son siempre los países que deslocalizan sus empresas, sino que en muchos casos son países de recepción y ello es debido a que los costes no son el único factor a tener en cuenta, también lo son la capacidad de innovación, el alta tecnología y la confianza en las posibilidades propias.

“La confianza moral tiene consecuencias macroeconómicas a través de la apertura de mercados. Las naciones con valores más altos de confianza tienen economías más abiertas, tasas más altas de crecimiento económico, gobiernos más eficaces. Son la vanguardia de la globalización. También son países pioneros en la economía basada en el conocimiento.”
(Noya et al., 2008: 89)

2.5.4.1. En países de recepción

Las consecuencias políticas de la deslocalización en los países de recepción, pueden categorizarse en tres niveles: el puramente político, el político-económico y el político social.

“No debe, por tanto, simplificarse la heterogeneidad del sistema económico mundial reduciéndolo únicamente al núcleo globalizado del mismo. Como se señala, no estamos en un único mercado globalizado, tal como se plantea en algunas exageraciones o simplificaciones sobre el mismo. La lógica de funcionamiento de los sectores del núcleo globalizado no es la misma que caracteriza a las actividades diversas que componen la gran mayoría de la producción mundial en los diferentes territorios o ámbitos locales.” (Alburquerque y Dini, 2008)

En el aspecto político-económico en una primera impresión parece que todo sean aspectos positivos, ya que significa un aumento de los ingresos, tanto

por IED como por exportación: mayores inversiones, mayores salarios, creación de empleo, mayor cualificación de un sector de los productores, mejora de la competitividad de los Recursos Humanos y aumento de la tecnología del conjunto del país.

Así mismo implica un mayor gasto tanto del personal del país como de los inmigrados que conforman los cuadros técnicos y directivos de las empresas, lo que repercute en mayor circulación de numerario en todo el país o, por lo menos, en los territorios que se localizan las empresas extranjeras.

Lo cual implica una serie de acciones políticas tanto para allanar la localización como para permitir, al mayor largo plazo posible, que las empresas mantengan su presencia en el territorio.

Y es cierto que a corto plazo es positivo que un considerable número de empresas se localicen en un país y puede serlo a largo plazo, siempre que los poderes políticos actúen en consonancia al desarrollo del fenómeno de la globalización que lleva ya los suficientes años como para haber sido estudiado en profundidad. Los países de recepción evolucionan con la presencia de las multinacionales en una espiral de aumento de salarios pero también de precios del consumo y costes, tanto medioambientales como de infraestructuras, que deben ser pagados por las legislaciones impositivas. Todo ello y a medida que pasa el tiempo cambia los parámetros que proporcionaron al país una ventaja competitiva sobre otros. Es el momento en que las empresas se deslocalizan hacia otro territorio. Y es el momento en que las autoridades políticas no aceptan el proceso:

“...las autoridades no se dan cuenta de que las empresas no son ONGs, que van a un país o región a ganar dinero, no a realizar una labor asistencial, por lo que las afirmaciones del tipo “que devuelvan las

subvenciones que les hemos dado” están totalmente fuera de lugar y no hacen ningún favor a los ciudadanos de la región o país receptor.” (Rey Ureña 2005:10)

No todas las sociedades de recepción están de acuerdo en que la localización en sus países aporte más beneficios que problemas. En buena parte depende del país de sus capacidades frente a las multinacionales. Un caso estudiado por Rey Ureña, es el de la India en que la localización de empresas no ha supuesto beneficios ni mucho menos, sino que se ha traducido en una mayor dependencia de las grandes multinacionales. Dependencia que incide en la política como una presión sobre el gobierno y en la sociedad al ser empresas que intentan, y logran en muchos casos, obviar las instituciones públicas u obreras, como los sindicatos. En realidad esta dependencia, en mayor o menor grado, se ha dado en países occidentales en los que tras una primera etapa como receptores luego se han convertido en países de origen, caso de España.

“Da la impresión de que las naciones tienen que competir entre ellas para ofrecer mejores condiciones a los inversores, y eso va en detrimento de la clase trabajadora, que, o tiene que renunciar a parte de sus derechos, o simplemente nunca llegará a tener un trabajo digno (como ocurre en muchos países subdesarrollados receptores de Inversión Extranjera Directa).” (Rey Ureña, 2005:19)

En nivel político social, pues, los gobiernos se enfrentan con que los cambios producidos por la localización de grandes empresas repercuten en las estructuras sociales alterando los tradicionales modos de vida, pero también los niveles de recursos entre los grupos. Todo ello incide en la ciudades y en los sectores industriales o de servicios, pero más aún en el sector agrícola, que si bien no recibe IED directas, sí indirectamente se ve afectado por

costes más elevados y si bien también suben los precios y con ellos las expectativas, también es cierto que el diferencial entre la productividad agrícola y los costes de productos manufacturados no guarda una relación.

“Las consecuencias de estos procesos han sido preocupantes: estructuras de producción escasamente adaptadas a la demanda global, puesto que ha habido un incremento de factores industriales de productos primarios, pero se requieren mayores inversiones para acaparar nuevas funciones de las cadenas agroalimentarias más cercanas al consumidor; lento crecimiento del empleo rural y para más elevado, reducido crecimiento o incluso declive de la población, carencias persistente en el desarrollo de los recursos humanos.” (Mozas Moral y Bernal Jurado, 2006: 125-140)

Respecto al nivel político, el fomento de la competitividad de un país ha recaído por lo general en el gobierno que, junto con los agentes sociales, ha creado las condiciones básicas para que esta competitividad territorial permita el posicionamiento de los territorios en el mercado de la localización. El Foro Económico Mundial define la competitividad en función de las instituciones, como: *“el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”*. Por tanto los condicionantes políticos son esenciales en la localización de las empresas y en su mantenimiento, otra cosa es que los poderes políticos defiendan más intereses partidistas que los nacionales o, en el peor de los casos, de las multinacionales.

2.5.4.2. En países de origen

Cierto es que estamos en una economía globalizada pero también lo es que se trata de una economía desacoplada e incluso divergente. Los ciclos económicos no siguen los mismos parámetros en los países desarrollados

que en los subdesarrollados o en vías de desarrollo. Si la economía globalizada estuviera, a la vez sincronizada, tanto las expansiones como las crisis seguirían pautas en todas las áreas del globo. Pero existe lo que en la literatura sobre el tema se ha venido en llamar desacoplamiento (decoupling).

Las economías de los países de origen y de recepción respecto a la deslocalización, son un ejemplo de economías desacopladas, no tanto por la pérdida de una- o muchas- empresas o, como contrapartida de la ganancia de otro país, que en realidad es la consecuencia del desarrollo y crecimiento de la economía del país de origen y el estancamiento o incluso retroceso, en un periodo anterior a convertirse en país de recepción, de este.

“... los programas y las políticas públicas específicamente diseñados para ayudar a superar las restricciones principales deben alinearse, entre otros factores, con la realidad política del país, la capacidad específica de los agentes del sector público y privado, y los tipos de acciones que mejor alentarán al sector privado a tomar decisiones orientadas a alcanzar las metas estratégicas.” (Devlin y Moguillansky, 2009:65)

Igual que el desarrollo no puede desligarse de la política ni del proceso político, igual las etapas de recesión no pueden separarse de la política. En este sentido las consecuencias políticas en los países de origen de la deslocalización afectan tanto a las instituciones como a los políticos en general. A las primeras porque no han sabido arbitrar los mecanismos necesarios para evitar las deslocalizaciones y a los segundo porque son responsables de aquellas. Sin embargo buena parte de las causas de la deslocalización están más cerca de los agentes sociales y laborales que de las políticas en el sentido estricto⁴³.

⁴³ “...uno puede apreciar, suponer o prever, algún grado de rotatividad de los países en el proceso de deslocalización. España, como ahora Corea, fue receptora de deslocalizaciones

Los sindicatos son uno de los problemas con que se encuentran las empresas en los países muy desarrollados y con elevados índices de participación social. Ciertamente es que la sindicación es un derecho básico del trabajador, y es cierto que la mayoría de los avances y beneficios logrados por los trabajadores son consecuencia de su acción sindicadora, pero también lo es que la moderación salarial en los etapas de crisis o la adopción de un mercado laboral más flexible, no son factores que los sindicatos, y a través de ellos los productores, acepten.

Es posible que una política laboral más flexible, una política impositiva más laxa y una política de ayudas y subvenciones más incisiva corrigieran las tendencias a la deslocalización o por lo menos las frenaran en la cuantía necesaria para que no incidieran muy negativamente en el IPB. Pero no es seguro. No lo es por cuanto las diferencias de salarios y ventajas de todo tipo que plantean los países subdesarrollados superan en mucho las posibilidades de presentar opciones viables por los países desarrollados. Dicho en otras palabras, la ventaja competitiva está a favor de las naciones subdesarrolladas, o de los territorios menos desarrollados.

Sin embargo, la sociedad está sensibilizada hacia la idea que es responsabilidad del Estado, con mayor o menor cooperación de los agentes socio-económicos, crear las bases de una política que alcance la competitividad necesaria y, después, mantenerla. Hasta el momento, pese a

y hoy, luego de un crecimiento importante, es productora de deslocalizaciones, sufriendo la deslocalización de grandes empresas españolas o radicadas en España. Fuera del caso español, el coreano es uno de los más dramáticos actualmente. Los sindicatos coreanos están denunciando que las grandes empresas, símbolo de la industrialización de ese país, como Samsung, por ejemplo, están deslocalizándose de Corea hacia China, con lo cual parecería que puede haber, en la dinámica de la economía, un proceso en el cual el relocalizado o receptor se vuelve, en determinados momentos, si tiene éxito en su empeño económico industrial, en deslocalizante o sujeto productor de deslocalizaciones hacia terceros.” Ermida Uriarte, O. (2007) Deslocalización, globalización y derecho del trabajo. Barcelona. IUS Labor. Núm. 1

las dudas que pueda presentar en este siglo XXI la viabilidad del Estado-nación muy denigrado, no se vislumbran otros organismos que puedan sustituirlo ni a corto plazo ni con suficientes garantías. Por ello la sociedad acierta en gran manera al atribuir la responsabilidad de la deslocalización al Estado-nación por cuanto se ha convertido en el planificador de las estrategias económicas del país.

“... los líderes políticos del gobierno pueden alentar un pensamiento estratégico dinámico y orientado hacia el futuro acerca de la posición del país en la jerarquía internacional de la producción y la exportación. Los gobiernos también pueden ayudar a coordinar las acciones colectivas tendientes a alcanzar objetivos nacionales o sectoriales y, por supuesto, a estimular las inversiones y la asunción de riesgos. Así, cuando ambas partes trabajan en conjunto es posible incrementar su potencial para darles sustento a los mecanismos y programas capaces de identificar y superar las principales restricciones para la transformación y el crecimiento económicos, incluidas las fallas del gobierno.” (Devlin y Moguillansky, 2009:66)

2.5.5. Bloques económicos y su incidencia en la deslocalización

Hoy día la mayor parte de los países están integrados, de hecho o de derecho, en áreas económicas que dependen en ocasiones de acuerdos transnacionales o, en otras, de su localización geográfica. Estos bloques económicos indican sobre las características de los países receptores tanto como sobre las consecuencias de la deslocalización respecto a los intereses de las empresas. Por lo tanto nos parece importante plantear esta incidencia y su integración en el método de análisis que nos proponemos desarrollar.

La globalización es, ante todo, un concepto integrador si bien no necesariamente en dicho concepto la integración es siempre un valor

positivo. Dicha integración desde la perspectiva económica mundial significa la liberación de las economías nacionales y la transnacionalización de estructuras financieras, productivas y mercantiles. Lo cual no quiere decir que se haya formado un bloque económico mundial sino que los países han integrado bloques económicos regionales según una serie de condicionantes y ventajas competitivas que han integrado más a unos que a otros, o los han integrado de diferente manera.

“Enaltece el fundamentalismo del mercado, exalta la libertad de comercio, impulsa el flujo libre de los factores de la producción (excepción hecha de la mano de obra, que continúa sometida a numerosas restricciones de diversos tipos), propugna el desmantelamiento del Estado, asume la monarquía del capital, promueve el uso de las nuevas tecnologías, favorece tanto la homologación de las costumbres como la imitación de las pautas de consumo y fortalece la sociedad consumista”. (Sela 2000:7)

Se ha discutido por la doctrina si esta integración regional es más un mecanismo político que económico, o viceversa. En buena parte depende de la perspectiva desde la que se analice la tendencia, pero nos sumamos al sector de la doctrina que ve en dicha integración mayores intereses económicos, aunque no desligamos tanto lo económico de lo político ya que los dos factores están integrados, a su vez, en la búsqueda de la ventaja competitiva, que permita un posicionamiento a la nación como tal y a sus empresas como fuente de riqueza.

“Más que un término es una oscura mancha que se viene extendiendo al interior de la economía mundial y comienza a dominar el escenario y éste es el espacio productivo ganado por la gran corporación. De modo que lo que

se indica como 'globalización no es otra cosa que la cutícula externa de una inmensa internacionalización concentradora del capital que tiene su sujeto activo en la Corporación Transnacional.' (Soler, 2000:83)

Esta integración en bloques económicos se realiza a través de varios sistemas que van desde acuerdos sectoriales de ámbito regional a la formación de auténticas supranaciones con intereses políticos y comerciales integrados, caso por ejemplo de la Unión Europea, pasando por Áreas de Libre comercio o simples uniones aduaneras.

El tema de la integración en bloques económicos ha trascendido de sus primeros intentos de fomento del comercio internacional a través de la liberalización impositiva y de las barreras aduaneras, para conformarse como uno de los factores estratégicos de creación de áreas en las que las políticas comerciales y productivas reciben soporte de la legislación y de las instituciones gubernamentales para enfrentarse con otros bloques. Una serie de bloques de este tipo se sucedieron a lo largo de la segunda mitad del siglo XX: AEAC East Asia Economic Caucus (Convención Económica del Este Asiático); ALADI Asociación Latinoamericana de Integración; APEC Asia-Pacific Economic Cooperation (Cooperación Económica del Área Asia - Pacífico); ASEAN Association Of Southeast Asia Nations (Asociación de Naciones del Sudeste De Asia); CEA Chinese Economic Area (Área Económica China); EAEG East Asia Economic Group (Grupo Económico del Este De Asia); EFTA European Free Trade Association (Asociación Europea De Libre Comercio); MERCOSUR Mercado Común del Sur; NAFTA North American Free Trade Agreement (Tratado Norteamericano De Libre Comercio o TNLC); SAFTA South American Free Trade Area (Área Sudamericana de Libre Comercio), etc.

La proliferación de los bloques económicos ha sido posible por la formación de estructuras socioeconómicas y socioculturales interdependientes en el marco de la globalización. La revolución tecnológica y de la información, la crisis económica del capitalismo, que sabemos es cíclica, la crisis del estado-nación y la aparición de un nuevo conjunto de ideologías lejos ya de las grandes teorías del siglo XIX: liberalismo, anarquismo, socialismo y comunismo, para imbricarse más en el tejido social que en la política de la sociedad, como el feminismo, el ecologismo o el humanismo, han dado como resultado que otros factores más allá de los meramente económicos se hayan incrustado en las estructuras de la sociedad.

El regionalismo ha hecho posible un control más incisivo de los bloques económicos, desde luego no tanto como el estado-nación, sin embargo también es cierto que la desaparición gradual de los poderes de estos estados en beneficio de los poderes transnacionales, ejemplo la Unión Europea, configura un nuevo panorama los intereses económicos de las empresas, que si bien no han logrado sacudirse la tendencia de priorizar el de sus estados de origen, sí es cierto que van camino de ello.

“Un concepto muy vinculado a la globalización es el de competitividad. Los países compiten por inversiones productivas, y la competitividad para un país es el grado en el cual, en condiciones libres y claras de mercado, puede producir bienes y servicios que aprueban el examen de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando, simultáneamente, el ingreso real de sus habitantes a largo plazo; en otras palabras, la competitividad de un país consiste en sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, al tiempo de elevar la calidad de vida de su población.”
(Sobrino, J. 2005:183)

Pero paradójicamente, cuanto más cede sus poderes el estado-nación y los reciben los bloques económicos, más áreas pequeñas se centrifugan del estado y se convierten en unidades económicas hasta cierto punto independientes estructurando nuevas formas de relación entre los cada vez mayores bloques y los cada vez más concretos intereses.

Todo ello conlleva una mayor fortaleza en las grandes magnitudes y una menor en las pequeñas, de modo que si bien un bloque que actúe de unísono como el caso de la Unión Europea, puede incidir más en la política económica mundial, dentro del bloque una región tiene menos posibilidades de influir en el bloque que la nación.

Se produce pues un doble fenómeno de cesión de poderes. Mientras la nación cede poderes hacia arriba al bloque transnacional, también los cede, hacia abajo, a los territorios que se conforman en entidades con amplios poderes de gestión. Se trata de un doble proceso de centralización hacia arriba y descentralización hacia abajo, todo ello en perjuicio del estado-nación y en beneficio del bloque por una parte y de los territorios que se configuran por otra.

“Las regiones que aprenden, son las regiones o territorios que mejor enfrentan el juego globalizador y hacen de su capacidad de aprendizaje una condición esencial para “ganar”. Una región que aprende es en realidad una organización que llega a ser experta en cinco actividades principales: es capaz de resolver problemas de una manera sistémica, es capaz de experimentar nuevos enfoques, es capaz de aprovechar su propia experiencia para aprender, es capaz de aprender de las experiencias y prácticas más apropiadas de otras organizaciones (benchmarking) y es

capaz, finalmente, de transmitir rápida y eficazmente el conocimiento a todo lo largo y ancho de su propia estructura.” (Boisier, 2001: 6)

Lo cual explica porque dentro del mismo bloque se producen fenómenos de deslocalización a favor de determinadas áreas. Dentro de estos bloques, aun cuando posean una moneda común y unas fronteras comunes, se producen diferencias regionales que afectan directamente a la deslocalización. Áreas con coste salariales más bajos, precios de terrenos menores y accesos a las ventajas fiscales y estructurales iguales a las de los demás países miembros del bloque. La descompensación económica entre dichas áreas, propicia, más aún dentro de un bloque, las deslocalizaciones entre las áreas que lo conforman.

Pero, por otra parte, la existencia de diferencia entre los grandes bloques también incide en la deslocalización, de modo y manera que las empresas, especialmente en función de los costes, buscan mejores localizaciones para sus intereses propios. Cierto es que la estructuración en bloques en teoría acerca a dichas entidades a unas condiciones económicas más equilibradas, pero también es cierto que la tendencia al equilibrio es un largo proceso que en este momento aún no se da.

“Si estas proposiciones son correctas, entonces el desarrollo comienza por ser un fenómeno local, de pequeña escala, y ciertamente endógeno. Pero para poder desplegarse como un proceso endógeno ya se sabe que se requiere previamente adquirir la cualidad de descentralizado. Y, entonces, a partir de este momento el desarrollo comienza a expandirse desde abajo, hacia arriba y hacia los lados de acuerdo a un proceso de capilaridad (...). Pero también a partir de este momento y de este punto se presenta la

dialéctica (...). Dos resultados pueden, de aquí en adelante, graficar la geografía del desarrollo: una expansión tipo mancha de aceite (...) o bien una expansión tipo archipiélago o en un caso extremo, la patología estricta de centro-periferia.” (Boisier, 2000:105)

En cualquier caso, la pertenencia de una nación a un bloque determinado, sea por los factores coyunturales que sean, está determinada por su posición geográfica y su adscripción económica debida a sus necesidades estratégicas, sean estas militares, políticas o económicas. Una nación, en el moderno mundo globalizado, está constreñida a aquellas otras que conforman su entorno. Y sus posicionamientos estratégicos en el contexto empresarial está, asimismo, condicionada por la posición en su grupo y su posición dentro del grupo.

“Las presiones (el desbordamiento) para una redistribución del poder hacia arriba (supranacionalización) obedecen a que el Estado está perdiendo soberanía en el manejo de problemas tales como la macroeconomía, los derechos humanos, el medio ambiente, el narcotráfico y el armamentismo, entre otros, los cuales se consideran crecientemente del resorte de la comunidad y los organismos internacionales.” (Moncayo Jiménez, 2003)

2.5.6. Países candidatos como receptores

No existe un modelo de país que reúna todas las condiciones para considerarse paradigma del candidato perfecto, por cuanto son varias las perspectivas de la localización. Ya hemos visto que puede, y suele, ser en función de los costes, especialmente los de personal, pero también hemos visto que los países que reciben mayor cantidad de deslocalizaciones son,

precisamente, los que están en el vértice superior del desarrollo. Deslocalización por producción o por acceso a las tecnologías punta son dos modelos de difícil compatibilización, aun cuando no imposible de conjuntar: es el caso reciente de la India que recibe IED en función de los servicios informáticos que sus especialistas pueden desarrollar para empresas multinacionales. Con lo que se funden dos de los factores de las deslocalizaciones y, naturalmente, la posterior localización: los costes y la tecnología.

No debemos olvidar que estamos ante un caso de competitividad entre países para hacerse con la mayor cantidad de IED, ofreciendo a cambio una serie de incentivos que pueden ser fiscales, financieros o de otro orden, costes o legislaciones laxas respecto al medio ambiente o los sindicatos. Las multinacionales buscan localizaciones que les permitan adquirir ventajas sobre sus competidoras en el sector correspondiente, pero los países también lucha para adquirir su ventaja competitiva para con otros países, y las ciudades lo mismo para con otras.

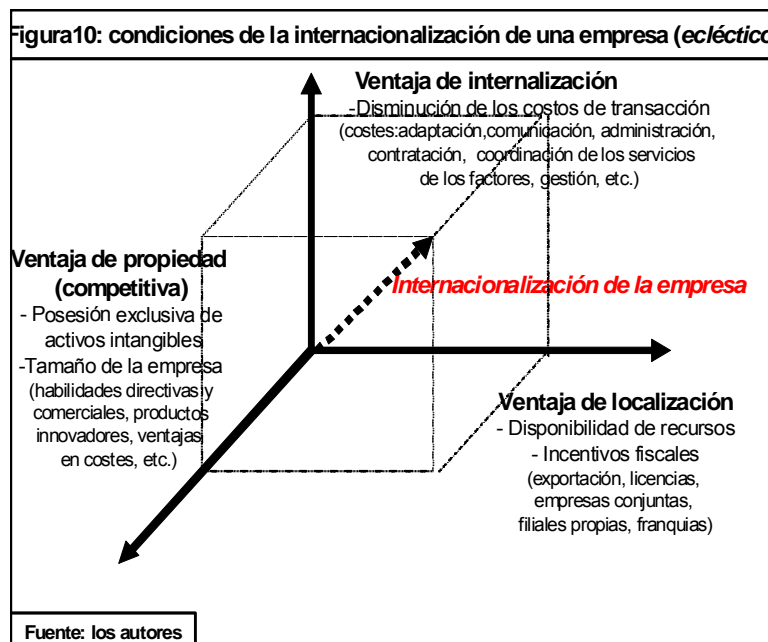
El problema es, pues, determinar cuál es el país que ofrece mayores ventajas para una determinada empresa. ¿Cómo evaluar las ventajas objetivas que afecten a cualquier empresa y las subjetivas que incidan en un sector determinado? Hay un acuerdo generalizado en la doctrina sobre que las decisiones de invertir en tal o cual territorio en desarrollo depende de la importancia de los incentivos que se ofrecen o que proporciona el entorno.

Los incentivos representan un capítulo importante en la inversión pero tampoco es el único a considerar. Por ejemplo, son tan o más importante que los incentivos las garantías legales que permiten asegurar la inversión y

recuperarla, así como los beneficios asociados. La estabilidad política puede convertirse en uno de los mayores incentivos para la IED. Otros factores que no son directamente evaluables en dinero pueden, y suelen, determinar las inversiones, como la ideología del régimen, los recursos humanos con que cuenta el país, las infraestructuras, el mercado laboral, la política económica, la fiscal, el mercado interno, etc.

Dunning, (1977, 1993) ha elaborado la que se considera mejor teoría para explicar la problemática de las IDE que recibe el nombre de teoría ecléctica de Dunning, o Paradigma OLI (Ownership-Localization-Internationalisation: Propiedad-Localización-Internacionalización). Dicho paradigma implica la presencia de tres condiciones necesarias para que una empresa decida invertir en un país extranjero:

Figura 10ª. Condiciones de la internacionalización de una empresa (ecléctico)



Fuente: Marroquín y Castroman, 2004.

- A) Las empresas que inviertan deben poseer un activo que puede ser una ventaja competitiva por sobre las empresas domésticas, desde luego en el mercado específico en que se actúa. Ventajas específicas de propiedad.

- B) Que suponga un mayor beneficio la internacionalización de los activos específicos que realizarlos en el mercado interno. Dicho de otra manera, que la internacionalización suponga una ventaja competitiva. Ventajas específicas de localización de la inversión.

- C) Que el país receptor ofrezca ventajas para la localización de una multinacional determinada en él. La empresa busca unas mayores ventajas que las existentes en su país de origen, o de anterior localización, y los encuentra en un país receptor que ofrece mayores atracciones traducidas en ventajas competitivas. Ventajas específicas de la internacionalización.

En realidad Dunnig plantea una cuarta condición⁴⁴ aunque es producto de las tres anteriores: considera que dadas dichas condiciones expuestas los directivos de la empresa deben estar convencidos que deslocalizar la producción al extranjero está en concordancia con la estrategia de la empresa a largo plazo. Dicho de otra manera, la decisión de deslocalizar es

⁴⁴ Precisamente sobre esta cuarta condición se hacen las más importantes críticas de la doctrina: *en primer lugar, ¿encaja el desarrollo internacional con la visión de la empresa? Si la respuesta es afirmativa, ¿tiene la empresa alguna ventaja competitiva que explotar internacionalmente? Si es así, para poder explotar dicha ventaja ¿debe exportar el producto o producir en el país de destino?, respuesta que dependerá de las economías de localización. Y finalmente, ¿obtendrá economías por fabricarlo ella misma o será más eficiente licenciar la fabricación a una empresa de dicho país? En el primer caso, es decir, si existen economías de internalización, debería optar por la IDE y, en caso contrario, por la internacionalización a través de licencias. (Barber y Suárez, 2001).*

un planteamiento a largo plazo y afecta directamente a la empresa ahora y en el futuro más o menos lejano.

“La principal contribución de Dunning al estudio de la internacionalización de las empresas es la aportación de una respuesta ecléctica a la cuestión de por qué existe la empresa multinacional, en la medida en que integra todos los factores que habían sido detectados con anterioridad por otros teóricos como determinantes para la realización de una inversión directa en el extranjero.” (Trujillo et al., 2006: 10)

Para Heijs, (2004) los objetivos de la internacionalización serían, dentro del marco del paradigma OLI:

- a) Búsqueda de recursos naturales.
- b) Búsqueda de nuevos mercados (no saturados)
- c) Búsqueda de racionalización o eficiencia (bajos salarios).
- d) Evitar barreras comerciales.
- e) Razones financieras y/o legales.
- f) Búsqueda de nuevas ventajas de propiedad o de activos estratégicos.

Cuanto mayores sean las ventajas de propiedad –tanto físicas, como royalties o patentes, innovaciones- que posea la empresa sumadas a los mayores incentivos que se le ofrezcan para su explotación en un territorio extranjero, mayor será la tendencia inversora en el país o países receptores.

Dunning (1993) presenta las variables a considerar en una localización en dos cuadros en los que se exponen las características del país, industria y empresa y los motivos para la realización de la inversión directa.

Tabla 17ª. Variables OLI y características del país, industria y empresa

Variables estructurales			
VARIABLES OLI	País o región	Industria o actividad	Empresa
Propiedad	Dotación de factores y tamaño del Mercado. Política del gobierno respecto a innovación o protección de derechos de propiedad. Relación de rivalidad o cooperación entre empresas. Cultura organizativa.	Intensidad. Tecnológica, naturaleza de la innovación, diferenciación de producto, existencia de economías de escala, economías de alcance.	Estructura de los recursos de la empresa, tamaño, diversificación, (experiencia), diferenciación innovación, actitud hacia el riesgo, economías de producción conjunta.
Internalización	Política gubernamental hacia fusiones, legislación sobre precios de transferencia, diferencias entre países en lo que respecta a costes de transacción, hacer cumplir contratos, incertidumbre del comprador, adecuación de la infraestructura tecnológica, educacional, comunicativa.	Si la integración horizontal o vertical es posible o deseable, si las ventajas de internalización pueden ser capturadas en contratos, si existen oportunidades para la especialización del output, si las empresas locales tienen ventajas complementarias a la de las empresas extranjeras.	Procesos organizacionales y de control, actitudes hacia el crecimiento y la diversificación, hacia la subcontratación y contratos con licencias o franquicias, si pueden incorporarse fácilmente procesos de control en acuerdos contractuales.
Localización	Distancia física y psicológica entre países, intervención del gobierno (aranceles, impuestos, actitud hacia inversión directa), costes de producción, mercado.	Costes de transporte barreras arancelarias y no arancelarias específicas de la industria, naturaleza de la competición entre empresas en la industria.	Estrategia de los directivos hacia internacionalización, distancia psicológica (cultural, lingüística, legal) actitudes sobre diversificación riesgo.

Fuente: Dunning, 1993.

Tabla 18ª. Variables OLI y motivos para la realización de inversión directa

Variables OLI			
Motivos de inversión	Propiedad	Localización	Internalización
Búsqueda de recursos	Tecnología, capital, acceso a los mercados, tamaño.	Posesión de recursos. Posesión de buen sistema de transportes, comunicaciones incentivos impositivos, costes del trabajo.	Control de mercados, asegurar la estabilidad de provisiones al precio adecuado.
Búsqueda de mercados	Capital, tecnología. Habilidades organizativas y directivas I+D, economías de escala, capacidad de general lealtad de marca.	Costes del trabajo, tamaño del mercado y características del mismo, política del gobierno en cuanto a incentivos a la inversión o a los controles de importación.	Deseo de disminuir coste de transacción y de información, o incertidumbre para proteger los derechos de propiedad.
Búsqueda de eficacia	Igual que en el caso de búsqueda de mercados más economías de alcance, beneficios de la diversificación geográfica y provisión internacional de inputs.	Economías de especialización de producto y de concentración, costes laborales bajos, incentivos del gobierno huésped a la producción local.	Igual que en el caso de búsqueda de mercados más ganancias de las economías de gestión común, economía de integración vertical y diversificación horizontal.
Búsqueda de activos estratégicos	Cualquiera de las ventajas de propiedad anteriores si ofrece sinergias con activos existentes.	Cualquiera de las características o recursos contemplados para los otros casos si la empresa es deficiente en ellos.	Economías de la gestión común, reducción de riesgos, ventajas competitivas o estratégicas mejoradas.
Comercialización y distribución	Acceso a mercados, productos a distribuir.	Mercados locales, provisión de inputs, necesidad de estar cerca de los clientes, servicios post-venta.	Necesidad de proteger la calidad de los input, necesidad de asegurar la calidad del proceso de ventas, evitar mala representación de los agentes extranjeros externos.

Fuente: Dunning, 1993.

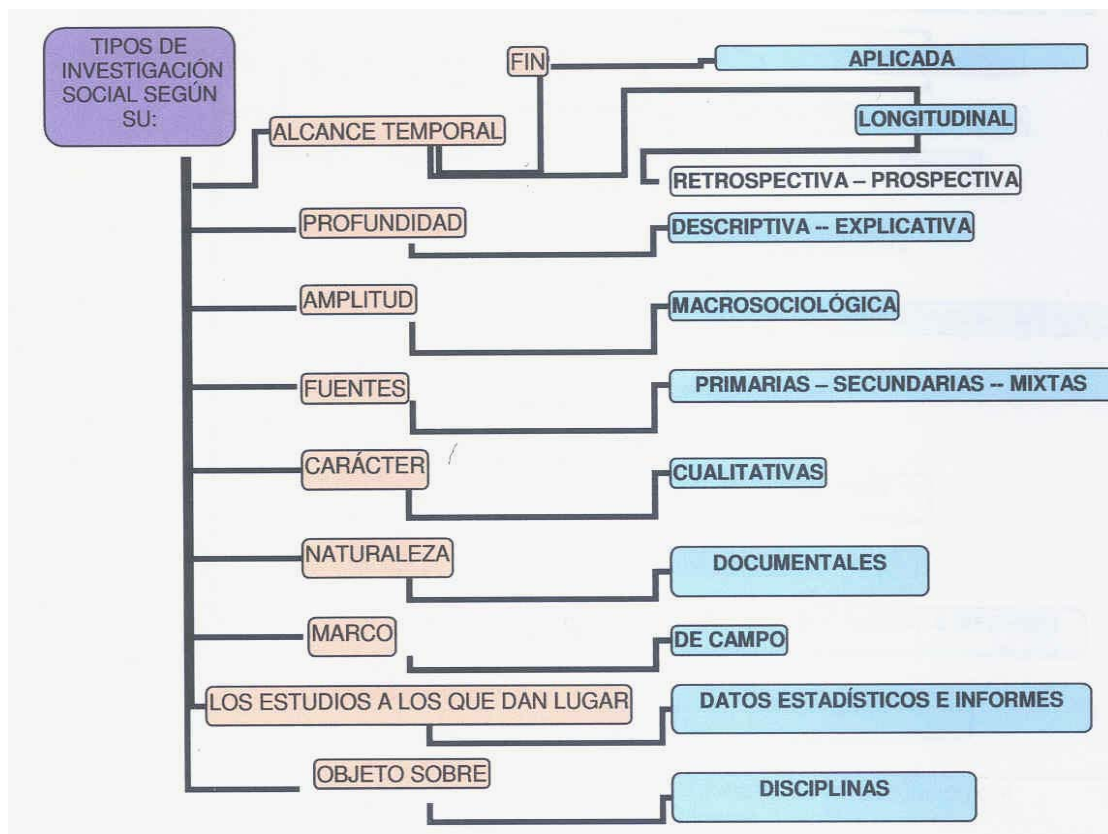
Dunning presenta un modelo de reflexión para las empresas que estudian las posibilidades de deslocalización. Los tres ejes en que se fundamenta su modelo adquieren relieve cuando se reúnen en el cuarto que hemos citado. Los tres ejes se apoyan uno en los otros y estos en uno, de modo y manera que juntos explican la inversión directa en el exterior.

3. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Planteamos una Investigación de tipo descriptivo con la intención de caracterizar el comportamiento de las empresas en un mundo globalizado respecto a la deslocalización y las ventajas competitivas necesarias para su posicionamiento en el mercado.

Seguiremos para ello los postulados del Dr. Llovera, catedrático de la UPC, según mostramos en la siguiente Figura 11ª.

Figura 11ª. Características de los tipos de investigación social Dr. Llovera



Fuente: Apuntes de Metodología y Técnicas de Investigación del Dr. Francisco Javier Llovera Sáenz, Catedrático UPC, Director E.P.S.E.

La investigación se estructurará en dos grandes bloques:

En primer lugar se recopilarán los datos necesarios para cuantificar y calificar las magnitudes necesarias. Fundamentalmente datos rigurosos sobre una cantidad muy significativa de factores a considerar sobre deslocalización hacia escenarios de regiones emergentes o regiones que presenten ventajas para la empresa así como macroeconómicos y su evolución que afecta a esas mismas deslocalizaciones en los años del presente siglo XXI.

El segundo bloque consistirá en el tratamiento y estudio de los datos para obtener las pertinentes conclusiones. El método empleado será de observación y la investigación social.

La finalidad del trabajo será la aplicación de los resultados, el alcance temporal de tipo transversal y, como ya hemos indicado, descriptivo. Con una amplitud macrosociológica estudiaremos las fuentes primarias y secundarias en una investigación cuantitativa-cualitativa y, por tanto, de gabinete. Respecto a la investigación cuantitativa usaremos para su cálculo el tratamiento estadístico (SPSS) de los datos obtenidos para su evaluación

Diseño y procedimiento

1º.- El desarrollo del diseño y procedimiento que se elegirá es de carácter no experimental “ex post facto” y se estructura en los siguientes pasos:

Para fundamentar las informaciones y datos que permitan desarrollar el trabajo planteado y lograr los objetivos indicados, se consultarán fuentes bibliográficas, bases de datos especializadas, documentación proporcionada por los organismos nacionales e internacionales que incidan en la economía,

industria, condiciones socio-económicas, ambientales y legales de los países que integrarán la muestra⁴⁵.

A partir de dicha información en bruto y disponible, estructuraremos una tabla-matriz datos inicial y definiremos finalmente una estructura jerárquica de componentes, dimensiones, categorías y variables tanto generales como específicas.

2º.- Se elaborará un cuestionario que integre las preguntas de la investigación, validará el mismo y se elegirán las muestras.

3º.- Evaluación de los instrumentos de trabajo, selección de lenguajes estadísticos operativos, selección de variables operativas y establecimiento de controles de fiabilidad de los instrumentos e indicadores y validación.

Como ya hemos planteado en la Introducción, la Hipótesis y los Objetivos, nuestra aportación se centra en un modelo de análisis de los países respecto a su mayor proclividad como receptores de la deslocalización de una empresa determinada, independientemente del sector a que pertenezca.

Se trata pues de establecer un modelo multivalente y estadístico que permita trabajar con cerca de cien variables y realizar las ponderaciones necesarias para evaluar los distintos factores que configuraran los grupos de países más adecuados para una deslocalización en función de las características, necesidades y expectativas de las empresas.

⁴⁵ Fuentes directas, estadísticas publicadas sobre los datos mencionados tal como FMI, CEPAL, UNCTAD, ONU, ministerios, ICEX, COPCA, bases datos especializadas, revistas – publicaciones económicas. Informaciones específicas desde web, publicaciones en casos reales en empresas como Bayer – Basf.

Este método no sólo es multivalente, o sea, sirve para todos los sectores industriales y de servicios, sino que es práctico y funcional, de manera que, teniendo en cuenta que se trata de un análisis estadístico en profundidad, pueda ser utilizado por cualquier empresa siempre y cuando disponga de los medios y recursos necesarios.

El propósito que anima este trabajo es dar una solución al problema con que se enfrentan los ejecutivos de las empresas que se plantean una deslocalización, independientemente de los motivos de esta, pero que no tiene más datos para elegir el país que aquellos proporcionados por las grandes instituciones monetarias o políticas. No disponen de un análisis comparativo, ni un estudio estadístico del peso de cada una de las variables o, más importante aún, sus interrelaciones y pesos de agrupaciones de macrovariables que condicionarían, sin duda, las decisiones de estos directivos.

Lo que pretendemos y creemos logrado, y a la vez es nuestra aportación, es este modelo de análisis que proponga como resultado final los países con mayores posibilidades para la deslocalización y que dan los mejores índices para los intereses y la competitividad a corto, medio o largo plazo de las empresas del sector que sean.

Para ello hemos planteado unos objetivos de dicho trabajo de investigación y unas hipótesis que contrastamos al final del desarrollo de todo el proceso estadístico. Tanto las hipótesis como los objetivos están íntimamente relacionados, como no puede ser de otra manera, con los que ya hemos indicado al principio de este trabajo y son los generales de la Tesis que presentamos a su consideración. Aunque, como también es lógico, han sufrido unas pequeñas variaciones para adaptarlos a la parte cuantitativa de este trabajo.

3.1. Objetivos

Los objetivos que nos hemos propuesto alcanzar en función de la hipótesis planteada, son:

3.1.1. Objetivo general

Desarrollar un modelo de análisis que permita ayudar en la toma de decisiones estratégicas de la empresa respecto a su política y estrategia de delocalización.

3.1.2. Objetivos específicos

- Analizar las regiones: variables económicas, atracción-ubicación en función de una posible deslocalización.
- Definir variables y correlación de variables que afectan a la toma de decisiones.
- Estudiar las macro-microtendencias y su aplicación en el caso.
- Calcular los pesos de las variables en función de su importancia estratégica según el sector tratado.
- Desarrollar la estructura del modelo para que sea viable su aplicación a otros sectores.
- Plantear un modelo mediante las variables generales y las específicas relevantes del sector químico industrial y mostrar su viabilidad y utilidad.

Objetivos-preguntas de investigación

- ¿Cuáles son los países que presentan más ventajas para la deslocalización?
- ¿Cómo puede la empresa detectar dichas posibilidades y plantear sus estrategias?
- ¿Cómo puede la empresa definir las variables que intervienen en estas tomas de decisión?
- ¿Qué efectos tiene sobre la estructura empresarial la deslocalización?
- ¿Cuáles son las ventajas de la deslocalización en las posibilidades de competencia de las empresas en un mercado globalizado?
- ¿Qué tendencias pueden aprovechar las empresas dentro de la globalización?

3.2. Hipótesis de trabajo

Establecemos como hipótesis de trabajo:

3.2.1. Hipótesis general

Las decisiones de la empresa, aquellas que afectan a su competitividad, expansión y futuro, en el mercado globalizado, se basan en los condicionantes de la deslocalización y factores inherentes a los mercados regionales emergentes, por lo que pueden evaluarse por un modelo.

Por lo tanto, un modelo de análisis de estos mercados y países emergentes, posibilitarían una mejor toma de decisiones a los altos ejecutivos que deben decidir sobre una determinada nueva localización para la empresa o una de sus áreas de producción.

3.2.2. Hipótesis específicas

➤ Hipótesis 1

Las localizaciones potenciales para deslocalizar una empresa, son factibles de ser tratadas en un análisis estadístico y valorar las ventajas competitivas que ofrecen.

Un estudio cuantitativo – cualitativo de la selección disminuiría los riesgos y aumentaría sus ventajas competitivas.

➤ Hipótesis 2

La deslocalización no sólo implica a la producción sino también a la suma de un complejo conjunto de elementos y variables agrupadas en torno a costes, capital humano, empresa, que condicionan dicha deslocalización.

➤ Hipótesis 3

Si los mercados – países emergentes son un objetivo de la empresa, la localización de la producción dependerá tanto de éstos como del transporte, distribución, accesibilidad entre otros.

3.3. Los Índices compuestos

Los datos que se usan en los modelos econométricos se describen frecuentemente en forma de Índices (así, el Índice de Precios al Consumo, la Renta per Cápita, etc.). Un Índice es cualquier elemento de información que resume las características de un sistema o destaca lo que está ocurriendo en un sistema. Un Índice Compuesto es una combinación de un conjunto de Índices.

En muchas ocasiones un Índice se puede interpretar como una medida cualitativa o cuantitativa, procedente de una observación, que permite ordenar una serie de países de acuerdo con un criterio. Cuando se combinan varios Índices se obtiene un Índice Compuesto. Los Índices compuestos se usan para cuantificar conceptos multidimensionales que no se pueden reflejar mediante un solo Índice. Así, competitividad, sostenibilidad, calidad de vida, etc.

Un indicador compuesto (o índice) es una función de las variables y ponderaciones, que tiene por objeto la entrega de una medida del desempeño del país u ordinal (rango) o un cardinal (puntuación). Los pesos pueden representar la importancia relativa de cada variable o se derivan de los datos, y la función aplicada para obtenerlos puede implicar un promedio lineal o geométrico. En su forma más simple, los indicadores compuestos se pueden lograr mediante un promedio de los rangos dados por las variables individuales de cada país, o incluso las puntuaciones otorgadas en forma de estrellas o equivalente.

En cualquier caso, un Índice compuesto se puede representar siempre en la siguiente forma aritmética:

$$\text{Índice (País)} = \text{Suma } ((\text{Pesos}(K) \times \text{Variable } (K, \text{País}))$$

Es decir, para cada uno de los valores de la variable de entrada (Variable) correspondiente a un País, se multiplica su valor por un Peso, y se suman estos resultados tantas veces como Variables de entrada haya (K) para dar lugar al valor del Índice compuesto para el correspondiente País. Si disponemos de 100 países y de 10 variables (K=10) que miden 10 características del País (ej. PIB, Población, etc.), obtendremos una lista de 100 valores del Índice. Cada uno de estos valores del Índice se corresponde

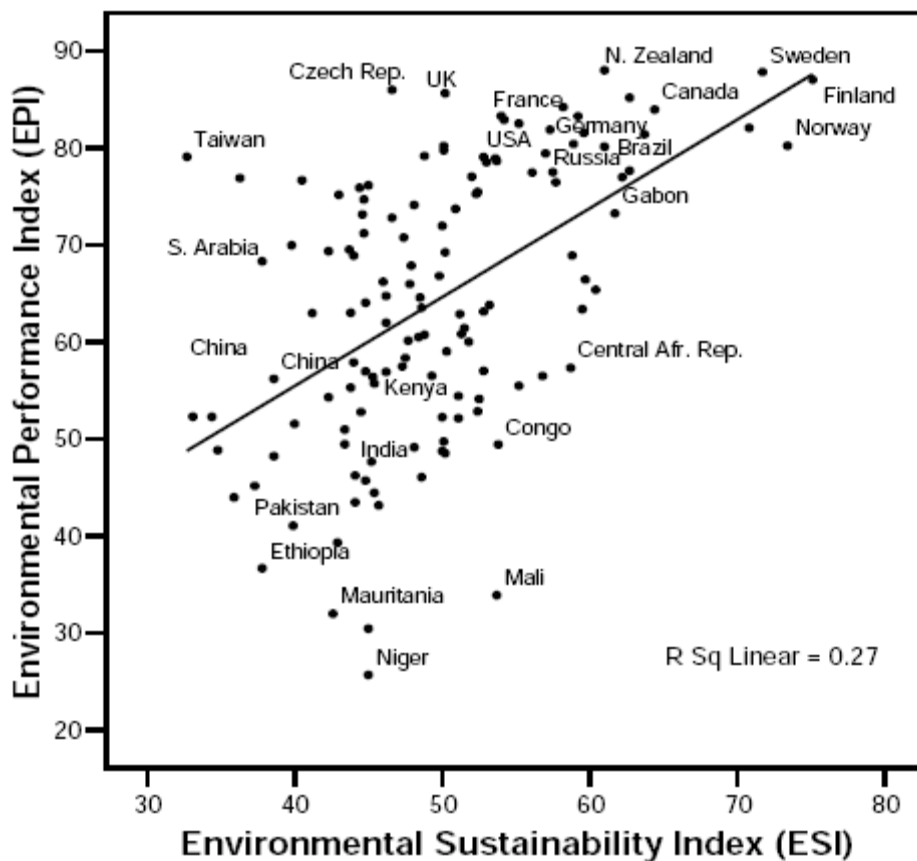
asimismo a un País determinado y procede de las 10 sumas de productos formados por el Peso asignado a la Variable en el Índice (ej. Peso del PIB, Peso de la Población, etc.) por el valor de la Variable correspondiente (PIB, población, etc.).

Así pues, un Índice compuesto se define y calcula por las Variables de entrada seleccionadas y por los Pesos asignados a dichas variables. Esta representación aritmética de un Índice compuesto es de poca utilidad por su difícil interpretación, y por ello los Índices compuestos se representan siempre en forma de tablas, ordenadas por países o por el valor del Índice. Es por ello que el aspecto de un Índice compuesto es similar al de cualquiera de las Variables de entrada, es decir, una tabla de 2 columnas una correspondiente a la lista de países y la otra correspondiente al valor del Índice calculado. Pero hay una sola tabla con el Índice calculado y K tablas con las variables de entrada. En este hecho, que un Índice resume información y las reduce en un factor de K (el número de variables considerado), residen los aspectos positivos y los negativos de los Índices. Si la información resumida contiene los atributos que queremos destacar, el Índice es bueno. Si no es así, el Índice es un mal Índice. No hay mecanismos que puedan garantizar la bondad de un Índice compuesto, sólo su utilización e interpretación.

Aunque sencillo desde el punto de vista analítico (una simple suma de productos) la construcción de un índice no es fácil, puesto que engloba tanto implicaciones teóricas como supuestos metodológicos que deben ser evaluados cuidadosamente para evitar resultados de rigor analítico dudoso. Evidentemente no todas combinaciones de variables de entrada y pesos de ponderación de los correspondientes productos da lugar a un Índice que tenga una interpretación clara. Así, hay una tendencia a utilizar el número menor de variables de entrada para facilitar la utilidad del Índice.

A medida que proliferan los Índices compuestos, que en nuestro mundo globalizado actual superan ampliamente los 200, existe otra tendencia que es comparar los nuevos con los ya existentes, con el fin de evaluar sus diferencias y similitudes, y de ellas extraer conclusiones para su mejora. Así, M. Saisana and S. Tarnatola (2002), comparan el Environmental Sustainability Index y el Environmental Performance Index desde el punto de vista de sus relaciones lineales a tal como se muestra en la figura 12^a través de un trazado bidimensional de sus valores para los países que abarcan.

Figura 12^a. Comparación de dos Índices sobre las características del entorno y su sostenibilidad.



Fuente: EPI report, Yale University.

En este caso hay una moderada relación entre ambos Índices, con un Poder Explicativo de 0,27.

En otras ocasiones, este procedimiento de comparación de Índices ya definidos se usa para abordar estudios taxonómicos, Así, se ha demostrado que un País no puede alcanzar un alto nivel de competitividad sin haber alcanzado previamente un cierto nivel de control medio-ambiental (Hargroves & Smith 2005).

3.3.1. Ventajas e inconvenientes

Según citan varios autores y entidades (OCDE, UN, A.T. Kerney, Universidad de Yale y otros), hay ventajas e inconvenientes en el uso de estos Índices Compuestos.

Ventajas

- Pueden resumir realidades complejas, multidimensionales, con el fin de apoyar a los tomadores de decisiones. Esto es debido a su función básica, la premeditación ponderada de variables, como hemos descrito más arriba.
- Por idénticas razones, son más fáciles de interpretar que una batería de muchos indicadores separados.
- Se puede evaluar el progreso de los países a través del tiempo. Su cálculo año tras año permite fácilmente evaluar su evolución, como es el caso del IPC interanual.
- Reducen el tamaño visible de un conjunto de indicadores sin perder la información subyacente de base. Como hemos dicho, esto siempre que la información subyacente, la común, no se pierda en el proceso de promediación.

- Por lo tanto permiten incluir más información dentro del límite de tamaño existente. En un factor K, como indicamos.
- Facilitan la comunicación con el público en general (ciudadanos, medios de comunicación, etc.). En lugar de K tablas, debemos “comunicar” sólo una, la del Índice.
- Ayudan a los políticos y empresarios en la toma de decisiones. Como toda herramienta de resumen de informaciones voluminosas.

Inconvenientes

- Pueden enviar mensajes engañosos si están mal contruidos o mal interpretados. Por ejemplo, si las variables o los pesos de ponderación no son adecuados o, incluso, malintencionados.
- Puede invitar a conclusiones políticas simplistas.
- Pueden ser mal utilizados, por ejemplo, para apoyar una deseada política, si el proceso de construcción no es transparente y/o carece de estadísticas adecuadas o principios conceptuales. En esto es como cualquier herramienta estadística mal utilizada.
- La selección de indicadores y el peso podrían ser objeto de disputa. No sólo lo pueden ser, lo son. Como veremos en el siguiente apartado, no hay un único criterio válido para la selección de variables-indicadores ni para su ponderación.
- Puede ocultar graves deficiencias en algunas dimensiones y aumentar la dificultad de identificar las medidas correctivas adecuadas si el proceso de construcción no es transparente.

3.3.2. Índices compuestos de mayor repercusión

Hay dos hitos en el análisis complejo sobre países usando tablas con informaciones sobre algunas de sus características, los Índices compuestos.

El primero ocurrió en el año 1990, en el que las Naciones Unidas presentaron un Indicador del Desarrollo de la Naciones (HDI, Human Development Index) que, por primera vez, superaba la asociación única entre Desarrollo y PIB, añadiendo otros factores a esta “ecuación”. La premisa básica del HDI, considerada radical en su época, era simple y atractiva: el desarrollo de un país debía medirse no sólo a través del ingreso nacional (la medición más utilizada desde hacía mucho tiempo) sino también según la esperanza de vida y la alfabetización. Para ambos factores se disponía de datos comparables de la mayoría de los países. Aunque actualmente se ha complejizado, inicialmente sólo manejaba 3 variables: PIB, esperanza de vida y calidad de la enseñanza.

La segunda fecha clave en la cuantificación mediante Índices es el año 2005, fecha en la cual la OCDE no sólo definió un nuevo Índice (GCI, Global Competiveness Index) sino, y sobre todo, publicó un amplio trabajo titulado Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide, que es una eficaz guía para la construcción de Índices, con un contenido metodológico de alto nivel aún en explotación de sus posibilidades por otras entidades y para otros índices hoy en día. El Índice en sí mismo ha exigido de una cuidadosa y sofisticada elaboración, desde el proceso de elaboración de datos (en la mayoría de casos de producción propia), hasta su procesamiento y visualización. Trabaja con más de 100 indicadores y 139 países, organizados en 12 “pilares” o dimensiones, habiéndose desarrollado, como hemos comentado, una amplia Metodología propia presentado en el libro citado. Es, con seguridad, el mayor esfuerzo invertido en la creación de

un Índice, con cientos de especialistas implicados durante varios años, con un coste muy alto. Este Índice se actualiza anualmente para analizar la Competitividad de los países, y es usado con estos fines por varias instituciones internacionales, entre otras la propia OCDE.

El Environmental Sustainability Index, desarrollado por las Universidades de Yale y de Columbia fue publicado en el año 2005 y posteriormente actualizaciones y mejoras. Su objetivo es definir la capacidad de las naciones para proteger el medio ambiente durante las próximas décadas. Lo hace mediante la integración de 76 conjuntos de datos (seguimiento dotación de recursos naturales, el pasado y los niveles actuales de contaminación, la gestión ambiental los esfuerzos y la capacidad de una sociedad para mejorar su desempeño ambiental) en 21 indicadores de sostenibilidad ambiental. En su actualización para el año 2010 presenta importantes novedades metodológicas en colaboración con la OCDE – JRC.

Un indicador muy conocido de la globalización mundial es el producido por AT Kearney y publicado como el Índice de Globalización (GIndex), informe de 62 países, que representan el 85 por ciento de la población mundial, de acuerdo con su grado de globalización, medida por 12 variables. Utiliza cuatro componentes clave de la integración global en las cuatro categorías de la integración económica, contacto personal, conectividad tecnológica y compromiso político.

Se han definido, a fecha de hoy, más de 200 Índices econométricos y sociales que, en todos los casos, abarcan docenas de países (entre 60 y más de 200), y tienen en cuenta hasta más de 100 factores o variables de entrada. Lejos queda el “sencillo” HDI, con sólo 3 variables, pero que, aún hoy, se sigue utilizando sobre todo por lo intuitivo de su interpretación. Cuanta más complejidad tiene un Índice, mayor es su dificultad de

interpretación y más lejana nos resulta su definición. No debemos olvidar que el nombre que se le asigna un índice es una decisión de su autor y, con ello, la medida que define y cuantifica, que procede de una interpretación subjetiva basada en las variables seleccionadas y los pesos asignados a cada una de ellas. Toda la compleja metodología que se aplica actualmente a la elaboración de un Índice sólo sirve para evaluar la bondad estadística del proceso, nunca para garantizar la correcta interpretación del Índice y de su definición. Es por ello que esta labor tiene más de intuición o reflexión que de procesos matemáticos bien definidos. Observamos, así, que los Índices que gozan de mayor prestigio y, por ello, son más utilizados, se revisan anualmente no sólo para la corrección interanual de las variables de entrada para cada país o lugar analizado, sino el proceso de elaboración del propio Índice, incluyendo su estructura interna con los pesos asignados a cada variable. Así, año a año, el Índice se acerca cada vez más a la medición real que tiene como objetivo, constituyéndose así en un modelo más ajustado a la realidad observada. Recuérdese, como muestra de lo dicho, los múltiples “reajustes” del IPC en España a lo largo de las últimas décadas.

3.3.3. Construcción de un Índice Compuesto

Según el citado Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide, el proceso general de construcción de un Índice compuesto es:

- Marco teórico. Que debe proporcionar la base para la selección y combinación de los indicadores sencillos en un indicador compuesto.
- Selección de datos. Los indicadores deben ser seleccionados sobre la base de su solidez analítica, la cobertura de los países, la relevancia del fenómeno que se está midiendo y la relación entre uno y el otro.

- Imputación de datos no existentes. Deben tenerse en cuenta los diferentes enfoques para la imputación de los valores perdidos. Los valores extremos deben ser examinados, ya que pueden ser puntos de referencia no deseados.
- El análisis multivariado. Un análisis exploratorio debe investigar la estructura general de los indicadores, evaluar la idoneidad del conjunto de datos y explicar las opciones metodológicas, por ejemplo la ponderación y la agregación.
- Normalización. Los indicadores deben ser normalizados para hacerlos comparables. Es necesario prestar atención a los valores extremos que pueden influir en los pasos posteriores en el proceso de construcción de un indicador compuesto.
- Ponderación y agregación. Los indicadores deben ser agregados y ponderados de acuerdo con el marco teórico subyacente.
- Robustez. Este análisis se realiza con el fin de evaluar la influencia de la variabilidad de los datos de entrada sobre el Índice Compuesto.
- Presentación y visualización. Teniendo en cuenta que esta decisión puede influir en su interpretación.

Nosotros, para la construcción de nuestro Índice de Deslocalización, hemos seguido estos pasos en forma bastante estricta, como describiremos en lo que sigue. Para el Análisis de Robustez hemos encontrado problemas tanto de cálculo (exigía el desarrollo de una aplicación completa para ello) como de interpretación, poco intuitiva y de dudosa eficacia al menos tal como lo hace la OCDE en su Informe del año 2005. Por estas dos razones hemos omitido en este trabajo la estimación de la Robustez del Índice calculado.

3.4. Descripción de la muestra

Nuestro ámbito muestral cubre casi todos los países del mundo, visto a través de sus datos económicos, sociales y laborales, principalmente. Así lo planteamos en los Fundamentos Teóricos de este trabajo.

3.4.1. Fuentes de Información

Para este fin usaremos las siguientes Fuentes de Información sobre la muestra:

- A. OCDE. Con datos sobre actividades económicas así como con metodologías pioneras para estudios de Competitividad y para su tratamiento por medio de los llamados Índices Compuestos.
- B. Banco Mundial. Una fuente de datos económicos de contrastado nivel de calidad.
- C. Universidad de Yale. En colaboración con otras entidades, mantiene un estudio anual sobre Sostenibilidad, con datos y métodos de desarrollo propio en su mayor parte, que usaremos en este trabajo.
- D. Ministerio Industria - ICEX. Para datos sobre el comercio español y otros usaremos esta Fuente de Información.
- E. Otras fuentes de Información para variables concretas, como reflejaremos en lo que sigue.

3.4.2. Variables muestrales

Para construir el Índice de Deslocalización que es el principal objetivo de nuestro trabajo, hemos tenido en cuenta las siguientes 88 variables.

- v01 Derechos de propiedad
¿Cómo calificaría la protección de los derechos de propiedad, incluyendo los activos financieros, en su país? [0 = muy débil; 5 = muy fuerte]

- v02 Desviación de fondos públicos
En su país, ¿cuán común es el desvío de fondos públicos a empresas, individuos, o grupos debido a la corrupción? [0 = muy común, 5 = nunca]

- v03 Pagos irregulares y sobornos
Este indicador representa la puntuación media de los cinco componentes de la siguiente pregunta de la Encuesta de Opinión Ejecutiva: En su país, ¿cuán común es que las empresas hagan pagos adicionales indocumentados o sobornos relacionados con (a) las importaciones y exportaciones, (b) los servicios públicos; (c) el impuesto anual de pagos, (d) la adjudicación de contratos públicos y licencias; (e) la obtención de resoluciones judiciales favorables [0 = muy común, 5 = nunca]

- v04 La independencia judicial
¿En qué medida el poder judicial es en su país independiente de las influencias de los miembros del gobierno, ciudadanos o empresas? [0 = fuertemente influenciado, 5=independiente]

- v05 Transparencia de las políticas del gobierno
¿Cuán fácil es para las empresas de su país obtener información sobre los cambios en las políticas gubernamentales y las regulaciones que afectan a su actividad? [0 = imposible, 5 = muy fácil]

- v06 El comportamiento ético de las empresas
 ¿Cómo se compara la ética empresarial (el comportamiento ético en sus relaciones con funcionarios públicos, políticos, y otras empresas) de las empresas en su país con los de otros países en el mundo? [0 = entre los peores del mundo, 5 = entre los mejores en el mundo]

- v07 Fuerza de protección de los inversores Fuerza de Protección al Inversionista en una escala de 0 a 5 (mejor)

- v08 Calidad de las carreteras
 ¿Cómo evaluaría las carreteras en su país? [0 = muy poco desarrollado; 5 = amplia y eficiente de acuerdo con las normas internacionales]

- v09 Calidad de la infraestructura ferroviaria
 ¿Cómo evaluaría el sistema ferroviario en su país? [0 = muy poco desarrollado; 5 = muy desarrollado]

- v10 Calidad de la infraestructura portuaria
 ¿Cómo calificaría las instalaciones portuarias de su país? [0 = muy poco desarrollado; 5 = bien desarrollado]. Para los países sin litoral, la pregunta es la siguiente: ¿Son accesibles las instalaciones portuarias? [0 = muy inaccesibles; 5 = muy accesibles]

- v11 Calidad de la infraestructura de transporte aéreo
 ¿Cómo evalúa la infraestructura de transporte aéreo de pasajeros en su país? [0 = muy poco desarrollada; 5 = amplia y eficiente]

- v12 Líneas telefónicas fijas.
 Número de líneas activas de telefonía fija

- v13 Líneas telefónicas móviles
 Número de suscripciones de telefonía celular móvil

- v14 Balance presupuestario del gobierno / PIB
Saldo presupuestario relativo al PIB

- v15 Inflación
Variación porcentual anual del índice de precios al consumidor (promedio del año)

- v16 Deuda del Gobierno / PIB
Deuda pública bruta como porcentaje del PIB

- v17 Calificación crediticia
Evaluación de la probabilidad de impago de la deuda soberana por parte de expertos

- v18 Balanza de pagos
Balanza de pagos

- v19 Saldo por cuenta corriente
Esta variable registra las cifras netas de comercio de bienes y servicios de un país, además de los ingresos netos por concepto de alquileres, intereses, beneficios y dividendos, las transferencias netas y los pagos (como pagos de los fondos de pensiones y remesas de los trabajadores) desde y hacia el resto del mundo durante el período especificado. Estas cifras se calculan al tipo de cambio corriente, es decir sin tomar en cuenta la paridad del poder adquisitivo (PPA).

- v20 Total de reservas
El total de reservas comprenden las tenencias de oro monetario, derechos especiales de giro, reservas de los miembros del FMI que mantiene el FMI y tenencias de divisas bajo el control de autoridades monetarias.

- v21 PIB (inv)

Producto interno bruto en miles de millones de dólares corrientes de los EE.UU.

- v23 Industria, valor agregado

Industria, valor agregado (% del PIB)

- v24 Inversión Extranjera Directa entrada neta

Indicador de política económica que representa las entradas netas (balanza de pagos, dólares corrientes EEUU) de inversiones que adquieren interés duradero en la administración de la empresa o país que opera en una economía que no es la del inversor.

- v26 Tasa total de impuestos

Esta variable es una combinación de impuestos a las utilidades (% de los beneficios,), el impuesto sobre el trabajo y la contribución (% de los beneficios, impuesto sociedades incluido), y otros impuestos (% de los beneficios)

- v27 Tasa impositiva marginal máxima (inv)

Tasa impositiva marginal máxima

- v28 Total de tasa impositiva (inv)

Total de tasa impositiva

- v29 Extensión y efecto de la fiscalidad

¿Qué impacto tiene el nivel de impuestos en su país sobre los incentivos para trabajar o invertir? [0 = limita significativamente los incentivos para trabajar o invertir; 5 = no tiene ningún impacto sobre los incentivos para trabajar o invertir]

- v30 Disponibilidad de servicios financieros
 En el sector financiero en su país ¿existe una gran variedad de productos y servicios financieros a las empresas? [0 = nada; 5 = proporciona una gran variedad]

- v31 Facilidad de acceso a los préstamos
 ¿Es fácil obtener un préstamo bancario en su país con sólo un buen plan de negocio y la garantía? [0 = muy difícil; 5 = muy fácil]

- v32 Solidez de los bancos
 ¿Cómo evaluar la solidez de los bancos en su país? [0 = insolvente y puede requerir un rescate del gobierno; 5 = generalmente sanos]

- v33 Fuerza laboral
 Fuerza laboral

- v34 Tasa de desempleo
 Tasa de desempleo

- v36 Flexibilidad en la determinación del salario
 ¿Cómo son los salarios establecidos con carácter general en su país? [0 = por un proceso de negociación centralizada, 5 = corresponde a cada empresa en particular]

- v37 Rigidez del empleo
 La rigidez del índice de empleo en una escala de 0 a 5 (peor)

- v38 Salarios y productividad
 ¿En qué medida los salarios en su país están relacionados con la productividad? [0 = no relacionadas con la productividad de los trabajadores, 5 = fuertemente relacionada con la productividad del trabajador]

- v39 Competitividad
 Índice de competitividad

- v40 Duración de la jornada laboral
 Duración de la jornada laboral

- v41 Intensidad de la competencia interna
 ¿Cómo evaluar la intensidad de la competencia en los mercados locales en su país? [0 = limitado en la mayoría de las industrias; 5 = más intenso en la mayoría de las industrias]

- v42 Efectividad de la política anti-monopolio
 ¿En qué medida la política anti-monopolio promueve la competencia en su país? [0 = no promueve la competencia; 5 = efectivamente la promueve]

- v43 Estado del desarrollo de clúster
 En la economía de su país, ¿cuán frecuentes son grupos bien desarrollados y profundos? [0 = inexistente; 5 = muy extendida en muchos campos]

- v44 Tiempo para iniciar un negocio
 Número de días necesarios para iniciar un negocio.

- v45 Prevalencia de la propiedad extranjera
 ¿Qué tan común es la propiedad extranjera de empresas en su país? [0 = muy poco frecuentes, 5 = muy prevalente]

- v46 Impacto en el negocio de las normas sobre IED
 ¿En qué medida las normas que rigen la inversión extranjera directa (IED) la alientan o desalientan? [1 = totalmente desalientan la inversión extranjera directa, 5 = totalmente la alientan]

- v47 Naturaleza de la ventaja competitiva
 La ventaja competitiva de su país en los mercados internacionales está basada en: [1 = bajo costo o los recursos naturales; 5 = productos únicos y procesos únicos]

- v48 Grado de orientación al cliente
 ¿clientes? [0 = generalmente tratan mal a sus clientes; 5 = son muy sensibles a los clientes y a su fidelización]

- v49 Sofisticación del comprador
 En su país, ¿cómo toman decisiones de compra los compradores? [0 = basadas únicamente en el precio más bajo; 5 = sobre la base de un análisis sofisticado del producto]

- v50 Mercado interno, tamaño
 La suma del producto interno bruto más el valor de las importaciones de bienes y servicios, menos las exportaciones de bienes y servicios, normalizado en un rango de 5 a 0.

- v51 Exportaciones como % del PIB
 Las exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto.

- v52 Mercado exterior, tamaño
 Valor de las exportaciones de bienes y servicios.

- v53 Importaciones como % PIB
 Las importaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto.

- v54 Utilización de energía per cápita
 Utilización de energía per cápita.

- v55 Valor perdido por corte eléctrico (inv)
 Valor perdido por corte eléctrico (% de ventas).

- v56 Producción de petróleo
 Producción de petróleo.

- v57 Extracción agua uso industrial
 Extracción agua uso industrial.

- v58 Control de la distribución internacional
 ¿En qué medida la distribución y la comercialización internacional de su país son de propiedad y están bajo control de las empresas nacionales?
 [1 = no en todo, se lleva a cabo a través de empresas extranjeras; 7 = ampliamente, son principalmente de propiedad y controlados por las empresas nacionales]

- v59 Cantidad de proveedores locales
 ¿Cuán numerosos son los proveedores locales en su país? [0 = prácticamente inexistentes; 5 = muy numerosos]

- v60 Sofisticación de los procesos de producción
 En su país, ¿cuán sofisticados son los procesos de producción? [0 = baja, 5 = muy alta]

- v61 Tasa de crecimiento de la producción industrial
 Tasa de crecimiento de la producción industrial

- v63 Índice de desempeño logístico
 Índice de desempeño logístico

- v64 Emisiones de SO₂ (gases sulfurosos)
 Nivel emisiones de SO₂, y su proximidad al target - objetivo de país.

- V65 Emisiones de NOx (gases óxidos de nitrógeno)
 Nivel emisiones de NOx y su proximidad al target – objetivo de país

- v66 Emisiones de compuestos volátiles orgánicos (VOC)
 Emisiones de compuestos volátiles orgánicos y su proximidad al target –
 . objetivo de país.

- v67 Ecosistema, ozono
 Ecosistema, ozono y su proximidad al objetivo – target de país.

- v68 Intensidad de gases industriales efecto invernadero
 Intensidad de gases industriales efecto invernadero y su proximidad al
 . objetivo - target de país.

- v69 Calidad del agua
 Calidad del agua y su proximidad al objetivo – de país.

- v70 Beneficios FMAM biodiversidad

- v71 Calidad del sistema educativo
 ¿En qué medida el sistema educativo en su país satisface las
 necesidades de una economía competitiva? [0 = no es así en absoluto; 5
 = muy bien]

- v72 Calidad de las escuelas de gestión
 ¿Cómo evalúa la calidad de las escuelas de gestión o de negocios en su
 país? [0 = pobre, 5 = excelente - entre las mejores en el mundo]

- v73 Alcance de la capacitación del personal
 ¿En qué medida las empresas en su país invierten en formación y
 desarrollo de los empleados? [0 = casi nada; 5 = en gran medida]

- v74 Absorción tecnológica a nivel empresa
 ¿En qué medida las empresas en su país de absorben las nuevas tecnologías? [1 = muy poco; 5 = agresiva]

- v75 IED y transferencia tecnológica
 ¿En qué medida la inversión extranjera directa (IED) trae las nuevas tecnologías en su país? [0= nada; 5 = IED es una fuente clave]

- v76 Gasto en I+ D
 ¿En qué medida las empresas en su país gastan en I + D? [0 = no gastan en I + D; 5 = gastan mucho en I + D]

- v77 Colaboración universidad - empresa I+ D
 ¿En qué medida las empresas y las universidades colaboran en investigación y desarrollo (I + D) en su país? [0 = no colaboran en absoluto; 5 = mucha colaboración]

- v78 Disponibilidad de científicos e ingenieros
 ¿En qué medida los científicos e ingenieros están disponibles en su país? [0 = nada; 5 = ampliamente disponibles]

- v79 Población
 Población total

- v80 Esperanza de vida
 Esperanza de vida

- v81 Empleo vulnerable total (inv)
 Empleo vulnerable total

- v82 Salario mínimo (inv)
 Salario mínimo

- v84 Coste del desempleo (inv)
 Coste del desempleo

- v85 Gasto público en formación
 Gasto público en formación

- v88 Producción de energía eléctrica industrial
 Producción de energía eléctrica industrial

- v90 Suministro de gas industrial
 Suministro de gas industrial

- v91 IVA (inv)
 IVA

- v92 Barreras comerciales
 En su país, ¿en qué medida las barreras arancelarias y no arancelarias limitan la capacidad de los productos importados para competir en el mercado interno? [0 = mucho; 5 = muy poco]

- v93 Tarifas de comercio
 Tasa arancelaria promedio ponderado por comercio.

- v94 Gasto total en salud
 Gasto total en salud

- v95 Costes terrorismo
 ¿En qué medida la amenaza del terrorismo genera costos en los negocios en su país? [0 = costos significativos; 5 = sin gastos]

- v96 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB
 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB.

Tabla 19ª. Atributos 88 variables utilizadas

Variables			
Tipo, escala y fuente			
	C=Categoría		
	N=Numérica		
	Tipo	Escala	Fuente
v01 Derechos de propiedad	C		OCDE
v02 Desviación de fondos públicos	C		OCDE
v03 Pagos irregulares y sobornos	C		OCDE
v04 La independencia judicial	C		OCDE
v05 Transparencia de las políticas del gobierno	C		OCDE
v06 El comportamiento ético de las empresas	C		OCDE
v07 Fuerza de protección de los inversores	C		OCDE
v08 Calidad de las carreteras	C		OCDE
v09 Calidad de la infraestructura ferroviaria	C		OCDE
v10 Calidad de la infraestructura portuaria	C		OCDE
v11 Calidad de la infraestructura de transporte aéreo	C		OCDE
v12 Líneas telefónicas fijas	N		OCDE
v13 Líneas telefónicas móviles	N		OCDE
v14 Balance presupuestario del gobierno / PIB	N	log	OCDE
v15 Inflación	N		OCDE
v16 Deuda del Gobierno / PIB	N	log	OCDE
v17 Calificación crediticia	N		OCDE
v18 Balanza de pagos	N	log	Banco Mundial
v19 Saldo por cuenta corriente	N		Banco Mundial
v20 Total de reservas	N	log	Banco Mundial
v21 PIB (inv)	N	INV	OCDE
v23 Industria, valor agregado	N	log	Banco Mundial
v24 Inversión Extranjera Directa neta	N	log	Banco Mundial
v26 Tasa total de impuestos	N	log	OCDE
v27 Tasa impositiva marginal máxima (inv)	N	INV	Banco Mundial
v28 Total de tasa impositiva (inv)	N	INV	Banco Mundial
v29 Extensión y efecto de la fiscalidad	C		OCDE
v30 Disponibilidad de servicios financieros	C		OCDE
v31 Facilidad de acceso a los préstamos	C		OCDE
v32 Solidez de los bancos	C		OCDE
v33 Fuerza laboral	N	log	Banco Mundial
v34 Tasa de desempleo	N	log	Banco Mundial
v36 Flexibilidad en la determinación del salario	C		OCDE
v37 Rigidez del empleo	C		OCDE
v38 Salarios y productividad	C		OCDE
v39 Competitividad	N		OCDE
v40 Duración de la jornada laboral	N	log	ILO Department of Statistics
v41 Intensidad de la competencia interna	C		OCDE
v42 Efectividad de la política anti-monopolio	C		OCDE
v43 Estado del desarrollo de clusters	C		OCDE
v44 Tiempo para iniciar un negocio	N	log	OCDE
v45 Prevalencia de la propiedad extranjera	C		OCDE
v46 Impacto en el negocio de las normas sobre IED	C		OCDE
v47 Naturaleza de la ventaja competitiva	C		OCDE

v48 Grado de orientación al cliente	C		OCDE
v49 Sofisticación del comprador	C		OCDE
v50 Mercado interno, tamaño	C		OCDE
v51 Exportaciones como % del PIB	N	log	OCDE
v52 Mercado exterior, tamaño	C		OCDE
v53 Importaciones como % PIB	N	log	OCDE
v54 Utilización de energía per cápita	N	log	International Energy Agency
v55 Valor perdido por corte eléctrico (inv)	N	INV-log	Banco Mundial
v56 Producción de petróleo	N	log	Banco Mundial
v57 Extracción agua uso industrial	N	log	Banco Mundial
v58 Control de la distribución internacional	C		OCDE
v59 Cantidad de proveedores locales	C		OCDE
v60 Sofisticación de los procesos de producción	C		OCDE
v61 Tasa de crecimiento de la producción industrial	N	log	Banco Mundial
v63 Índice de desempeño logístico	N	log	Banco Mundial
v64 Emisiones de SO2	N		Yale
v65 Emisiones de NOx	N		Yale
v66 Emisiones de compuestos volátiles orgánicos	N		Yale
v67 Ecosistema, ozono	N		Yale
v68 Intensidad de gases industriales efecto invernadero	N		Yale
v69 Calidad del agua	N		Yale
v70 Beneficios FMAM biodiversidad	N	log	Kiran Dev Pandey
v71 Calidad del sistema educativo	C		OCDE
v72 Calidad de las escuelas de gestión	C		OCDE
v73 Alcance de la capacitación del personal	C		OCDE
v74 Absorción tecnológica a nivel empresa	C		OCDE
v75 IED y transferencia tecnológica	C		OCDE
v76 Gasto en I+ D	C		OCDE
v77 Colaboración universidad - empresa I+ D	C		OCDE
v78 Disponibilidad de científicos e ingenieros	C		OCDE
v79 Población	N	log	OCDE
v80 Esperanza de vida	N		Banco Mundial
v81 Empleo vulnerable total (inv)	N	INV	Banco Mundial
v82 Salario mínimo (inv)	N	INV	Ministerio Industria- ICEX
v84 Coste del desempleo (inv)	N	INV-log	OCDE
v85 Gasto público en formación	N		Banco Mundial
v88 Producción de energía eléctrica industrial	N	INV	IndexMundi
v90 Suministro de gas industrial	N	INV-log	IndexMundi
v91 IVA (inv)	N	INV	Ministerio Industria- ICEX
v92 Barreras comerciales	C		OCDE
v93 Tarifas de comercio	N	INV	OCDE
v94 Gasto total en salud			Banco Mundial
v95 Costes terrorismo			OCDE
v96 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB		log	Banco Mundial

Estas 88 variables proceden, como ya describimos, de diversas fuentes. Las de Banco Mundial, Yale, Ministerio Industria-ICEX y otras son todas

cuantitativas (de tipo numérico o escala). En cambio, la OCDE también suministra una parte sustancial de la información por medio de encuestas realizadas por ellos mismos y entidades colaboradoras en cada uno de los 139 países sobre los que suministra información. Estas variables se distinguen del resto, de las cuantitativas, porque corresponden a la respuesta de una pregunta. Por ejemplo,

- v95 Costes terrorismo

¿En qué medida la amenaza del terrorismo genera costos en los negocios en su país? [0 = costos significativos; 5 = sin gastos] es una variable de este tipo, y la denominaremos Categórica ordinal porque establecen categorías sobre la variables de medida más que una valor continuo. Las variables categóricas se marcan en la Tabla 19ª con una C en la segunda columna (la columna Tipo). Las Numéricas (o de escala) están marcadas en esta misma columna con una N.

Como expondremos posteriormente, tanto las variables numéricas como las categóricas van a sufrir un proceso de normalización con el fin de permitir su comparación. En ocasiones hemos considerado conveniente, con el fin de aprovechar mejor la información disponible, transformar los valores numéricos a una escala logarítmica. Este proceso sobre las variables se indica en la Tabla 19ª con la palabra “log” en la columna Escala. De esta forma se evitan aglomeraciones de valores en valores bajos, que hacen perder información sobre los valores más altos de la escala.

Hay algunas variables marcadas con la palabra INV en la columna 3 (en ocasiones asociada a log), En estos casos se ha invertido la escala de respuesta, simplemente restando su valor del máximo de 5. Así, los valores altos pasan a ser bajos y los bajos a ser altos. Con esta transformación conseguimos que el sentido de cambio de la aportación al Índice lo sea en el

sentido que nos interesa. Así, las variables 25 y 26, que reflejan las Tasas aplicables en cada país han sido invertidas para reflejar que a nosotros nos interesan países con Tasas bajas.

Finalmente, la última columna de la Tabla 19^a contiene los nombres de las Fuentes de Información utilizadas, ya citadas con anterioridad.

El número asignado a cada variable, que sigue a la letra “v” en la primera columna de la tabla anterior, fue generado inicialmente cuando se definieron las variables de entrada para nuestro Índice de Deslocalización. Así, se definieron las variables v01 Derechos de propiedad a v96 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB, un total de 96 variables. Sin embargo, la Tabla 19^a sólo contiene 88 variables del total, de modo que 8 de ellas han sido eliminadas. Esta eliminación se ha producido por una de estas tres razones: a) no ha sido posible localizar la tabla correspondiente de valores, o b) la tabla localizada no cumplía con los requisitos exigidos sobre número de países contemplados o sobre su coherencia (correlación) con el resto de variables, o c) la variable era una combinación lineal de otras ya definidas. Estas variables eliminadas de nuestros cálculos del Índice son:

Tabla 20^a. Las 8 variables eliminadas tras el proceso inicial de selección

Variables eliminadas

- v22 IPC
- v25 Divisas
- v35 Empleados x sexo, total empleados
- v62 Calidad de la infraestructura global
- v83 Salario medio
- v86 Coste suelo industrial
- v87 Coste construcción industrial
- v89 Suministro agua industrial

3.4.3. Países

El número de países que hay en el Mundo no es, ni mucho menos, un valor constante. Además, para algunos de ellos hay fuertes dificultades para obtener información, diferente dependiendo del tipo de ésta del que se trate, siendo éste un problema cuando se decide operar con distintas Fuentes de Información como es nuestro caso. Los países que tienen en cuenta nuestros tres principales proveedores de información se incluyen en la siguiente Tabla 21^a.

Tabla 21^a. Listado de países. Tres principales proveedores de datos

Yale	Banco Mundial	OCDE
145	211	139
Algeria	Afganistán	Albania
Angola	Albania	Algeria
Argentina	Alemania	Angola
Armenia	Andorra	Argentina
Australia	Angola	Armenia
Austria	Antigua y Barbuda	Australia
Azerbaijan	Antillas Neerlandesas	Austria
Bangladesh	Arabia Saudita	Azerbaijan
Belarus	Argelia	Bahrain
Belgium	Argentina	Bangladesh
Benin	Armenia	Barbados
Bhutan	Aruba	Belgium
Bolivia	Australia	Benin
Bosnia and Herze.	Austria	Bolivia
Botswana	Azerbaiján	Bosnia and Herzegovina
Brazil	Bahamas	Botswana
Bulgaria	Bahreïn	Brazil
Burkina Faso	Bangladesh	Brunei Darussalam
Burundi	Barbados	Bulgaria
Cambodia	Belarús	Burkina Faso
Cameroon	Bélgica	Burundi
Canada	Belice	Cambodia
Central Afr. Rep.	Benin	Cameroon
Chad	Bermudas	Canada
Chile	Bhután	Cape Verde
China	Bolivia	Chad
Colombia	Bosnia y Herzegovina	Chile
Congo	Botswana	China
Costa Rica	Brasil	Colombia

Côte d'Ivoire	Brunei Darussalam	Costa Rica
Croatia	Bulgaria	Côte d'Ivoire
Cuba	Burkina Faso	Croatia
Czech Rep.	Burundi	Cyprus
Dem. Rep. Congo	Cabo Verde	Czech Republic
Denmark	Camboya	Denmark
Dominican Rep.	Camerún	Dominican Republic
Ecuador	Canadá	Ecuador
Egypt	Chad	Egypt
El Salvador	Chile	El Salvador
Estonia	China	Estonia
Ethiopia	Chipre	Ethiopia
Finland	Colombia	Finland
France	Comoras	France
Gabon	Congo, República del	Gambia, The
Gambia	Congo, República Democrática del	Georgia
Georgia	Corea, República de	Germany
Germany	Corea, República Popular Democrática de	Ghana
Ghana	Costa Rica	Greece
Greece	Côte d'Ivoire	Guatemala
Guatemala	Croacia	Guyana
Guinea	Cuba	Honduras
Guinea-Bissau	Dinamarca	Hong Kong SAR
Guyana	Djibouti	Hungary
Haiti	Dominica	Iceland
Honduras	Ecuador	India
Hungary	Egipto, República Árabe de	Indonesia
Iceland	El Salvador	Iran, Islamic Rep
India	Emiratos Árabes Unidos	Ireland
Indonesia	Eritrea	Israel
Iran	Eslovenia	Italy
Iraq	España	Jamaica
Ireland	Estados Unidos	Japan
Israel	Estonia	Jordan
Italy	Etiopía	Kazakhstan
Jamaica	Ex República Yugoslava de Macedonia	Kenya
Japan	Federación de Rusia	Korea, Rep
Jordan	Fiji	Kuwait
Kazakhstan	Filipinas	Kyrgyz Republic
Kenya	Finlandia	Latvia
Kuwait	Francia	Lebanon
Kyrgyzstan	Gabón	Lesotho
Laos	Gambia	Libya
Latvia	Georgia	Lithuania
Lebanon	Ghana	Luxembourg
Liberia	Granada	Macedonia, FYR
Libya	Grecia	Madagascar
Lithuania	Groenlandia	Malawi
Macedonia	Guam	Malaysia

Madagascar	Guatemala	Mali
Malawi	Guinea	Malta
Malaysia	Guinea-Bissau	Mauritania
Mali	Guinea Ecuatorial	Mauritius
Mauritania	Guyana	Mexico
Mexico	Haití	Moldova
Moldova	Honduras	Mongolia
Mongolia	Hong Kong, Región Administrativa Especial	Montenegro
Morocco	Hungría	Morocco
Mozambique	India	Mozambique
Myanmar	Indonesia	Namibia
Namibia	Irán, República Islámica del	Nepal
Nepal	Iraq	Netherlands
Netherlands	Irlanda	New Zealand
New Zealand	Isla de Man	Nicaragua
Nicaragua	Islandia	Nigeria
Niger	Islas Caimán	Norway
Nigeria	Islas Feroe	Oman
North Korea	Islas Marshall	Pakistan
Norway	Islas Salomón	Panama
Oman	Islas Turcas y Caicos	Paraguay
P. N. Guinea	Islas Vírgenes (EE.UU.)	Peru
Pakistan	Israel	Philippines
Panama	Italia	Poland
Paraguay	Jamaica	Portugal
Peru	Japón	Puerto Rico
Philippines	Jordania	Qatar
Poland	Kazajstán	Romania
Portugal	Kenya	Russian Federation
Romania	Kirguistán	Rwanda
Russia	Kiribati	Saudi Arabia
Rwanda	Kosovo	Senegal
Saudi Arabia	Kuwait	Serbia
Senegal	Lesotho	Singapore
Serbia & Montenegro	Letonia	Slovak Republic
Sierra Leone	Líbano	Slovenia
Slovakia	Liberia	South Africa
Slovenia	Libia	Spain
South Africa	Liechtenstein	Sri Lanka
South Korea	Lituania	Swaziland
Spain	Luxemburgo	Sweden
Sri Lanka	Madagascar	Switzerland
Sudan	Malasia	Syria
Sweden	Malawi	Taiwan, China
Switzerland	Maldivas	Tajikistan
Syria	Malí	Tanzania
Taiwan	Malta	Thailand
Tajikistan	Mariana	Timor-Leste
Tanzania	Marruecos	Trinidad and Tobago

Thailand	Mauricio	Tunisia
Togo	Mauritania	Turkey
Trinidad & Tobago	Mayotte	Uganda
Tunisia	México	Ukraine
Turkey	Micronesia (Estados Federados de)	United Arab Emirates
Turkmenistan	Mónaco	United Kingdom
Uganda	Mongolia	United States
Ukraine	Montenegro	Uruguay
United Arab Em.	Mozambique	Venezuela
United Kingdom	Myanmar	Vietnam
United States	Namibia	Zambia
Uruguay	Nepal	Zimbabwe
Uzbekistan	Nicaragua	
Venezuela	Níger	
Viet Nam	Nigeria	
Yemen	Noruega	
Zambia	Nueva Caledonia	
Zimbabwe	Nueva Zelandia	
	Omán	
	Países Bajos	
	Pakistán	
	Palau	
	Panamá	
	Papua Nueva Guinea	
	Paraguay	
	Perú	
	Polinesia Francesa	
	Polonia	
	Portugal	
	Puerto Rico	
	Qatar	
	Región Administrativa Especial de Macao, China	
	Reino Unido	
	República Árabe Siria	
	República Centroafricana	
	República Checa	
	República Democrática Popular Lao	
	República de Moldova	
	República Dominicana	
	República Eslovaca	
	Ríbera Occidental y Gaza	
	Rumania	
	Rwanda	
	Saint Kitts y Nevis	
	Samoa	
	Samoa Americana	
	San Marino	
	Santa Lucía	
	Santo Tomé y Príncipe	

San Vicente y las Granadinas
Senegal
Serbia
Seychelles
Sierra Leona
Singapur
Somalia
Sri Lanka
Sudáfrica
Sudán
Suecia
Suiza
Suriname
Swazilandia
Tailandia
Tanzanía
Tayikistán
Timor-Leste
Togo
Tonga
Trinidad y Tabago
Túnez
Turkmenistán
Turquía
Tuvalu
Ucrania
Uganda
Uruguay
Uzbekistán
Vanuatu
Venezuela
Viet Nam
Yemen, Rep. del
Zambia
Zimbabwe

El Banco Mundial suministra, en sus Informes y Estudios, hasta 211 países. Esto no quiere decir que disponga de información completa sobre todos estos países, sino que como máximo incluye a estos.

La Universidad de Yale, en sus estudios sobre Sostenibilidad, trabaja con 145 países.

En todo este trabajo hemos elegido las denominaciones y listas de países gestionados en los estudios de la OCDE, concretamente en el estudio sobre Competitividad, antes citado. Así, manejaremos 139 países, de los cuales tendremos, en la mayoría de casos, una información fiable procedente de esta entidad.

Cuando la OCDE (nuestra lista principal de países) no dispone de información sobre una variable de interés para este estudio, hemos cruzado los datos de otros proveedores de información (Banco Mundial, etc.), usando para ello un sistema semi-automático basado en el enfrentamiento de los países en una hoja de Excel, y de la selección de los valores de interés por medio de un algoritmo desarrollado en el lenguaje Visual Basic de Excel (ver Anexo 2).

A pesar del esfuerzo dedicado, los valores de algunas de las 88 variables para alguno de los 139 países no han podido ser localizados. Esta situación, es muy indeseable por la pérdida de información que conlleva, siendo además selectiva hacia algunos países y variables de forma no predecible, y por ello dedicaremos un esfuerzo importante en un apartado posterior a resolverla.

3.5. El Índice de Deslocalización

3.5.1. Normalización

La escala elegida para las variables y el propio Índice va de cero a 5. Hemos preferido esta escala a otras usadas en la literatura (0-1, 0.7, 0-10) porque puede ser transformada en forma intuitiva en una escala Ordinal (Likert) con 5 categorías.

Tabla 22ª. Escala Likert 0-5

Valor	Categoría	
0 a 0,99	1	Muy bajo
1 a 1,99	2	Bajo
2 a 2,99	3	Medio
3 a 3,99	4	Alto
4 a 4,99	5	Muy alto

3.5.2. Estructura

Con el fin de dar cobertura metodológica al Índice hemos creado una estructura organizada en cinco niveles:

Índice de Deslocalización

Componente

Dimensión

Categoría

Subcategoría

Variable

El Índice contiene 4 Componentes y 12 Dimensiones. Estos 2 niveles máximos de organización de datos son los únicos que vamos a tratar en este estudio, quedando las Categorías y Subcategorías sólo como agrupamiento de las 88 Variables de entrada que manejamos.

Tabla 23ª. Nombres asignados a los niveles 2 (Componente) y 3 (Dimensión)

c1. EMPRESA
d01 Instituciones
d02 Infraestructuras
d03 Entorno Económico
d04 Entorno Fiscal
d05 Mercado Financiero
d06 Mercado laboral
d07 Estructura empresarial
c2. CAPITAL HUMANO
d09 RRHH y formación
d10 Tecnológico e innovación
d11 Social
c3. COSTES
d12 Otros costes
c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL
d08 Químico industrial

Los Componentes 1 y 2 son genéricos que, aunque definidos y estructurados para este estudio, son por ello aplicables a cualquier tipo de empresa y de proceso productivo. Los Componentes 3 y 4 están definidos específicamente para el estudio concreto que abordamos en este trabajo, el Sector Químico Industrial.

Tabla 24ª. Estructura y pesos de los datos del Índice de Deslocalización Global

Nombres		Índice de Deslocalización Global			Pesos				
Componente	Dimensión	Categoría	Subcategoría	VARIABLES	Abreviado	Subcategoría	Categoría	Dimensión	Componente
c1. EMPRESA					c1				20%
	d01	Instituciones			d01			15%	
		d01a	Las instituciones públicas		d01a		75%		
			d01a1 Derechos de propiedad en general		d01a1	33%			
			v01 Derechos de propiedad		v01				
			d01a2 Ética y corrupción		d01a2	33%			
			v02 Desviación de fondos públicos		v02				
			v03 Pagos irregulares y sobornos		v03				
			d01a3 Actuación del gobierno		d01a3	34%			
			v04 La independencia judicial		v04				
			v05 Transparencia de las políticas del gobierno		v05				
		d01b	Las instituciones privadas		d01b		25%		
			d01b1 La ética empresarial		d01b1	50%			
			v06 El comportamiento ético de las empresas		v06				
			d01b2 Seguridad empresa		d01b2	50%			
			v07 Fuerza de protección de los inversores		v07				
	d02	Infraestructuras			d02			15%	
		d02a	Infraestructura del transporte		d02a		60%		
			v08 Calidad de las carreteras		v08				
			v09 Calidad de la infraestructura ferroviaria		v09				
			v10 Calidad de la infraestructura portuaria		v10				
			v11 Calidad de la infraestructura de transporte aéreo		v11				
		d02b	Infraestructura de las comunicaciones		d02b		40%		
			v12 Líneas telefónicas fijas		v12				
			v13 Líneas telefónicas móviles		v13				
	d03	Entorno Económico			d03			15%	
		d03a	Macroeconómico		d03a		50%		
			v14 Balance presupuestario del gobierno / PIB		V14				
			v15 Inflación		V15				
			v16 Deuda del Gobierno / PIB		V16				
			v17 Calificación crediticia		V17				
			v18 Balanza de pagos		V18				
			v19 Saldo por cuenta corriente		V19				
			v20 Total de reservas		V20				
		d03b	Actividad y política económica		d03b		50%		
			v21 PIB (inv)		v21				
			v23 Industria, valor agregado		v23				
			v24 IED neta		v24				
	d04	Entorno Fiscal			d04		100%	15%	
			v26 Tasa total de impuestos		v26				
			v27 Tasa impositiva marginal máxima (inv)		v27				
			v28 Total de tasa impositiva (inv)		v28				
			v29 Extensión y efecto de la fiscalidad		v29				
	d05	Mercado Financiero			d05			15%	
		d05a	Eficiencia y confianza		d05a		100%		
			v30 Disponibilidad de servicios financieros		v30				

	v31	Facilidad de acceso a los prestamos	v31		
	v32	Solidez de los bancos	v32		
d06		Mercado laboral	d06		15%
	d06a	Actividad	d06a	40%	
	v33	Fuerza laboral	v33		
	v34	Tasa de desempleo	v34		
	d06b	Flexibilidad	d06b	30%	
	v36	Flexibilidad en la determinación del salario	v36		
	v37	Rigidez del empleo	v37		
	d06c	Eficiencia	d06c	30%	
	v38	Salarios y productividad	v38		
	v39	Competitividad	v39		
	v40	Duración de la jornada laboral	v40		
d07		Estructura empresarial	d07		10%
	d07a	Competencia	d07a	40%	
	d07a1	Competencia doméstica	d07a1	50%	
	v41	Intensidad de la competencia interna	v41		
	v42	Efectividad de la política anti-monopolio	v42		
	v43	Estado del desarrollo de clusters	v43		
	v44	Tiempo para iniciar un negocio	v44		
	d07a2	Competencia extranjera	d07a2	50%	
	v45	Prevalencia de la propiedad extranjera	v45		
	v46	Impacto en el negocio de las normas sobre IED	v46		
	v47	Naturaleza de la ventaja competitiva	v47		
	d07b	Calidad condiciones demanda	d07b	20%	
	v48	Grado de orientación al cliente	v48		
	v49	Sofisticación del comprador	v49		
	d07c	Tamaño mercado	d07c	40%	
	d07c1	Tamaño mercado doméstico	d07c1	60%	
	v50	Mercado interno, tamaño	v50		
	v51	Exportaciones como % del PIB	v51		
	d07c2	Tamaño mercado exterior	d07c2	40%	
	v52	Mercado exterior, tamaño	v52		
	v53	Importaciones como % PIB	v53		
c2		CAPITAL HUMANO	c2		20%
d09		RRHH y formación	d09		45%
	d09a	Calidad de la educación	d09a	40%	
	v71	Calidad del sistema educativo	v71		
	v72	Calidad de las escuelas de gestión	v72		
	d09b	Formación en el puesto de trabajo	d09b	60%	
	v73	Alcance de la capacitación del personal	v73		
d10		Tecnológico e innovación	d10		35%
	d10a	Adopción tecnológica	d10a	60%	
	v74	Absorción tecnológica a nivel empresa	v74		
	v75	IED y transferencia tecnológica	v75		
	d10b	Innovación	d10b	40%	
	v76	Gasto en I+D	v76		
	v77	Colaboración universidad - empresa I+D	v77		
	v78	Disponibilidad de científicos e ingenieros	v78		
d11		Social	d11		20%
	v79	Población	v79		
	v80	Esperanza de vida	v80		
	v81	Empleo vulnerable total (inv)	v81		

c3. COSTES	c3	20%
d12 Otros costes	d12	100%
d12a Costes laborales	d12a	30%
v82 Salario mínimo (inv)	v82	
v84 Coste del desempleo (inv)	v84	
d12b Coste formación	d12b	5%
v85 Gasto público en formación	v85	
d12c Coste suministros eléctrico y gas	d12c	20%
v88 Producción de energía eléctrica industrial	v88	
v90 Suministro de gas industrial	v90	
d12d Cargas impositivas	d12d	20%
v91 IVA (inv)	v91	
v92 Barreras comerciales	v92	
v93 Tarifas de comercio	v93	
d12e Gastos en salud	d12e	5%
v94 Gasto total en salud	v94	
d12f Costes seguridad	d12f	10%
v95 Costes terrorismo	v95	
d12g Costes: ayudas	d12g	10%
v96 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB	v96	
c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	c4	40%
d08 Químico industrial	d08	100%
d08a Utilización energética	d08a	30%
v54 Utilización de energía per cápita	v54	
v55 Valor perdido por corte eléctrico (inv)	v55	
v56 Producción de petróleo	v56	
v57 Extracción agua uso industrial	v57	
d08b Distribución y fabricación	d08b	20%
v58 Control de la distribución internacional	v58	
v59 Cantidad de proveedores locales	v59	
v60 Sofisticación de los procesos de producción	v60	
v61 Tasa de crecimiento de la producción industrial	v61	
d08c. Logística	d08c	20%
v63 Índice de desempeño logístico	v63	
d08d. Medio Ambiente.	d08d	30%
d08d1 Objetivos a alcanzar: medio ambiente	d08d1	70%
v64 Emisiones de SO2	v64	
v65 Emisiones de NOx	v65	
v66 Emisiones de compuestos volátiles orgánicos	v66	
v67 Ecosistema, ozono	v67	
v68 Intensidad de gases industriales efecto invernadero	v68	
v69 Calidad del agua	v69	
d08d2 Ayuda biodiversidad	d08d2	30%
v70 Beneficios FMAM biodiversidad	v70	

La Tabla 24^a puede ser dividida en dos partes para su análisis y descripción. La parte izquierda (Nombres) contiene los grupos en que se han agrupado las variables del Índice. La parte derecha (Pesos) contiene los pesos asignados a cada uno de los grupos y variables.

Las agrupaciones de mayor interés son los Componente y las Dimensiones, como hemos visto en páginas anteriores. Las agrupaciones Categoría y Subcategoría se usan exclusivamente para dar diferentes pesos a grupos de variables (ver parte derecha de la Tabla 24^a). Dentro de una Categoría o Subcategoría (si existe) las variables se promedian con iguales pesos. Así, la variables v04 y v05 contribuyen en igual medida a la Subcategoría d01a3 Actuación del gobierno.

Dentro de una Dimensión o Componente los grupos tienen un peso final sobre el Índice indicado por las cifras, en porcentajes, de la derecha de la Figura. Así, la variable v01 tiene un peso final sobre el Índice de $0,33 \times 0,75 \times 0,15 \times 0,20 = 0,047525$ o un 4,75525%.

Partiendo del nivel superior, el del Componente, los pesos son del 20% para los 3 primeros y del 40% para el cuarto. La única regla a seguir para la elección de estos pesos es que reflejen la importancia final que para el Índice queremos dar al Componente en concreto. Si bien una asignación del 25% pudiera haber sido un buen punto de partida, hemos decidido aumentar la importancia del último Componente con el fin de que influya más en el resultado final.

Para el resto de niveles, Dimensión, Categoría y Subcategoría la tendencia general ha sido en mantener pesos equilibrados para cada grupo de niveles, excepto en casos que contienen variables de mayor interés para nuestro estudio. Este es el caso, por ejemplo, de la Dimensión d09b Formación en el puesto de trabajo, con un 60%, frente a d09a Calidad de la educación, con un 40% de peso relativo.

En el Componente c3. Costes hemos destacado los Costes laborales (30%), los de Suministro (20%) y las Cargas impositivas (20%) frente a otros que, para nuestro estudio, consideramos que deben tener una menor aportación.

Para el Componente 4, que junto con el 3 es el de mayor interés para nosotros por su especificidad en nuestro estudio, no sólo le hemos asignado el mayor peso, un 40% del total del Índice, sino que, dentro de él, hemos dado una mayor importancia relativa a la Utilización energética y al Medio ambiente, con un 30% de peso asignado a cada uno de ellos.

3.5.3. Valores perdidos e imputación

Tal como hemos comentado anteriormente, las Fuentes de Información no suelen suministrar todos los datos para todos los países de una determinada variable. Además, el hecho de que los países no coincidan para diferentes Fuentes de Información, también contribuye a que algunos valores queden en blanco.

A estos valores de una determinada variable para un determinado país que no tienen un valor definido se les denomina “valores perdidos”.

En nuestro caso hay 1.153 valores perdidos del total de matriz de datos inicial de 139 países por 88 variables, igual a 12.232 valores posibles a gestionar, lo cual representa un 9,43% de éste total. Este valor, un término de error en nuestros cálculos, podría considerarse aceptable si no fuera porque afecta de forma preferente a algunos países y a algunas variables, creando un sesgo incontrolado sobre el resultado final.

Como ya comentamos, los datos con menos valores perdidos son los suministrados por la OCDE. Esto se debe, entre otras razones, a la metodología de realización de encuestas para definir variables difíciles de cuantificar en forma numérica. La Tabla 25^a muestra una dimensión del Índice con algunos valores perdidos:

Tabla 25^a. Las variables y estructuras de la Dimensión 3, d03 Entorno Económico, mostrando los valores perdidos. 30 primeros países

d03 Entorno	139	139	139	139	139	139	128	106	134	139	139	130	82	
Económico	d03	d03a	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	d03b	v21	v23	v24	
Peso Subcategoría														
Peso Categoría		50%								50%				
Peso Dimensión	10%												Nulos	
Albania	2,80	2,38	1,47	3,49	3,22	2,06	1,66	3,36	1,42	3,22	5,00	1,45	1	
Algeria	2,87	2,76	1,24	3,65	1,54	3,01		3,51	3,59	2,98	4,95	3,46	0,53	1
Angola	3,37	2,44	1,34	4,01	2,20	1,96	1,75	3,43	2,37	4,31	4,98	3,64	1	
Argentina	3,12	2,68	2,07	3,67	3,14	1,68	1,77	3,40	3,02	3,56	4,89	2,51	3,27	0
Armenia	2,91	2,31	1,34	3,54	2,90	2,10	1,67	3,36	1,24	3,52	5,00	2,91	2,64	0
Australia	3,10	2,73	1,78	3,47	1,98	4,72	1,03	3,13	2,97	3,46	4,65	2,16	3,58	0
Austria	3,47	3,05	1,88	3,41	3,60	4,72	1,83	3,42	2,50	3,88	4,87	2,25	4,52	0
Azerbaijan	3,06	2,41	2,66	3,46	1,16	2,60	1,78	3,40	1,83	3,71	4,99	3,61	2,52	0
Bahrain	3,87	2,75	2,06	3,52	2,77	3,69	1,70			4,99	4,99			4
Bangladesh	2,98	2,39	1,78	3,66	2,86	1,37	1,70	3,37	1,99	3,56	4,97	2,16		1
Barbados	2,77	2,46	1,24	3,55	4,04	3,42	1,67		0,87	3,08	5,00	1,16		2
Belgium	3,35	3,06	1,70	3,31	4,05	4,70	1,73	3,41	2,53	3,64	4,84	1,78	4,32	0
Benin	2,22	1,87	1,82	3,49	1,63	1,54	1,67		1,09	2,56	5,00	0,13		2
Bolivia	3,12	2,46	2,13	3,55	2,95	1,53	1,70	3,37	1,98	3,78	4,99	2,56		1
Bosnia and Herzegovina	2,34	2,09	1,77	3,22	2,49	1,69	1,66		1,70	2,58	4,99	2,06	0,70	1
Botswana	2,77	2,08	0,69	3,75	0,69	3,49	1,69		2,18	3,45	5,00	3,17	2,19	1
Brazil	3,17	2,99	1,86	3,61	3,12	3,52	1,62	3,41	3,77	3,36	4,45	2,12	3,51	0
Brunei Darussalam	2,89	1,42	2,37	3,47	0,00	0,00	1,75		0,90	4,37	5,00	3,74		2
Bulgaria	2,99	2,46	1,79	3,51	1,66	2,82	1,58	3,33	2,50	3,52	4,98	2,30	3,26	0
Burkina Faso	2,49	2,10	1,61	3,51	2,09	1,45	1,67	3,36	0,98	2,87	5,00	1,69	1,93	0
Burundi	2,62	2,02	1,78	3,89	2,46	0,76	1,68	3,36	0,21	3,21	5,00	1,42		1
Cambodia	2,82	2,16	1,48	3,09	2,50	1,57	1,67	3,36	1,47	3,48	5,00	1,97		1
Cameroon	2,93	2,21	2,15	3,53	1,67	1,52	1,67	3,36	1,57	3,66	4,99	2,32		1
Canada	3,48	3,20	1,97	3,41	3,78	4,96	1,74	3,49	3,02	3,77	4,53	2,40	4,37	0
Cape Verde	2,67	2,24	1,57	3,45	3,41	1,82	1,68	3,36	0,43	3,10	5,00	1,19		1
Chad	3,07	1,96	0,77	3,84	2,17	0,69		3,36	0,95	4,17	5,00	3,35		2
Chile	3,36	2,76	1,74	3,47	2,16	4,20	1,73	3,40	2,64	3,95	4,94	2,96		1
China	3,59	3,70	1,95	3,09	1,82	4,06	5,00	5,00	5,00	3,48	3,28	3,07	4,09	0
Colombia	2,96	2,73	1,91	3,58	2,98	3,03	1,62	3,34	2,64	3,19	4,92	2,51	2,15	0
Costa Rica	3,09	2,60	1,88	3,74	2,96	2,89	1,66	3,36	1,72	3,59	4,99	2,18		1

Esta Tabla 25^a muestra la Dimensión 3 (d03 en la segunda columna), la categorías d03a y d03b, y las variables V4 a v24. Sólo se muestran los 30 primeros países de los 139 totales. Los valores, tanto de las variables como de la Dimensión y las categorías, ya están normalizados en la escala 0-5 que utilizamos en todos nuestros cálculos. La variable v19 (v19 Saldo por cuenta

corriente), cuya fuente es el Banco Mundial sólo dispone de 116 valores (ver fila superior) de los 139 que debería disponer para los 139 países que manejamos.

Los datos perdidos globalmente para todas las Dimensiones están contenidos en la Tabla 26ª que sigue, relacionándolos con la Dimensión y con cada una de las variables afectadas. Si se comparan estos datos con los de la Tabla 19ª, comprobaremos la fuerte dependencia de la cantidad de valores perdidos con la fuente de información elegida: las tablas del Banco Mundial son las que tienen más valores perdidos, como ya comentamos anteriormente, entre otras razones por el bajo nivel de correspondencia entre los países del Banco Mundial y los de la OCDE.

Tabla 26ª. Variables con valores perdidos, ordenadas por la dimensión y el número de la variable

Dim.	Perd.	Variable	Perd.
D03	115	v18 Balanza de pagos	11
		v19 Saldo por cuenta corriente	33
		v20 Total de reservas	5
		v23 Industria, valor agregado	9
		v24 Inversión Extranjera Directa neta	57
d04	129	v26 Tasa total de impuestos	3
		v27 Tasa impositiva marginal máxima (inv)	62
		v28 Total de tasa impositiva (inv)	63
		v29 Extensión y efecto de la fiscalidad	1
d06	157	v33 Fuerza laboral	19
		v34 Tasa de desempleo	35
		v40 Duración de la jornada laboral	98
		v44 Tiempo para iniciar un negocio	3
		v51 Exportaciones como % del PIB	1
		v53 Importaciones como % PIB	1
d08	307	v54 Utilización de energía per cápita	31
		v55 Valor perdido por corte eléctrico (inv)	47
		v56 Producción de petróleo	51
		v57 Extracción agua uso industrial	33
		v61 Tasa de crecimiento de la producción industrial	46
		v63 Índice de desempeño logístico	19
		v64 Emisiones de SO2	2
		v65 Emisiones de Nox	14
		v66 Emisiones de compuestos volátiles orgánicos	11
		v67 Ecosistema, ozono	12
		v68 Intensidad de gases industriales efecto invernadero	14

		v69 Calidad del agua	19
		v70 Beneficios FMAM biodiversidad	8
d11	121	v79 Población	2
		v80 Esperanza de vida	6
		v81 Empleo vulnerable total (inv)	113
d12	324	v82 Salario mínimo (inv)	42
		v84 Coste del desempleo (inv)	1
		v85 Gasto público en formación	63
		v88 Producción de energía eléctrica industrial	22
		v90 Suministro de gas industrial	63
		v91 IVA (inv)	60
		v94 Gasto total en salud	8
		v96 Ayuda oficial al desarrollo (ODA), sobre INB	65
	1153	Total	1153

Para corregir esta situación hemos aplicado un algoritmo, desarrollado en Visual Basic para Excel (ver Anexo 2), que realiza un cálculo con ajuste óptimo de cada valor perdido. Para ello busca la variable (o variables) más parecidas a la actual, mediante un ajuste de Regresión Lineal. De entre las posibles soluciones a esta ecuación, elige la variable que tiene una mayor Correlación con la actual. Tras esto, interpola y copia este valor en la tabla y variables correspondiente.

El resultado de aplicar este procedimiento a los datos de la Tabla 26^a se muestra en la Tabla 27^a.

Tabla 27^a. Las variables y estructuras de la Dimensión 3, d03 Entorno Económico, mostrando la imputación de los datos sobre los valores perdidos. 30 primeros países

d03 Entorno	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	
Económico	d03	d03a	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	d03b	v21	v23	v24	
Peso Subcategoría														
Peso Categoría		50%								50%				
Peso Dimensión	10%												Nulos	
Albania	2,75	2,49	1,47	3,49	3,22	2,06	1,80	3,13	2,27	3,02	5,00	1,45	2,61	0
Algeria	2,84	2,69	1,24	3,65	1,54	3,01	2,21	3,26	3,92	2,98	4,95	3,46	0,53	0
Angola	3,29	2,51	1,34	4,01	2,20	1,96	1,88	3,19	3,00	4,06	4,98	3,64	3,56	0
Argentina	3,14	2,73	2,07	3,67	3,14	1,68	1,91	3,16	3,49	3,56	4,89	2,51	3,27	0
Armenia	2,97	2,42	1,34	3,54	2,90	2,10	1,81	3,13	2,13	3,52	5,00	2,91	2,64	0
Australia	3,13	2,79	1,78	3,47	1,98	4,72	1,20	2,92	3,45	3,46	4,65	2,16	3,58	0
Austria	3,50	3,12	1,88	3,41	3,60	4,72	1,97	3,19	3,10	3,88	4,87	2,25	4,52	0

Azerbaijan	3,11	2,51	2,66	3,46	1,16	2,60	1,92	3,16	2,58	3,71	4,99	3,61	2,52	0
Bahrain	3,08	2,82	2,06	3,52	2,77	3,69	1,84	2,93	2,92	3,35	4,99	1,26	3,79	0
Bangladesh	2,80	2,48	1,78	3,66	2,86	1,37	1,83	3,14	2,71	3,12	4,97	2,16	2,23	0
Barbados	2,94	2,74	1,24	3,55	4,04	3,42	1,81	3,24	1,85	3,14	5,00	1,16	3,27	0
Belgium	3,39	3,13	1,70	3,31	4,05	4,70	1,87	3,18	3,12	3,64	4,84	1,78	4,32	0
Benin	2,32	2,21	1,82	3,49	1,63	1,54	1,81	3,13	2,02	2,44	5,00	0,13	2,20	0
Bolivia	3,13	2,55	2,13	3,55	2,95	1,53	1,83	3,14	2,70	3,70	4,99	2,56	3,56	0
Bosnia and Herzegovina	2,47	2,36	1,77	3,22	2,49	1,69	1,80	3,07	2,49	2,58	4,99	2,06	0,70	0
Botswana	2,92	2,39	0,69	3,75	0,69	3,49	1,83	3,44	2,85	3,45	5,00	3,17	2,19	0
Brazil	3,19	3,02	1,86	3,61	3,12	3,52	1,76	3,18	4,06	3,36	4,45	2,12	3,51	0
Brunei Darussalam	2,55	1,79	2,37	3,47	0,00	0,00	1,88	2,90	1,88	3,31	5,00	3,74	1,20	0
Bulgaria	3,02	2,53	1,79	3,51	1,66	2,82	1,72	3,10	3,10	3,52	4,98	2,30	3,26	0
Burkina Faso	2,55	2,22	1,61	3,51	2,09	1,45	1,81	3,13	1,94	2,87	5,00	1,69	1,93	0
Burundi	2,63	2,17	1,78	3,89	2,46	0,76	1,82	3,13	1,35	3,09	5,00	1,42	2,85	0
Cambodia	2,82	2,27	1,48	3,09	2,50	1,57	1,81	3,13	2,31	3,37	5,00	1,97	3,16	0
Cameroon	2,92	2,31	2,15	3,53	1,67	1,52	1,81	3,13	2,39	3,52	4,99	2,32	3,25	0
Canada	3,51	3,25	1,97	3,41	3,78	4,96	1,87	3,25	3,49	3,77	4,53	2,40	4,37	0
Cape Verde	2,71	2,39	1,57	3,45	3,41	1,82	1,82	3,13	1,52	3,04	5,00	1,19	2,93	0
Chad	3,05	2,04	0,77	3,84	2,17	0,69	1,77	3,13	1,91	4,06	5,00	3,35	3,83	0
Chile	3,42	2,83	1,74	3,47	2,16	4,20	1,86	3,17	3,20	4,00	4,94	2,96	4,10	0
China	3,57	3,65	1,95	3,09	1,82	4,06	5,00	4,66	5,00	3,48	3,28	3,07	4,09	0
Colombia	2,99	2,80	1,91	3,58	2,98	3,03	1,76	3,11	3,20	3,19	4,92	2,51	2,15	0
Costa Rica	3,16	2,70	1,88	3,74	2,96	2,89	1,80	3,13	2,50	3,62	4,99	2,18	3,69	0

Los datos insertados, procedentes de la interpolación descrita, se destacan de los originales mediante un fondo de color gris claro. En esta y en todas las tablas que siguen el color azul con que se marcan algunos valores indican valores bajos, por debajo del 5% del rango de la variable (recuérdese, siempre en el margen 0 a 5). Si este color azul está destacado en negrita, ello indica un valor cero. De forma similar, los datos por encima del 5% del máximo se muestran en color rojo, y en negrita si su valor es 5. Es esta una forma sencilla de recorrer visualmente una variable o un País y realizar una evaluación subjetiva de su rango y distribución de valores. Para facilitar la lectura de las tablas hemos separado las columnas correspondientes a las variables de las del resto de grupos considerados (Dimensión, etc.) marcando las variables con un fondo verde.

La última columna de las Tablas 26^a y 27^a, marcadas como nullos, contienen los valores perdidos para cada país. En la Tabla 27^a, como es natural, todas

las indicaciones son cero, ya que hemos eliminado los valores perdidos sustituyéndolos por los valores imputados.

3.6. Resultados

3.6.1. Las Dimensiones del Índice de Deslocalización

El Anexo 1 contiene 12 tablas con cada una de las Dimensiones del Índice. Usaremos la primera Dimensión, contenida en la Tabla 35^a, como muestra de ejemplo.

La parte izquierda de cada Tabla contiene el nombre de la Dimensión que contiene la Tabla (d01 Instituciones). La primera línea refleja el número de casos (países) que contiene cada variable, siempre igual a 139 debido a la imputación de datos descrita anteriormente.

En la segunda línea se describen los nombres de los contenidos de cada columna. Estas pueden empezar por “d” en caso de ser Dimensiones (ej. d01, d01a, etc.) o por “v” en caso de ser variables de entrada, por ejemplo “v01”.

Las Dimensiones principales están marcadas en color rojo, las Categorías (un nivel inferior a la Dimensión) en color azul (d01a y d01b), y las Subcategorías en color dorado (d01a1, d01a2, etc.). Las variables siempre están escritas en negro (v01, v02, etc.).

Las filas 3 a 5 contienen los pesos de cada uno de los elementos correspondientes y están escritos en el mismo color que corresponde a dicho elemento. Así, la Dimensión d01 consta de un nombre d01 y un peso 15%, ambos en color rojo. La Categoría d01a contiene un nombre d01a y el peso

es del 15%. La Subcategoría d01a1 consta de este nombre y de un peso 33%, debajo del nombre.

Hasta aquí, el contenido de cada una de estas 12 Tablas de Dimensiones se corresponde con el de la Tabla 24^a, segmentada para cada una de las Dimensiones y rotada, cambiando columnas por filas para que se adapte al nuevo formato. Así, las 5 primeras filas de la Tabla 35^a son las mismas que las últimas 5 columnas de la Tabla 28^a en el primer apartado d01. Instituciones. La Tabla 35^a contiene, además, los nombres completos de cada uno de los elementos que componen la Dimensión analizada (Dimensión, Categoría, Subcategoría y Variable).

El resto de filas para estas 12 Tablas de Dimensiones del Anexo 1 (Tablas 35^a a 50^a) contienen los nombres de los países (a la izquierda, por orden alfabético, con un total de 139) y los valores de cada variable de entrada analizada (en negro sobre fondo verde) y de las variables de salida calculadas (Dimensión, Categoría o Subcategoría) en el color correspondiente a la columna (rojo, azul o dorado). Para el rango 10% superior de cada valor de las variables de entrada se sustituye el color negro por el rojo, y para el rango 10% inferior de las mismas variables de entrada el negro por el azul. En el caso de que se haya producido imputación de datos de entrada (ver apartado 3.5.3. Valores perdidos), se pone un fondo gris en el valor de la variable de entrada que ha sufrido esta imputación (ver por ejemplo Tablas de Dimensiones d03 y d03b).

La última columna, etiquetada como Nulos sirve como control de que no hay ninguna celda de datos vacía, en forma similar a la primera fila de cada tabla que debe contener siempre el valor 139, indicativo de este mismo hecho.

3.6.2. Componentes

Con las 12 Tablas de Dimensiones citadas en el apartado anterior se construye el siguiente nivel jerárquico de un Índice, sus Componentes, en nuestro caso en número de 4. Para ello hemos separado los 4 Componentes del Índice, ordenándolos según orden decreciente del Componente correspondiente. Estos datos se muestran en las Tablas 51^a, 52^a, 53^a y 54^a del Anexo 3.

Para el primer Componente, Empresa, los países que muestran una mayor organización favorable para una empresa son Hong Kong (4,09) Singapur (3,91) y Switzerland (3,59). En cambio los menos favorables para el establecimiento de una empresa son Burundi (1,67), Timor-Leste (1,71) y Chad (1,74). España ocupa el lugar 37, con un valor de 2,97 para este Componente.

El Capital Humano, objetivo del Componente 2, es de mayor calidad en Switzerland (4,40), Suecia (4,34) y Singapur (4,20), siendo los de menor valor los de Mauritania (0,70), Timor-Leste (0,89) y Burundi (0,90)- España ocupa el lugar 47, con 2,68 puntos sobre 5. Obsérvese la coincidencia de países en los primeros y últimos puestos para estos 2 Componentes, ocupando Singapur los lugares 2 y 3, respectivamente, y Timor-Leste y Burundi 2 de los 3 últimos puestos para ambos Componentes. Además, España, que pasa del puesto 37 al 47, varía muy poco en sus valores para estos 2 Componentes, de 2,97 a 2,68 puntos (un - 3,7% de variación). Todas estas observaciones son una indicación de la fuerte relación entre estos 2 Componentes, hecho éste que confirmaremos posteriormente usando metodologías estadísticas adecuadas para estos fines, como son la Correlación y la Regresión. Si estos estadísticos nos confirmaran esta fuerte relación entre los 2 primeros Componentes, podríamos eliminar uno de ellos,

o, mejor, promediar ambos en uno sólo, en la seguridad de que no perderíamos mucha información. Es ésta una técnica habitual en la construcción de Índices con el fin de simplificar su construcción e interpretación.

Para c3. Costes y c4. Sector químico-industrial, los primeros puesto son compartidos por Netherlans, Latvia y Suecia por una parte (c3) y Netherlands, Taiwan y Latvia por otra (c4). De nuevo se produce una fuerte coincidencia, en este caso 2 países de los 3 primeros. Para los últimos 3 puestos no hay coincidencias. España pasa del lugar 64 con c3=2,70 al lugar 41 con c4=2,54, con una variación del 5,9%.

La siguiente Tabla 28^a contiene el Índice y sus 4 Componentes, ordenados por el país.

Tabla 28^a. El Índice de Deslocalización y sus Componentes, por País

Inidce y sus Componentes Orden: País	Posición	Índice	C1	C2	C3	C4
Albania	91	2,18	2,44	2,17	2,64	1,98
Algeria	110	2,23	2,27	1,70	2,46	2,35
Angola	125	2,08	2,25	1,62	2,41	2,06
Argentina	88	2,37	2,08	2,27	2,54	2,49
Armenia	105	2,19	2,32	1,64	2,71	2,14
Australia	22	3,01	3,20	3,69	2,74	2,71
Austria	17	3,04	3,19	3,51	2,96	2,75
Azerbaijan	64	2,47	2,53	2,21	2,68	2,46
Bahrain	44	2,59	3,37	2,95	2,71	1,95
Bangladesh	130	2,03	2,26	1,64	2,24	2,00
Barbados	76	2,34	3,01	3,02	2,26	1,70
Belgium	20	3,00	3,09	3,73	2,89	2,63
Benin	104	2,22	2,28	2,02	2,54	2,13
Bolivia	116	2,14	2,18	1,38	2,63	2,25
Bosnia and Herzegovina	121	2,04	1,85	1,51	2,67	2,08
Botswana	74	2,36	2,77	2,18	2,60	2,12
Brazil	37	2,79	2,66	2,82	2,81	2,83
Brunei Darussalam	59	2,52	2,61	2,35	2,74	2,44
Bulgaria	94	2,31	2,55	1,59	2,65	2,37
Burkina Faso	134	1,89	1,92	1,39	2,50	1,83
Burundi	139	1,67	1,67	0,90	2,38	1,70
Cambodia	90	2,31	2,29	1,93	2,66	2,34

Cameroon	107	2,22	2,13	1,93	2,59	2,22
Canada	10	3,14	3,58	3,92	2,74	2,73
Cape Verde	109	2,20	2,31	1,77	2,49	2,22
Chad	135	1,95	1,74	1,22	2,47	2,16
Chile	23	2,96	3,22	2,94	2,98	2,82
China	53	2,66	2,93	2,82	2,42	2,57
Colombia	80	2,45	2,54	2,11	2,42	2,58
Costa Rica	31	2,84	2,82	3,47	2,76	2,58
Côte d'Ivoire	97	2,24	2,26	2,29	2,57	2,04
Croatia	89	2,29	2,53	1,81	2,67	2,21
Cyprus	38	2,68	2,99	2,95	2,80	2,33
Czech Republic	34	2,72	3,01	3,08	2,86	2,34
Denmark	18	3,02	3,13	3,95	2,81	2,60
Dominican Republic	108	2,24	2,47	1,97	2,35	2,20
Ecuador	126	2,16	2,12	1,62	2,31	2,39
Egypt	111	2,26	2,75	1,94	2,15	2,22
El Salvador	85	2,35	2,66	2,09	2,50	2,26
Estonia	33	2,80	3,15	2,83	2,90	2,55
Ethiopia	114	2,16	2,14	1,56	2,57	2,27
Finland	6	3,15	3,55	3,85	2,97	2,70
France	16	3,09	3,35	3,55	2,90	2,83
Gambia, The	87	2,26	2,60	2,41	2,52	1,88
Georgia	82	2,28	2,48	1,58	2,88	2,23
Germany	9	3,18	3,37	3,80	2,87	2,94
Ghana	106	2,25	2,38	2,03	2,45	2,19
Greece	86	2,29	2,55	1,90	2,68	2,17
Guatemala	70	2,45	2,52	2,47	2,54	2,37
Guyana	92	2,30	2,26	1,93	2,69	2,30
Honduras	79	2,35	2,47	1,98	2,66	2,33
Hong Kong SAR	13	3,03	4,09	3,39	2,89	2,39
Hungary	43	2,67	2,61	2,48	2,99	2,63
Iceland	30	2,80	2,75	3,78	2,81	2,34
India	52	2,69	2,88	2,96	2,42	2,60
Indonesia	48	2,70	2,73	2,94	2,57	2,63
Iran, Islamic Rep	124	2,12	2,28	1,58	2,34	2,21
Ireland	19	3,03	2,79	3,63	2,99	2,88
Israel	32	2,83	3,17	3,39	2,67	2,46
Italy	54	2,61	2,55	2,07	2,87	2,77
Jamaica	96	2,26	2,51	2,23	2,47	2,04
Japan	8	3,20	3,18	3,94	2,90	3,00
Jordan	57	2,50	2,72	2,37	2,76	2,32
Kazakhstan	73	2,42	2,47	1,82	2,72	2,54
Kenya	67	2,45	2,45	2,40	2,62	2,38
Korea, Rep	14	3,18	3,11	3,14	3,04	3,31
Kuwait	69	2,43	2,79	1,99	2,65	2,35
Kyrgyz Republic	138	1,68	2,13	1,05	2,22	1,49
Latvia	29	2,92	2,67	2,10	3,22	3,31
Lebanon	84	2,32	2,63	2,17	2,56	2,13
Lesotho	115	2,12	1,88	1,60	2,70	2,21
Libya	129	1,93	1,96	1,35	2,62	1,85
Lithuania	36	2,73	2,77	2,57	2,95	2,67
Luxembourg	12	3,14	3,52	3,65	2,83	2,84

Macedonia, FYR	101	2,22	2,27	1,79	2,72	2,17
Madagascar	117	2,10	2,11	1,71	2,51	2,09
Malawi	98	2,24	2,27	2,10	2,60	2,11
Malaysia	25	2,97	3,25	3,46	2,72	2,72
Mali	118	2,11	1,94	1,28	2,67	2,33
Malta	41	2,62	2,93	2,86	2,87	2,22
Mauritania	136	1,91	1,99	0,70	2,55	2,16
Mauritius	45	2,63	2,95	2,51	2,87	2,40
Mexico	65	2,47	2,57	2,30	2,60	2,45
Moldova	56	2,63	2,39	1,43	2,99	3,16
Mongolia	103	2,20	1,98	1,78	2,84	2,19
Montenegro	60	2,44	2,72	2,49	2,73	2,13
Morocco	77	2,40	2,63	2,29	2,49	2,30
Mozambique	120	2,08	2,15	1,81	2,42	2,02
Namibia	72	2,34	2,74	2,08	2,69	2,10
Nepal	137	1,93	1,97	1,08	2,31	2,14
Netherlands	1	3,55	3,56	3,64	3,37	3,58
New Zealand	21	2,94	3,28	3,40	2,93	2,54
Nicaragua	119	2,04	2,11	1,58	2,60	1,96
Nigeria	83	2,39	2,21	2,07	2,61	2,54
Norway	5	3,22	3,45	3,84	3,03	2,88
Oman	40	2,65	2,97	2,70	2,88	2,34
Pakistan	122	2,14	2,51	1,81	2,18	2,10
Panama	51	2,64	3,01	2,48	2,68	2,51
Paraguay	133	2,00	2,26	1,22	2,36	2,09
Peru	63	2,44	2,73	2,20	2,68	2,30
Philippines	78	2,41	2,41	2,49	2,46	2,33
Poland	47	2,62	2,71	2,60	2,91	2,44
Portugal	42	2,66	2,91	2,82	2,80	2,37
Puerto Rico	39	2,66	3,05	3,18	2,70	2,19
Qatar	24	2,91	3,14	3,75	2,77	2,45
Romania	61	2,44	2,57	2,11	2,89	2,31
Russian Federation	71	2,45	2,53	2,03	2,62	2,54
Rwanda	100	2,14	2,38	2,44	2,60	1,65
Saudi Arabia	26	2,90	3,08	3,16	2,88	2,69
Senegal	81	2,31	2,29	2,12	2,71	2,21
Serbia	112	2,11	2,44	1,53	2,61	1,98
Singapore	7	3,11	3,91	4,28	2,72	2,33
Slovak Republic	27	2,92	2,83	2,37	3,13	3,14
Slovenia	50	2,60	2,79	2,57	2,81	2,42
South Africa	49	2,60	2,91	2,76	2,72	2,30
Spain	46	2,68	2,97	2,68	2,70	2,53
Sri Lanka	99	2,38	2,68	2,88	1,95	2,20
Swaziland	123	2,04	2,35	1,13	2,61	2,05
Sweden	2	3,40	3,49	4,34	3,16	3,02
Switzerland	3	3,32	3,59	4,40	2,93	2,85
Syria	132	1,99	2,23	1,39	2,37	1,98
Taiwan, China	4	3,37	3,54	3,60	2,99	3,36
Tajikistan	127	2,01	2,14	1,45	2,54	1,96
Tanzania	93	2,29	2,28	1,62	2,77	2,39
Thailand	62	2,50	2,85	2,61	2,49	2,28
Timor-Leste	131	1,91	1,71	0,89	2,87	2,03

Trinidad and Tobago	68	2,44	2,48	2,50	2,57	2,33
Tunisia	35	2,74	3,03	3,44	2,66	2,28
Turkey	66	2,49	2,70	2,21	2,53	2,51
Uganda	102	2,25	2,36	1,91	2,59	2,19
Ukraine	75	2,38	2,28	1,92	2,80	2,46
United Arab Emirates	28	2,83	3,28	3,48	2,74	2,34
United Kingdom	15	3,08	3,20	3,63	2,98	2,79
United States	11	3,14	3,04	3,95	2,89	2,92
Uruguay	55	2,52	2,73	2,44	2,81	2,30
Venezuela	113	2,19	2,06	1,87	2,47	2,27
Vietnam	58	2,59	2,59	2,59	2,57	2,60
Zambia	95	2,30	2,32	2,03	2,53	2,32
Zimbabwe	128	2,06	2,04	1,74	2,33	2,09

Los 3 primeros países por el valor de su Índice de Deslocalización son Holanda, Suecia y Switzweland con valores del Índice 3,66, 3,40 y 3,32, respectivamente. Son, así, los países más recomendables para deslocalizar un producto en el sector químico-industrial.

En forma simétrica, Burundi, Kyrgyc Republic y Nepal, con puntuaciones de 1,8, 1,82 y 1,96 respectivamente, son los países menos recomendables para la deslocalización químico-industrial.

España ocupa el puesto 46 sobre 139, con una puntuación de 2,68 puntos sobre 5, quedando así en la mitad superior de la tabla para este tipo de deslocalización.

3.6.3. El Índice de Deslocalización

Olvidado por el momento la influencia de los Componentes en el Índice, la Tabla 29ª contiene una lista de los países contemplados y su Índice de Deslocalización. Se ha ordenado por el valor del Índice, de mayor a menor.

Así, pues, Holanda es el país más adecuado para recibir una deslocalización en el sector químico-industrial y Burundi el menos adecuado, como comentamos en el apartado anterior.

Tabla 29^a. Índice de Deslocalización, países por orden inverso del Índice

Índice de Deslocalización Países por orden del Índice		
1	Netherlands	3,50
2	Sweden	3,43
3	Switzerland	3,34
4	Taiwan, China	3,30
5	Norway	3,25
6	Finland	3,21
7	Singapore	3,19
8	Japan	3,18
9	Germany	3,17
10	Canada	3,14
11	United States	3,14
12	Luxembourg	3,13
13	Hong Kong SAR	3,13
14	Korea, Rep	3,13
15	United Kingdom	3,11
16	France	3,10
17	Austria	3,08
18	Denmark	3,06
19	Ireland	3,06
20	Belgium	3,05
21	New Zealand	3,01
22	Australia	3,01
23	Chile	2,99
24	Qatar	2,98
25	Malaysia	2,97
26	Saudi Arabia	2,94
27	Slovak Republic	2,92
28	United Arab Emirates	2,91
29	Latvia	2,90
30	Iceland	2,90
31	Costa Rica	2,88
32	Israel	2,87
33	Estonia	2,87
34	Czech Republic	2,83
35	Tunisia	2,81
36	Lithuania	2,78
37	Brazil	2,78
38	Cyprus	2,77
39	Puerto Rico	2,76
40	Oman	2,75
41	Malta	2,75
42	Portugal	2,74
43	Hungary	2,74
44	Bahrain	2,74
45	Mauritius	2,72
46	Spain	2,71
47	Poland	2,71
48	Indonesia	2,69
49	South Africa	2,68
50	Slovenia	2,68
51	Panama	2,67
52	India	2,65
53	China	2,63
54	Italy	2,63
55	Uruguay	2,62
56	Moldova	2,59
57	Jordan	2,59
58	Vietnam	2,58
59	Brunei Darussalam	2,58
60	Montenegro	2,56
61	Romania	2,55
62	Thailand	2,55
63	Peru	2,52
64	Azerbaijan	2,52
65	Mexico	2,50
66	Turkey	2,50
67	Kenya	2,50
68	Trinidad and Tobago	2,49
69	Kuwait	2,49
70	Guatemala	2,49
71	Russian Federation	2,47
72	Namibia	2,46
73	Kazakhstan	2,45
74	Botswana	2,45
75	Ukraine	2,45
76	Barbados	2,45
77	Morocco	2,44
78	Philippines	2,43
79	Honduras	2,42
80	Colombia	2,41
81	Senegal	2,41
82	Georgia	2,41
83	Nigeria	2,41
84	Lebanon	2,41
85	El Salvador	2,40
86	Greece	2,40
87	Gambia, The	2,39
88	Argentina	2,38
89	Croatia	2,38
90	Cambodia	2,38
91	Albania	2,37
92	Guyana	2,37
93	Tanzania	2,36
94	Bulgaria	2,36
95	Zambia	2,35
96	Jamaica	2,35
97	Côte d'Ivoire	2,35
98	Malawi	2,33
99	Sri Lanka	2,33
100	Rwanda	2,33
101	Macedonia, FYR	2,33
102	Uganda	2,33
103	Mongolia	2,33
104	Benin	2,31
105	Armenia	2,30
106	Ghana	2,30
107	Cameroon	2,29
108	Dominican Republic	2,27
109	Cape Verde	2,26
110	Algeria	2,25
111	Egypt	2,24
112	Serbia	2,23
113	Venezuela	2,23
114	Ethiopia	2,22
115	Lesotho	2,22
116	Bolivia	2,21
117	Madagascar	2,19
118	Mali	2,18
119	Nicaragua	2,17
120	Mozambique	2,16
121	Bosnia and Herzegovina	2,16
122	Pakistan	2,16
123	Swaziland	2,15
124	Iran, Islamic Rep	2,15
125	Angola	2,15
126	Ecuador	2,15
127	Tajikistan	2,13
128	Zimbabwe	2,10
129	Libya	2,08
130	Bangladesh	2,08
131	Timor-Leste	2,08
132	Syria	2,07
133	Paraguay	2,06
134	Burkina Faso	2,03
135	Chad	2,01
136	Mauritania	1,99
137	Nepal	1,96
138	Kyrgyz Republic	1,82
139	Burundi	1,81

3.6.4. Índice y Componentes, relaciones de orden

Con el fin de evaluar cómo cambia el orden en que cada país se coloca frente a los demás dependiendo de cuál sea el Índice o el Componente estudiado, hemos construido la Tabla 30ª que sigue. En ella, las columnas en negrita indican el orden cuando se ordena por la cabecera correspondiente (Índice o Componente).

Tabla 30ª. Ordenaciones del Índice y sus 4 Componentes

País	Índice y Componentes		Comp. 1		Comp. 2		Comp. 3		Comp. 4	
	Índice	País	Comp. 1	País	Comp. 2	País	Comp. 3	País	Comp. 4	País
Albania	2,18	111	2,44	91	2,17	76	2,64	80	1,98	127
Algeria	2,23	103	2,27	109	1,7	111	2,46	118	2,35	62
Angola	2,08	122	2,25	114	1,62	115	2,41	125	2,06	120
Argentina	2,37	79	2,08	126	2,27	70	2,54	102	2,49	44
Armenia	2,19	109	2,32	99	1,64	112	2,71	59	2,14	107
Australia	3,01	20	3,2	19	3,69	14	2,74	49	2,71	23
Austria	3,04	16	3,19	20	3,51	21	2,96	14	2,75	20
Azerbaijan	2,47	62	2,53	80	2,21	73	2,68	67	2,46	46
Bahrain	2,59	55	3,37	12	2,95	35	2,71	60	1,95	132
Bangladesh	2,03	128	2,26	113	1,64	113	2,24	135	2	126
Barbados	2,34	83	3,02	32	3,02	33	2,26	134	1,7	137
Belgium	3	21	3,09	27	3,73	13	2,89	22	2,63	28
Benin	2,22	104	2,28	106	2,02	90	2,54	103	2,13	111
Bolivia	2,14	114	2,18	117	1,38	129	2,63	81	2,25	87
Bosnia and Herzegovina	2,04	125	1,85	136	1,51	124	2,67	71	2,08	119
Botswana	2,36	80	2,77	51	2,18	75	2,6	88	2,12	112
Brazil	2,79	34	2,65	65	2,82	44	2,81	37	2,83	16
Brunei Darussalam	2,52	57	2,61	69	2,35	66	2,74	50	2,44	51
Bulgaria	2,31	86	2,55	76	1,59	118	2,65	78	2,37	59
Burkina Faso	1,89	137	1,92	134	1,39	127	2,5	110	1,83	135
Burundi	1,67	139	1,67	139	0,9	137	2,38	126	1,7	136
Cambodia	2,31	87	2,29	102	1,93	96	2,66	75	2,34	67
Cameroon	2,22	105	2,13	122	1,93	97	2,59	93	2,22	90
Canada	3,14	10	3,58	4	3,92	7	2,74	51	2,73	21
Cape Verde	2,2	107	2,31	100	1,77	108	2,49	112	2,22	91
Chad	1,95	132	1,74	137	1,22	132	2,47	115	2,16	106
Chile	2,96	23	3,22	17	2,94	37	2,98	11	2,82	17

China	2,66	43	2,93	40	2,82	43	2,42	121	2,57	35
Colombia	2,45	64	2,54	77	2,11	79	2,42	122	2,58	34
Costa Rica	2,84	29	2,82	46	3,47	23	2,76	47	2,58	33
Côte d'Ivoire	2,24	100	2,26	112	2,29	68	2,57	95	2,04	122
Croatia	2,29	91	2,53	79	1,81	103	2,67	72	2,21	95
Cyprus	2,68	40	2,99	35	2,95	36	2,8	42	2,33	68
Czech Republic	2,72	37	3,01	34	3,08	32	2,86	34	2,34	64
Denmark	3,02	19	3,13	25	3,95	5	2,81	38	2,6	30
Dominican Republic	2,24	101	2,47	88	1,97	93	2,35	129	2,2	97
Ecuador	2,16	112	2,12	123	1,62	116	2,31	132	2,39	56
Egypt	2,26	95	2,75	53	1,94	94	2,15	138	2,22	92
El Salvador	2,35	81	2,66	64	2,09	83	2,5	111	2,26	86
Estonia	2,8	32	3,15	23	2,83	41	2,9	19	2,55	36
Ethiopia	2,16	113	2,14	119	1,56	122	2,57	96	2,27	84
Finland	3,15	9	3,55	6	3,85	8	2,97	13	2,7	24
France	3,09	14	3,35	13	3,55	20	2,9	20	2,83	15
Gambia, The	2,26	96	2,6	70	2,41	62	2,52	108	1,88	133
Georgia	2,28	94	2,48	85	1,58	121	2,88	26	2,23	88
Germany	3,18	7	3,37	11	3,8	10	2,87	29	2,94	9
Ghana	2,25	98	2,38	95	2,03	87	2,45	120	2,19	102
Greece	2,29	92	2,55	75	1,9	100	2,68	68	2,17	104
Guatemala	2,45	65	2,52	81	2,47	59	2,54	104	2,37	60
Guyana	2,3	89	2,26	111	1,93	95	2,69	65	2,3	79
Honduras	2,35	82	2,47	87	1,98	92	2,66	76	2,33	71
Hong Kong SAR	3,03	17	4,09	1	3,39	27	2,89	23	2,39	54
Hungary	2,67	42	2,61	68	2,48	57	2,99	7	2,63	27
Iceland	2,8	33	2,75	52	3,78	11	2,81	39	2,34	65
India	2,69	39	2,88	43	2,96	34	2,42	123	2,6	32
Indonesia	2,7	38	2,73	57	2,94	38	2,57	97	2,63	29
Iran, Islamic Rep	2,12	117	2,28	105	1,58	120	2,34	130	2,21	96
Ireland	3,03	18	2,79	49	3,63	17	2,99	8	2,88	12
Israel	2,83	30	3,17	22	3,39	28	2,67	73	2,46	47
Italy	2,61	52	2,55	74	2,07	86	2,87	30	2,77	19
Jamaica	2,26	97	2,51	83	2,23	71	2,47	116	2,04	123
Japan	3,2	6	3,18	21	3,94	6	2,9	21	3	8
Jordan	2,5	59	2,72	59	2,37	64	2,76	48	2,32	74
Kazakhstan	2,42	73	2,47	86	1,82	102	2,72	54	2,54	38
Kenya	2,45	66	2,45	89	2,4	63	2,62	82	2,38	57
Korea, Rep	3,18	8	3,11	26	3,14	31	3,04	5	3,31	4
Kuwait	2,43	72	2,79	48	1,99	91	2,65	79	2,35	61
Kyrgyz Republic	1,68	138	2,13	121	1,05	136	2,22	136	1,49	139
Latvia	2,92	25	2,67	63	2,1	81	3,22	2	3,31	3
Lebanon	2,32	85	2,63	67	2,17	77	2,56	100	2,13	110
Lesotho	2,12	118	1,88	135	1,6	117	2,7	62	2,21	94
Libya	1,93	133	1,96	132	1,35	130	2,62	83	1,85	134
Lithuania	2,73	36	2,77	50	2,57	52	2,95	15	2,67	26

Luxembourg	3,14	11	3,52	8	3,65	15	2,83	36	2,84	14
Macedonia, FYR	2,22	106	2,27	108	1,79	106	2,72	55	2,17	103
Madagascar	2,1	121	2,11	125	1,71	110	2,51	109	2,09	116
Malawi	2,24	102	2,27	107	2,1	82	2,6	89	2,11	113
Malaysia	2,97	22	3,25	16	3,46	24	2,72	56	2,72	22
Mali	2,11	119	1,94	133	1,28	131	2,67	74	2,33	70
Malta	2,62	50	2,93	39	2,86	40	2,87	31	2,22	89
Mauritania	1,91	135	1,99	129	0,7	139	2,55	101	2,16	105
Mauritius	2,63	48	2,95	38	2,51	53	2,87	32	2,4	53
Mexico	2,47	63	2,57	73	2,3	67	2,6	90	2,45	49
Moldova	2,63	49	2,39	93	1,43	126	2,99	9	3,16	5
Mongolia	2,2	108	1,98	130	1,78	107	2,84	35	2,19	99
Montenegro	2,44	68	2,72	58	2,49	56	2,73	53	2,13	109
Morocco	2,4	75	2,63	66	2,29	69	2,49	113	2,3	81
Mozambique	2,08	123	2,15	118	1,81	104	2,42	124	2,02	125
Namibia	2,34	84	2,74	54	2,08	84	2,69	66	2,1	114
Nepal	1,93	134	1,97	131	1,08	135	2,31	133	2,14	108
Netherlands	3,55	1	3,56	5	3,64	16	3,37	1	3,58	1
New Zealand	2,94	24	3,28	15	3,4	26	2,93	16	2,54	37
Nicaragua	2,04	126	2,11	124	1,58	119	2,6	91	1,96	130
Nigeria	2,39	76	2,21	116	2,07	85	2,61	85	2,54	40
Norway	3,22	5	3,45	10	3,84	9	3,03	6	2,88	11
Oman	2,65	46	2,97	37	2,7	46	2,88	27	2,34	63
Pakistan	2,14	115	2,51	82	1,81	105	2,18	137	2,1	115
Panama	2,64	47	3,01	33	2,48	58	2,68	69	2,51	42
Paraguay	2	130	2,26	110	1,22	133	2,36	128	2,09	117
Peru	2,44	69	2,73	56	2,2	74	2,68	70	2,3	80
Philippines	2,41	74	2,41	92	2,49	55	2,46	119	2,33	73
Poland	2,62	51	2,71	60	2,6	49	2,91	18	2,44	50
Portugal	2,66	44	2,91	42	2,82	42	2,8	43	2,37	58
Puerto Rico	2,66	45	3,05	29	3,18	29	2,7	63	2,19	100
Qatar	2,91	27	3,14	24	3,75	12	2,77	45	2,45	48
Romania	2,44	70	2,57	72	2,11	80	2,89	24	2,31	76
Russian Federation	2,45	67	2,53	78	2,03	88	2,62	84	2,54	39
Rwanda	2,14	116	2,38	94	2,44	61	2,6	92	1,65	138
Saudi Arabia	2,9	28	3,08	28	3,16	30	2,88	28	2,69	25
Senegal	2,31	88	2,29	101	2,12	78	2,71	61	2,21	93
Serbia	2,11	120	2,44	90	1,53	123	2,61	86	1,98	128
Singapore	3,11	13	3,91	2	4,28	3	2,72	57	2,33	69
Slovak Republic	2,92	26	2,83	45	2,37	65	3,13	4	3,14	6
Slovenia	2,6	53	2,79	47	2,57	51	2,81	40	2,42	52
South Africa	2,6	54	2,91	41	2,76	45	2,72	58	2,3	78
Spain	2,68	41	2,97	36	2,68	47	2,7	64	2,53	41
Sri Lanka	2,38	77	2,68	62	2,88	39	1,95	139	2,2	98
Swaziland	2,04	127	2,35	97	1,13	134	2,61	87	2,05	121
Sweden	3,4	2	3,49	9	4,34	2	3,16	3	3,02	7

Switzerland	3,32	4	3,59	3	4,4	1	2,93	17	2,85	13
Syria	1,99	131	2,23	115	1,39	128	2,37	127	1,98	129
Taiwan, China	3,37	3	3,54	7	3,6	19	2,99	10	3,36	2
Tajikistan	2,01	129	2,13	120	1,45	125	2,54	105	1,96	131
Tanzania	2,29	93	2,28	104	1,62	114	2,77	46	2,39	55
Thailand	2,5	60	2,85	44	2,61	48	2,49	114	2,28	83
Timor-Leste	1,91	136	1,71	138	0,89	138	2,87	33	2,03	124
Trinidad and Tobago	2,44	71	2,48	84	2,5	54	2,57	98	2,33	72
Tunisia	2,74	35	3,03	31	3,44	25	2,66	77	2,28	82
Turkey	2,49	61	2,7	61	2,21	72	2,53	106	2,51	43
Uganda	2,25	99	2,36	96	1,91	99	2,59	94	2,19	101
Ukraine	2,38	78	2,28	103	1,92	98	2,8	44	2,46	45
United Arab Emirates	2,83	31	3,28	14	3,48	22	2,74	52	2,34	66
United Kingdom	3,08	15	3,2	18	3,63	18	2,98	12	2,79	18
United States	3,14	12	3,04	30	3,95	4	2,89	25	2,92	10
Uruguay	2,52	58	2,73	55	2,44	60	2,81	41	2,3	77
Venezuela	2,19	110	2,06	127	1,87	101	2,47	117	2,27	85
Vietnam	2,59	56	2,59	71	2,59	50	2,57	99	2,6	31
Zambia	2,3	90	2,32	98	2,03	89	2,53	107	2,32	75
Zimbabwe	2,06	124	2,04	128	1,74	109	2,33	131	2,09	118

Así, Holanda que ocupa la posición 1 en relación con el Índice de Deslocalización, varía entre las posiciones 5 para el Componente 1 (Empresa), la posición 16 para el Componente 2 (Capital Humano), y la posición 1 de nuevo para los Componentes 3 y 4 (Costes y Sector químico-industrial, respectivamente).

Hong Kong, en cambio, tiene fuertes variaciones, pasando de la posición 17 para el Índice de Deslocalización a las posiciones 1, 27, 23 y 54 para los 4 Componentes, respectivamente.

España, en cambio, muestra un comportamiento más “estable”: su Índice de Deslocalización, de valor 2,69, ocupa la posición 41, y sus Componentes, las posiciones 36, 47, 64 y 41, respectivamente.

Estas oscilaciones en los valores del Índice y sus Componentes para un país determinado reflejan, evidentemente, cómo se comporta cada país frente al resto para cada uno de estos estimadores. Haremos un estudio más detallado de estas características y su interpretación en los próximos apartados.

3.6.5. Relaciones entre Componentes

Hemos realizado un análisis de Correlación entre el Índice y sus Componentes para evaluar cuanto tienen que ver unos con otros en una forma más objetiva que la simple visualización de los datos de los distintos Componentes que hemos realizado hasta ahora. En la siguiente Tabla 31ª, R es el Coeficiente de Correlación de Spearman y R2 el Coeficiente de Determinación o Poder explicativo de la variable comparada en relación con la variable a comparar.

Tabla 31ª. Índice y sus 4 Componentes: Correlaciones y Poder Explicativo

Correlaciones		R	R2
p < 0,01			
INDICE	c1. EMPRESA	0,90	0,81
INDICE	c2. CAPITAL HUMANO	0,92	0,85
INDICE	c3. COSTES	0,72	0,51
INDICE	c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	0,84	0,70
c1. EMPRESA	c2. CAPITAL HUMANO	0,89	0,80
c1. EMPRESA	c3. COSTES	0,53	0,28
c1. EMPRESA	c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	0,58	0,34
c2. CAPITAL HUMANO	c3. COSTES	0,52	0,27
c2. CAPITAL HUMANO	c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	0,60	0,36
c3. COSTES	c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	0,69	0,48

Se observa, para las 5 variables analizadas (el Índice y sus 4 Componentes) una fuerte relación entre el Índice y los Componentes con Coeficientes de Correlación entre 0,90 y 0,72. Este hecho ya lo habíamos observado, de una forma cualitativa en los apartado 3.6.2. y 3.6.4., donde llamábamos la

atención sobre las coincidencias, en muchos casos, entre los países que ocupaban los primeros puestos para cada uno de los Componentes, así como entre los países que ocupaban los últimos puestos. Por decirlo de otra manera, cada uno de los Componentes nos da una “imagen” distinta del fenómeno observado, las Deslocalización, pero estas 4 imágenes “confluyen” en un solo indicador, el Índice de Deslocalización, que engloba y resume estas 4 medidas que hacemos del fenómeno en estudio. Esto hecho se confirma asimismo por las fuertes Correlaciones entre los 4 Componentes c1 c4, entre un máximo de 0,89 (c2 vs c2) y un mínimo de 0,52 (c2 vs c3), todos ellos con una alta significación estadística, mejor que 0,01.

La última columna de la Tabla 31^a contiene el estadístico R², el cuadrado del Coeficiente de Correlación R, también denominado “Poder explicativo” ya que cuantifica el porcentaje en que una variable es coincidente con la otra. Los valores más altos se producen entre el Índice y sus Componentes, con un valor mínimo para el Componente c3. Costes (0,51): el 51% del Índice es debido o está en concordancia con los Costes. De hecho este relativamente bajo valor (pero, repetimos, altamente significativo con $p < 0,01$) se refleja también en el $R^2 = 0,27$ entre el Capital Humano y los Costes (los Costes explican el 27% del Capital Humana). Ni extraña ni sorprende este relativamente bajo valor. Lo contrario (un R² muy alto entre estos 2 Componentes) si que debería ser motivo de preocupación: un país que dedica fuertes esfuerzos inversores en formar a sus trabajadores difícilmente puede competir a nivel de costes con otros que no realicen este esfuerzo inversor. De hecho, la calidad del capital humano de un país también influye negativamente en su capacidad para absorber una deslocalización en el sector químico-industrial ($R^2 = 0,36$). Hay, pues, un equilibrio entre Componentes, teniendo cada uno de ellos una “función” en su participación en el Índice de Deslocalización y en el resto de Componentes. El peso de

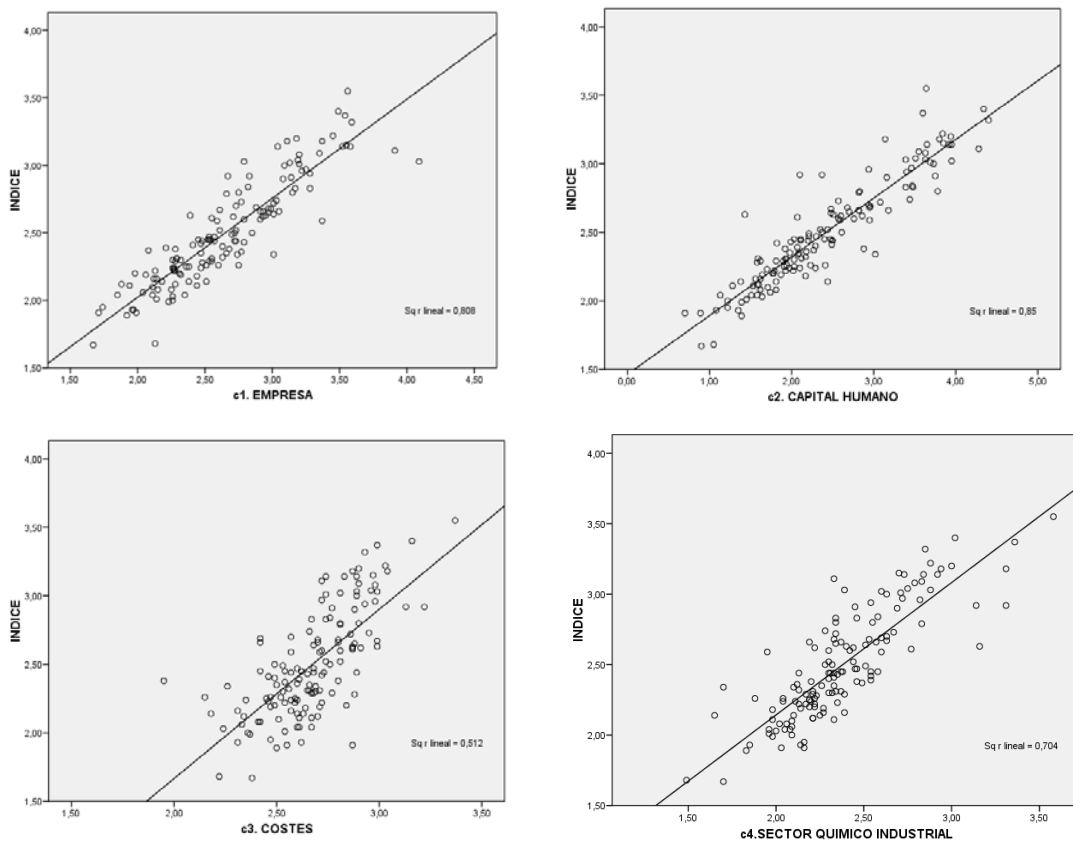
esta “función”, la participación de cada Componente, se cuantifica mediante su valor de R2 en relación con el Índice o los demás Componentes.

La siguiente Figura 13^a muestra, en forma gráfica, estas mismas relaciones.

Figura 13^a. Diagramas de Dispersión del Índice y sus cuatro Componentes

Diagramas de Dispersión

Índice



La Figura 13^a confirma, en forma visual, estas fuertes, pero no idénticas, correlaciones entre el Índice y sus Componentes. La “nube de puntos” es más densa para el Componente 2, Capital humano, que es el que tiene una mayor Correlación con el Índice, y algo más dispersa para el resto de Componentes, en particular para el Componente 3, los Costes.

3.6.6. Factores

Hemos aplicado las técnicas de Análisis Factorial a nuestros 4 Componentes para averiguar si existe alguna “agrupación” entre Componentes que nos permitan definir un modelo más sencillo del hasta ahora utilizado constituido por 4 variables (los 4 Componentes). Los resultados se muestran en la siguiente Tabla 32^a.

Tabla 32^a. Resultados del Análisis Factorial de los 4 Componentes

Análisis Factorial

Matriz de componentes rotados

	Nuevo Componente	
	1	2
c1. EMPRESA	0,92	0,31
c2. CAPITAL HUMANO	0,92	0,32
c3. COSTES	0,24	0,90
c4.SECTOR QUIMICO INDUSTRIAL	0,38	0,83

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

El resultado de este Análisis Factorial es bien claro: hay 2 grupos de Componentes, el 1 formado por la Empresa y el Capital humano, y el 2 constituido por los Costes y el Sector químico industrial. Esto se demuestra por las altas relaciones entre el nuevo Componente 1 y c1 o c2 (0,92 para c1 y c2) y para el nuevo Componente 2 y c3 o c4 (0,90 y 0,83 para c3 y c4, respectivamente). Por el contrario, las combinaciones Componente 1 y c1 o c2 (0,24 y 0,38, respectivamente) y entre el Componente 2 y c3 o c4 (0,31 y 0,32, respectivamente) son clara y significativamente inferiores, mostrando el bajo peso de estas combinaciones.

Aunque de gran interés, no son sorprendentes estas relaciones que definen 2 grupos de Componentes, el c1/c2 y el c3/c4: ya las Correlaciones y el Poder explicativo entre el Índice y sus Componentes del Apartado 3.6.5. nos habían mostrado esta “tendencia” a la agrupación de los Componentes de 2 en 2, los 2 primeros (c1 y c2) con mayores Correlaciones que los 2 segundos (c3 y c4).

Como detallaremos en un Apartado posterior (el 3.6.8.) este hecho puede ser aprovechado para “reutilizar” grupos de componentes comunes entre varios Índices, bastando la inclusión de aquellos Componentes que son específicos para redefinir la funcionalidad de otro Índice, no necesariamente similar al original.

3.6.7. Grupos de países

Con el fin de evaluar la posibilidad de que los países formen agrupaciones naturales según los valores de su Índice, hemos definido 5 grupos según su valor. Usando la metodología de los Conglomerados en dos fases de SPSS, se obtienen estos grupos cuyos valores medios son 3,12, 2,92, 2,63, 2,50 y 2,02.

La aplicación del test de ANOVA al Índice, tomando como factor el número del grupo, evidencia un fuerte efecto, con $F = 483$ y $\text{Sig.} = 0$. Confirmando este hecho, el Coeficiente de Correlación entre las dos variables (Índice y Conglomerado) es muy alto (0,91) con asimismo una alta $\text{Sig.} = 0,00$.

La Tabla 33^a que sigue muestra estos grupos de países:

Tabla 33ª. Grupos de países según el orden de su Índice de Deslocalización

**Grupos de Países
según valores del Índice**

Orden	Pais	Grupo	Orden	Pais	Grupo	Orden	Pais	Grupo
1	Netherlands	1	48	Mauritius	3	95	Egypt	4
2	Sweden	1	49	Moldova	3	96	Gambia, The	4
3	Taiwan, China	1	50	Malta	3	97	Jamaica	4
4	Switzerland	1	51	Poland	3	98	Ghana	4
5	Norway	1	52	Italy	3	99	Uganda	4
6	Japan	1	53	Slovenia	3	100	China	4
7	Germany	1	54	South Africa	3	101	Dominican Republic	4
8	Korea, Rep	1	55	Bahrain	3	102	Malawi	4
9	Finland	1	56	Vietnam	3	103	Algeria	4
10	Canada	1	57	Brunei Darussalam	3	104	Benin	4
11	Luxembourg	1	58	Uruguay	3	105	Cameroon	4
12	United States	1	59	Jordan	3	106	Macedonia, FYR	4
13	Singapore	1	60	Thailand	3	107	Cape Verde	4
14	France	1	61	Turkey	4	108	Mongolia	4
15	United Kingdom	1	62	Azerbaijan	4	109	Armenia	4
16	Austria	2	63	Mexico	4	110	Venezuela	4
17	Hong Kong SAR	2	64	Chad	4	111	Albania	5
18	Ireland	2	65	Guatemala	4	112	Ecuador	5
19	Denmark	2	66	Kenya	4	113	Ethiopia	5
20	Australia	2	67	Russian Federation	4	114	Bolivia	5
21	Belgium	2	68	Montenegro	4	115	Pakistan	5
22	Malaysia	2	69	Peru	4	116	Rwanda	5
23	Cyprus	2	70	Romania	4	117	Iran, Islamic Rep	5
24	New Zealand	2	71	Trinidad and Tobago	4	118	Lesotho	5
25	Latvia	2	72	Kuwait	4	119	Mali	5
26	Slovak Republic	2	73	Kazakhstan	4	120	Serbia	5
27	Qatar	2	74	Philippines	4	121	Madagascar	5
28	Saudi Arabia	2	75	Morocco	4	122	Angola	5
29	Chile	2	76	Nigeria	4	123	Mozambique	5
30	Israel	2	77	Sri Lanka	4	124	Zimbabwe	5
31	United Arab Emirates	2	78	Ukraine	4	125	Bosnia and Herzegovina	5
32	Estonia	2	79	Argentina	4	126	Nicaragua	5
33	Iceland	2	80	Botswana	4	127	Swaziland	5
34	Brazil	2	81	El Salvador	4	128	Bangladesh	5
35	Tunisia	3	82	Honduras	4	129	Tajikistan	5
36	Lithuania	3	83	Barbados	4	130	Paraguay	5
37	Côte d'Ivoire	3	84	Namibia	4	131	Syria	5
38	Indonesia	3	85	Lebanon	4	132	Croatia	5
39	India	3	86	Bulgaria	4	133	Libya	5
40	Costa Rica	3	87	Cambodia	4	134	Nepal	5
41	Spain	3	88	Senegal	4	135	Mauritania	5
42	Hungary	3	89	Guyana	4	136	Timor-Leste	5
43	Czech Republic	3	90	Zambia	4	137	Burkina Faso	5
44	Portugal	3	91	Colombia	4	138	Kyrgyz Republic	5
45	Puerto Rico	3	92	Greece	4	139	Burundi	5
46	Oman	3	93	Tanzania	4			
47	Panama	3	94	Georgia	4			

El primer grupo de países ocupan las posiciones 1 a 15 del Índice de Deslocalización. Son por ello los mayores candidatos para la Deslocalización. La mayoría de ellos son países de gran tradición industrial y comercial (Holanda, Suecia, etc.). Hay otros, sin embargo (Corea, Singapur, Hong Kong) de relativamente reciente incorporación al mundo industrial. Los primeros deben su pertenencia a este grupo de países “privilegiados” para la Deslocalización a sus excelentes puntuaciones en infraestructuras empresariales y humanas (Componentes 1 y 2). En cambio los segundos deben su inclusión en esta lista prioritaria a sus bajos costes y a su disponibilidad para acoger el sector químico industrial (ver Apartado 3.6.4.). Por ejemplo, Corea ocupa los puestos 5 y 4 en el valor de sus Componentes 3 y 4, respectivamente.

El último grupo países, el 5, encabezados por Albania y terminados por Burundi (en total 29), son los menos recomendables para una Deslocalización en el sector químico industrial. A unas débiles disponibilidades empresariales y humanas unen unos costes relativamente altos y una débil valoración de su sector químico industrial. Obsérvese, por ejemplo, que Albania ocupa los lugares 91 y 76 en los Componentes 1 y 2, además del 80 y el 127 en los Componentes 3 y 4. Burundi ocupa los puestos 139, 137, 126 y 136 para sus 4 Componentes (ver Apartado 3.6.4.).

3.6.8. Especificidad de un Índice

Hasta aquí hemos definido, construido e interpretado un Índice, el de Deslocalización. Definido inicialmente como un conjunto de 12 Dimensiones (Apartado 3.6.1.) y con el fin de mejorar su capacidad de interpretación, hemos agrupado estas Dimensiones en 4 Componentes (Apartado 3.6.2.) Estos Componentes refleja de una forma de una forma más natural la

estructura que da soporte al Índice: los 2 primeros tienen más que ver con la infraestructura productiva de la que dispone el país (Empresa y Capital humano) y los otros 2 con los Costes y con el Sector que estamos analizando, el Sector químico industrial.

Además, hemos demostrado (Apartados 3.6.5. y 3.6.6.) que los 2 primeros Componentes tienen más fuertes Correlaciones entre ellos que con los otros 2, y a su vez, el tercero y el cuarto forman un grupo separado de los 2 primeros. Esto se ve confirmado por el Análisis Factorial, que, en forma significativa, descompone el Índice en 2 nuevos Componentes, o, lo que es lo mismo, agrupa los Componentes iniciales en dos nuevos Componentes. Podríamos así escribir la siguiente relación funcional:

$$\text{Índice de Deslocalización} = K * \text{Nuevo Componente 1} + (1 - K) * \text{Nuevo Componente 2}$$

Donde “Nuevo Componente 1” es la combinación entre los iniciales Componentes 1 y 2, y “Nuevo Componente 2” es la combinación entre los iniciales Componentes 3 y 4. Al Factor “K” que da peso al primer grupo de componentes, le denominaremos “Factor común”, y a su complemento a 1 “1 - K” le denominamos “Factor Específico”. Por razones similares, al Nuevo Componente 1 le denominaremos “Componente Común” y al nuevo Componente 2, “Componente Específico”. Así, la ecuación anterior se puede reformular como:

$$\text{Índice de Deslocalización} = \text{Factor Común} * \text{Componente Común} + \text{Factor Específico} * \text{Componente Específico}$$

En el esquema original de Componentes, los pesos asignados a los 4 Componentes originales son 0,2, 0,2, 0,2 y 0,4 (ver Tabla 24). Así pues, los

pesos a asignar a estos 2 Nuevos Componentes serían de 0,4 (0,2 + 0,2) para el Común y de 0,6 (0,2 + 0, 4) para el Específico. Nosotros hemos explorado como evolucionaría nuestro Índice según los pesos asignados a estos nuevos Componentes, concretado por el valor de K o Factor Común. La siguiente Tabla 34ª muestra estos resultados, para valores de K entre 1 y 0, marcándose en amarillo la situación inicial con K = 0,4.

Tabla 34ª. Evolución del orden del Índice por países, dependiendo de las combinaciones de Factor Común (K) y Factor Específico (1-K)

Evolución orden países	Original					
	K = Factor Común	1	0,8	0,6	0,4	0,2
Netherlands	8	4	3	1	1	1
Sweden	3	3	1	2	2	6
Taiwan, China	11	9	5	3	3	4
Switzerland	2	2	2	4	5	14
Norway	7	8	6	5	6	8
Japan	12	11	9	6	8	9
Finland	6	6	7	7	12	18
Germany	9	10	10	8	9	11
Korea, Rep	30	26	20	9	4	3
Singapore	1	1	4	10	28	62
Canada	4	5	8	11	18	26
United States	14	13	13	12	11	12
Luxembourg	10	12	12	13	15	19
France	15	15	14	14	16	16
United Kingdom	18	16	16	15	13	15
Hong Kong SAR	5	7	11	16	23	34
Austria	22	20	18	17	17	17
Ireland	27	24	23	18	14	10
Denmark	13	14	15	19	21	31
Belgium	19	18	19	20	20	25
Australia	16	17	17	21	22	28
New Zealand	23	22	24	22	24	27
Malaysia	21	21	22	23	26	30
Cyprus	33	31	26	24	19	13
Qatar	17	19	21	25	32	41
Slovak Republic	55	49	36	26	10	5
Saudi Arabia	31	29	29	27	25	24
Latvia	75	59	45	28	7	2
United Arab Emirates	20	23	25	29	38	60
Chile	29	30	30	30	33	33
Iceland	25	27	28	31	36	51
Israel	24	25	27	32	37	55
Estonia	36	35	32	33	31	29
Brazil	48	46	38	34	29	20
Côte d'Ivoire	34	34	33	35	39	42
Tunisia	26	28	31	36	49	78

Lithuania	52	50	46	37	30	23
Costa Rica	37	36	37	38	45	54
Puerto Rico	32	33	34	39	53	85
Hungary	58	55	53	40	34	22
Oman	43	42	42	41	42	40
Spain	45	44	43	42	41	39
Portugal	41	39	41	43	46	47
Indonesia	42	43	44	44	44	43
Malta	39	38	40	45	50	58
India	38	37	39	46	51	67
Mauritius	49	48	49	47	43	35
Poland	53	53	51	48	40	32
Bahrain	28	32	35	49	66	110
Panama	47	47	50	50	48	45
Czech Republic	40	41	47	51	55	74
Slovenia	51	51	52	52	47	38
South Africa	44	45	48	53	54	68
Italy	82	72	61	54	35	21
Moldova	118	104	81	55	27	7
Vietnam	56	56	56	56	52	48
Uruguay	57	57	57	57	57	57
Brunei Darussalam	63	61	60	58	56	46
Jordan	59	60	58	59	59	59
Thailand	50	52	55	60	76	99
Montenegro	54	58	59	61	71	88
Romania	80	76	70	62	58	44
Turkey	67	65	63	63	65	63
Azerbaijan	77	74	69	64	61	53
Mexico	69	66	67	65	64	61
Peru	65	64	65	66	68	77
Guatemala	61	62	64	67	73	80
Kenya	70	70	68	68	69	71
Trinidad and Tobago	62	63	66	69	74	83
Russian Federation	84	82	76	70	63	49
Kuwait	74	73	71	71	70	72
Kazakhstan	97	90	82	72	60	36
Chad	81	79	77	73	72	70
Morocco	66	68	72	74	84	95
Ukraine	101	97	86	75	62	37
Philippines	68	71	74	76	85	97
Botswana	64	67	73	77	90	103
Namibia	71	75	75	78	86	96
Nigeria	98	93	85	79	67	52
Barbados	35	40	54	80	123	138
Honduras	87	86	83	81	79	76
Argentina	92	89	87	82	78	64
El Salvador	76	78	80	83	91	100
Lebanon	73	77	79	84	94	108
Senegal	90	88	89	85	83	79
Sri Lanka	46	54	62	86	119	136
Georgia	106	105	102	87	77	56
Greece	86	87	90	88	89	90
Cambodia	100	98	96	89	81	69
Guyana	102	101	97	90	82	75
Bulgaria	103	102	100	91	80	66

Colombia	94	95	94	92	88	87
Tanzania	114	109	105	93	75	50
Zambia	93	94	95	94	92	91
Gambia, The	60	69	78	95	112	129
Albania	83	84	88	96	102	114
Jamaica	78	81	84	97	110	121
China	85	85	92	98	105	115
Uganda	99	100	103	99	95	98
Malawi	91	96	98	100	99	105
Macedonia, FYR	107	106	106	101	93	84
Ghana	89	92	99	102	107	112
Benin	96	99	104	103	106	109
Mongolia	120	115	112	104	87	65
Cameroon	105	107	107	105	97	94
Dominican Republic	88	91	101	106	111	119
Egypt	79	83	93	107	118	130
Armenia	110	111	109	108	96	89
Rwanda	72	80	91	109	124	134
Algeria	108	110	110	110	100	93
Cape Verde	104	108	108	111	108	104
Venezuela	112	113	113	112	109	102
Ethiopia	122	121	115	113	104	92
Bolivia	126	124	121	114	103	86
Serbia	109	112	114	115	115	117
Lesotho	127	126	122	116	101	81
Ecuador	121	120	119	117	113	107
Pakistan	95	103	111	118	131	133
Madagascar	117	118	118	119	116	116
Mali	133	131	128	120	98	73
Iran, Islamic Rep	116	116	117	121	121	120
Mozambique	111	114	116	122	126	127
Angola	115	117	120	123	125	123
Nicaragua	123	123	123	124	122	118
Bosnia and Herzegovina	130	130	129	125	114	101
Swaziland	129	128	127	126	120	111
Zimbabwe	119	122	125	127	130	128
Tajikistan	125	125	126	128	127	122
Bangladesh	113	119	124	129	135	135
Paraguay	128	129	131	130	132	126
Syria	124	127	130	131	134	131
Libya	132	132	132	132	133	124
Timor-Leste	138	138	136	133	117	82
Croatia	136	135	134	134	129	113
Burkina Faso	131	133	133	135	137	132
Mauritania	137	137	137	136	128	106
Nepal	135	134	135	137	136	125
Kyrgyz Republic	134	136	138	138	139	139
Burundi	139	139	139	139	138	137

Naturalmente, para $K = 0,4$ el orden de países es el descrito hasta ahora (por ejemplo, en la Figura 31). Para las columnas más a la izquierda, el Factor Común es mayor de $0,4$, es decir se da más peso a los antiguos

Componentes 1 y 2 (Empresa y Capital humano = Componente Común). La columna de más a la derecha, $K = 0$, contiene el orden del Índice de Deslocalización de los países si solamente existiera el Nuevo Componente 2 (Costes y Sector químico industrial = Componente Específico). Los países con un mejor posicionamiento para su Factor Común ($K = 1$) son Singapur, Suiza y Suecia) y aquellos cuyo Factor Específico es más alto ($K = 0$) son Holanda, Latvia y Corea. España ocuparía las posiciones 45, 44, 43, 42, 41 y 39 para valores de K de 1, 0,8, 0,6, 0,4, 0,3 y 0, respectivamente, mostrando una llamativa independencia del valor de K , aunque con valores modestos en su posicionamiento frente a otros países. En cambio, Singapur pasa del primer puesto para valores altos de K (sólo Componente Común) al puesto 62 cuando $K = 0$ (sólo Componente Específico), siendo así un mal candidato para recibir una Deslocalización en el Sector químico industrial, pero dotado de las mejores infraestructuras empresariales y de capital humano.

Este modelo que separa las aportaciones a un Índice en Factores o Componentes Comunes y en Factores o Componentes Específicos puede ser de gran utilidad en la definición de nuevos Índices. Siempre que se pueda asumir que el Componente Común es invariante frente al cambio del Índice (lo cual se cumple en un amplio abanico de posibilidades dado lo genérico e inespecífico de sus variables constituyentes, como hemos demostrado), nos basta para definir un nuevo Índice para otro sector del mercado o producto, redefinir el Componentes Específico para el correspondiente sector del mercado o producto, labor mucho menos costosa que su redefinición completa a partir de cero.

3.7. Resumen

Planteamos un Trabajo de Investigación cuyo Objetivo general es desarrollar un Modelo de análisis que permita ayudar en la toma de decisiones

estratégicas de la empresa respecto a su política, actividades, mercados y posicionamientos, en particular en lo que se refiere a la Deslocalización en el sector químico industrial (Apartado 3.1.). La Hipótesis de trabajo es que las decisiones de la empresa, aquellas que afectan a su competitividad, expansión y futuro en el mercado globalizado, se basan en los condicionantes de la deslocalización y los factores inherentes a los mercados regionales emergentes (Apartado 3.2.).

Hemos definido un Índice Compuesto como la suma ponderada de variables que permite ordenar a una serie de países de acuerdo con unos criterios recogidos en dichas variables. Su expresión algebraica es:

$$\text{Índice (País)} = \text{Suma } ((\text{Pesos (K)} \times \text{Variable (K, País)})$$

Los Índices Compuestos se suelen representar mediante tablas para su mejor interpretación. Aunque sencillo desde el punto de vista analítico (una simple suma de productos) la construcción de un índice no es fácil, puesto que engloba tanto implicaciones teóricas como supuestos metodológicos que deben ser evaluados cuidadosamente para evitar resultados de rigor analítico dudoso (Apartado 3.3.).

En el Apartado 3.3.1., hemos descrito y valorado las ventajas e inconvenientes de la utilización de los Índices Compuestos. Su principal ventaja es que resume realidades complejas, multidimensionales, en una sola tabla. Su principal inconveniente es su posibilidad de enviar mensajes engañosos si están mal contruidos e interpretados.

El Apartado 3.3.2., presenta un resumen de los Índices Compuestos de mayor repercusión en el mundo económico: HDI, GCI, ESI y GI, así como las entidades responsables de su desarrollo y promotoras de su utilización.

Describimos en el Apartado 3.3.3., el proceso de construcción de un Índice Compuesto que, a grandes rasgos, hemos seguido en este trabajo.

Usamos 5 Fuentes de Información principales (OCDE, Banco Mundial, Universidad de Yale, Ministerio Industria-ICEX y otras), y tenemos en cuenta 88 variables muestrales para la construcción de nuestro Índice. El Índice cubre información sobre 139 países, los declarados por la OCDE (Apartado 3.4.).

Para definir el Índice hemos creado una estructura jerárquica organizada en 6 niveles: Índice, Componente, Dimensión, Categoría, Subcategoría y Variable. El Índice de deslocalización se compone de 12 Dimensiones agrupadas en 4 Componentes: Empresa, Capital humano, Costes y Sector químico industrial. Resuelta así una estructura para su definición (Tabla 24^a) en la que cada variable tiene un peso propio (pero común para las de su misma Categoría) destacando sobre ellos los pesos asignados a las Dimensiones y, sobre todo, a las Categorías, el nivel estructural por debajo del Índice. Sólo los pesos asignados a cada Categoría van a ser objeto de discusión en este trabajo, siendo sus valores por defecto del 20% para los 3 primeros Componentes y del 40% para el último.

Debido a la dificultad para obtener valores para algunas variables en todos los países y a la diversidad de Fuentes de Información que utilizamos, hemos tenido que aceptar la indefinición de 1.153 valores sobre el total de 12.093 gestionados por nuestro Índice. Por ellos, hemos tenido que realizar una importante labor de Imputación de Datos perdidos, indispensable para evitar sesgos en la información manejada (Apartado 3.5.).

Presentamos (Apartado 3.6.1.) las 12 Dimensiones del Índice. Estas tablas contienen los valores de cada una de las 88 variables de entrada para cada uno de los 139 países considerados, así como los pesos asignados a cada una de estas variables y a su agrupación en Categorías y Subcategorías. Resulta evidente la imposibilidad de obtener alguna interpretación de este gran conjunto de datos, razón por la cual su resumen en Componentes y finalmente en un único Índice.

Los 4 Componentes (Apartado 3.6.2.) muestran ya algunas tendencias en relación con la Deslocalización. Así, por ejemplo, Singapur, con las posiciones 2 y 3 en los Componentes Empresa y Capital humano, respectivamente, empieza a mostrarse como buen candidato para un proceso de deslocalización. Por otra parte, Latvia muestra buenas posiciones en el apartado Costes (2) y Sector químico industrial (3). España ocupa los puestos 37, 47, 64 y 41 para estos 4 Componentes, no destacando en ninguno de ellos.

Ascendiendo al nivel de Índice (Apartado 3.6.3.), las posiciones cambian para cada País dependiendo de los correspondientes valores de sus Componentes y de los pesos asignados a cada uno de ellos (20%, 20%, 20% y 40%), como era de esperar. De mayor interés resulta (Apartado 3.6.4.) analizar la evolución de los sucesivos Componentes para cada País, tanto en su valor como por la posición en que coloca al País en relación con el resto. La Tabla 30ª muestra con claridad esta situación, facilitando una primera forma de visualización de esta “oscilación” de un País a “lo largo” de sus 4 Componentes. Así, Holanda que ocupa la posición 1 en relación con el Índice de Deslocalización, varía entre las posiciones 5 para el Componente 1

(Empresa), la posición 16 para el Componente 2 (Capital Humano), y la posición 1 de nuevo para los Componentes 3 y 4 (Costes y Sector químico-industrial, respectivamente). Hong Kong, en cambio, tiene fuertes variaciones, pasando de la posición 17 para el Índice de Deslocalización a las posiciones 1, 27, 23 y 54 para los 4 Componentes, respectivamente.

Un análisis de Correlación entre el Índice y sus Componentes cuantifica la anterior evaluación visual (Tabla 31^a). Se observa, para las 5 variables analizadas (el Índice y sus 4 Componentes) una fuerte relación entre el Índice y los Componentes con Coeficientes de Correlación entre 0,90 y 0,72. Este hecho ya lo habíamos observado, de una forma cualitativa en los apartados 3.6.2. y 3.6.4., donde llamábamos la atención sobre las coincidencias, en muchos casos, entre los países que ocupaban los primeros puestos para cada uno de los Componentes, así como entre los países que ocupaban los últimos puestos. Por decirlo de otra manera, cada uno de los Componentes nos da una “imagen” distinta del fenómeno observado, la Deslocalización, pero estas 4 imágenes “confluyen” en un solo indicador, el Índice de Deslocalización, que engloba y resume estas 4 medidas que hacemos del fenómeno en estudio. Este hecho se confirma asimismo por las fuertes Correlaciones entre los 4 Componentes c1 c4, entre un máximo de 0,89 (c2 vs c2) y un mínimo de 0,52 (c2 vs c3), todos ellos con una alta significación estadística, mejor que 0,01. La última columna de la Tabla 31^a contiene el estadístico R², el cuadrado del Coeficiente de Correlación R, también denominado “Poder explicativo” ya que cuantifica el porcentaje en que una variable es coincidente con la otra. Los valores más altos se producen entre el Índice y sus Componentes, con un valor mínimo para el Componente c3. Costes (0,51): el 51% del Índice es debido o está en

concordancia con los Costes. De hecho este relativamente bajo valor (pero, repetimos, altamente significativo con $p < 0,01$) se refleja también en el $R^2 = 0,27$ entre el Capital Humano y los Costes (los Costes explican el 27% del Capital Humano). Ni extraña ni sorprende este relativamente bajo valor. Lo contrario (un R^2 muy alto entre estos 2 Componentes) si que debería ser motivo de preocupación: un país que dedica fuertes esfuerzos inversores en formar a sus trabajadores difícilmente puede competir a nivel de costes con otros que no realicen este esfuerzo inversor. De hecho, la calidad del capital humano de un país también influye negativamente en su capacidad para absorber una deslocalización en el sector químico-industrial ($R^2 = 0,36$). Hay, pues, un equilibrio entre Componentes, teniendo cada uno de ellos una “función” en su participación en el Índice de Deslocalización y en el resto de Componentes. El peso de esta “función”, la participación de cada Componente, se cuantifica mediante su valor de R^2 en relación con el Índice o los demás Componentes.

Hemos aplicado las técnicas de Análisis Factorial a nuestros 4 Componentes para averiguar si existe alguna “agrupación” entre Componentes que nos permitan definir un modelo más sencillo del hasta ahora utilizado constituido por 4 variables (los 4 Componentes). El resultado de este Análisis Factorial (Tabla 32^a) es bien claro: hay 2 grupos de Componentes, el 1 formado por la Empresa y el Capital humano, y el 2 constituido por los Costes y el Sector químico industrial. Esto se demuestra por las altas relaciones entre el nuevo Componente 1 y c1 o c2 (0,92 para c1 y c2) y para el nuevo Componente 2 y c3 o c4 (0,90 y 0,83 para c3 y c4, respectivamente). Por el contrario, las combinaciones Componente 1 y c1 o c2 (0,24 y 0,38, respectivamente) y entre el Componente 2 y c3 o c4 (0,31 y 0,32, respectivamente) son clara y

significativamente inferiores, mostrando el bajo peso de estas combinaciones. Aunque de gran interés, no son sorprendentes estas relaciones que definen 2 grupos de Componentes, el c1/c2 y el c3/c4: ya las Correlaciones y el Poder explicativo entre el Índice y sus Componentes del Apartado 3.6.5. nos habían mostrado esta “tendencia” a la agrupación de los Componentes de 2 en 2, los 2 primeros (c1 y c2) con mayores Correlaciones que los 2 segundos (c3 y c4). Como detallaremos en un Apartado posterior (el 3.6.8.) este hecho puede ser aprovechado para “reutilizar” grupos de componentes comunes entre varios Índices, bastando la inclusión de aquellos Componentes que son específicos para redefinir la funcionalidad de otro Índice, no necesariamente similar al original.

Con el fin de evaluar la posibilidad de que los países formen agrupaciones naturales según los valores de su Índice, hemos definido 5 grupos según su valor. Usando la metodología de los Conglomerados en dos fases de SPSS, se obtienen estos grupos cuyos valores medios son 3,12, 2,92, 2,63, 2,50 y 2,02 (Apartado 3.6.7.). El primer grupo de países ocupan las posiciones 1 a 15 del Índice de Deslocalización. Son por ello los mayores candidatos para la Deslocalización. La mayoría de ellos son países de gran tradición industrial y comercial (Holanda, Suecia, etc.). Hay otros, sin embargo (Corea, Singapur, Hong Kong) de relativamente reciente incorporación al mundo industrial. Los primeros deben su pertenencia a este grupo de países “privilegiados” para la Deslocalización a sus excelentes puntuaciones en infraestructuras empresariales y humanas (Componentes 1 y 2). En cambio los segundos deben su inclusión en esta lista prioritaria a sus bajos costes y a su disponibilidad para acoger el sector químico industrial (ver Apartado 3.6.4.). Por ejemplo, Corea ocupa los puestos 5 y 4 en el valor de sus

Componentes 3 y 4, respectivamente. El último grupo países, el 5, encabezados por Albania y terminados por Burundi (en total 29), son los menos recomendables para una Deslocalización en el sector químico industrial. A unas débiles disponibilidades empresariales y humanas unen unos costes relativamente altos y una débil valoración de su sector químico industrial. Obsérvese, por ejemplo, que Albania ocupa los lugares 91 y 76 en los Componentes 1 y 2, además del 80 y el 127 en los Componentes 3 y 4. Burundi ocupa los puestos 139, 137, 126 y 136 para sus 4 Componentes (ver Apartado 3.6.4.).

Hasta aquí hemos definido, construido e interpretado un Índice, el de Deslocalización. Definido inicialmente como un conjunto de 12 Dimensiones (Apartado 3.6.1.) y con el fin de mejorar su capacidad de interpretación, hemos agrupado estas Dimensiones en 4 Componentes (Apartado 3.6.2.) Estos Componentes refleja de una forma de una forma más natural la estructura que da soporte al Índice: los 2 primeros tienen más que ver con la infraestructura productiva de la que dispone el país (Empresa y Capital humano) y los otros 2 con los Costes y con el Sector que estamos analizando, el Sector químico industrial. Además, hemos demostrado (Apartados 3.6.5. y 3.6.6.) que los 2 primeros Componentes tienen más fuertes Correlaciones entre ellos que con los otros 2, y a su vez, el tercero y el cuarto forman un grupo separado de los 2 primeros. Esto se ve confirmado por el Análisis Factorial, que, en forma significativa, descompone el Índice en 2 nuevos Componentes, o, lo que es lo mismo, agrupa los Componentes iniciales en dos nuevos Componentes. Podríamos así escribir la siguiente relación funcional:

$$\text{Índice de Deslocalización} = K * \text{Nuevo Componente 1} + (1 - K) * \text{Nuevo Componente 2}$$

Donde “Nuevo Componente 1” es la combinación entre los iniciales Componentes 1 y 2, y “Nuevo Componente 2” es la combinación entre los iniciales Componentes 3 y 4. Al Factor “K” que da peso al primer grupo de componentes, le denominaremos “Factor Común”, y a su complemento a 1 “1 – K” le denominamos “Factor “Específico”. Por razones similares, al Nuevo Componente 1 le denominaremos “Componente Común” y al nuevo Componente 2, “Componente Específico”. Así, la ecuación anterior se puede reformular como:

$$\text{Índice de Deslocalización} = \text{Factor Común} * \text{Componente Común} + \text{Factor Específico} * \text{Componente Específico}$$

En el esquema original de Componentes, los pesos asignados a los 4 Componentes originales son 0,2, 0,2, 0,2 y 0,4 (ver Tabla 24). Así pues, los pesos a asignar a estos 2 Nuevos Componentes serían de 0,4 (0,2 + 0,2) para el Común y de 0,6 (0,2 + 0, 4) para el Específico. Nosotros hemos explorado como evolucionaría nuestro Índice según los pesos asignados a estos nuevos Componentes, concretado por el valor de K o Factor Común.

La Tabla 34^a muestra los resultados obtenidos. Este modelo que separa las aportaciones a un Índice en Factores o Componentes Comunes y en Factores o Componentes Específicos puede ser de gran utilidad en la definición de nuevos Índices. Siempre que se pueda asumir que el Componente Común es invariante frente al cambio del Índice (lo cual se

cumple en un amplio abanico de posibilidades dado lo genérico e inespecífico de sus variables constituyentes, como hemos demostrado), nos basta para definir un nuevo Índice para otro sector del mercado o producto, redefinir el Componentes Específico para el correspondiente sector del mercado o producto, labor mucho menos costosa que su redefinición completa a partir de cero.

3.8. Aportaciones del modelo estadístico propuesto

Para la realización de este trabajo de investigación hemos partido de la metodología más elaborada y aceptada para la elaboración de Índices compuestos, la definida por la OCDE en el año 2005, con grandes coincidencias con la de otras entidades como A.T. Kearney y el consorcio Yale-Columbia, entre otras.

A partir del cálculo de los 4 Componentes del Índice, y el Índice en sí mismo como combinación de sus 4 Componentes, hemos explorado nuevas sendas sobre todo en lo que constituye la interpretación de un Índice Compuesto como el nuestro, el Índice de Deslocalización. Así, nuestras aportaciones han sido:

1. Presentación del Índice y sus 4 Componentes, ordenados en 5 formas diferentes en una misma tabla, con el fin de resaltar la evolución de la posición de cada país en relación con estas 5 variables. La Tabla 30^a es una muestra de este sistema de representación, de gran riqueza interpretativa y no utilizada en otros trabajos sobre el tema.

2. Aplicación de técnicas de Correlación y de Análisis Factorial al estudio de las relaciones y dependencias entre Componentes. Así hemos podido definir 2 grupos de Componentes, los Comunes y los Específicos (ver Tabla 34^a). Esta interpretación no ha sido hecha en la literatura especializada.

3. Puesto que los Componentes Comunes deben ser compartidos por muchos Índices por el hecho de representar la “infraestructura empresarial y humana” del País, la labor de definición de un nuevo Índice puede verse muy simplificada, añadiendo a este Componente Común su Componente Específico que refleje lo que le es propio, en el caso del Índice de Deslocalización los Costes y datos sobre el Sector químico industrial. Su representación aritmética sería:

$$\begin{array}{l} \text{Índice de Deslocalización} = \text{Factor Común} * \text{Componente} \\ \text{Común} + \text{Factor Específico} * \text{Componente Específico} \end{array}$$

Este planteamiento es también novedoso y debería ser explorado y validado en trabajos posteriores.

4. DISCUSIÓN

4.1. Cuestionarios

Cuando desarrollamos la metodología del trabajo de investigación observamos que no existían trabajos previos al nuestro que analizaran la deslocalización desde la perspectiva que nos proponíamos: como un método que permitiera a los directivos de una empresa analizar estadísticamente la mejor ubicación para una deslocalización. Por lo tanto no podríamos realizar, en la Discusión, un estudio comparativo. Por ello decidimos que una serie de entrevistas a altos ejecutivos de empresas del sector químico industrial para conocer sus opiniones sobre el proceso de toma de decisiones respecto a la deslocalización, sería una fuente de datos que podríamos contrastar con nuestro método. Y así, a nuestro juicio, ha sido.

Se seleccionaron empresas internacionales del más alto rango dentro del sector químico industrial así como instituciones asociativas del sector: AEQT (Asociación de Empresa Química de Tarragona); BASF Española; BAYER; Cargill; Dow Chemical Ibérica; FEIQUE (Federación Industria Química Española); Fertiberia; Repsol Química y Solvay. Estas empresas, a nuestro juicio, no sólo son las más importantes del sector sino también las más representativas en cuanto a su condición de multinacionales y experiencia en globalización y deslocalizaciones, en la mayoría de los casos y por último cubren una buena parte de los subsectores de actividades químico industriales según la clasificación que realiza FEIQUE.

Las opiniones que han vertido sus representantes, en unos casos individual y en otros colectivamente en reuniones programadas, han sido comparadas con los datos resultantes del análisis estadístico de nuestro trabajo de investigación y contrastados de modo y manera que nos han permitido una evaluación de dichos datos y las opiniones de nuestros entrevistados.

Cuestionarios de Investigación

1º Cuestionario.

Nombre: Ramón Fontbote

Empresa: AEQT (Asociación Empresa Química Tarragona)

Cargo: Director general

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Tamaño mercado, mix de costes, posición global, obsolescencia instalaciones actuales

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Capacidad tecnológica, comunicaciones, infraestructuras, tamaño mercado interno y distancias a mercados externos, nivel desarrollo y estabilidad.

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Actualmente importa mucho tamaño producción / concentraciones producción por ventajas escalas.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

Sí. Cuando las decisiones son tomadas subjetivamente en función de solo intereses internos y/o “*maquillaje*” de cifras a corto plazo

5- ¿Qué diferencias existen, sí las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Más consideraciones por mercados globales

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

No siempre

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Infraestructuras, posibilidad de concentración, tamaño., legislación, otros

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

En una situación global:

Centro Europa y norte Europa por su desarrollo y a la vez equidistancia logística a prácticamente todo el mercado Europeo

Este Europa por su natural crecimiento

China, India, etc., por su nueva demanda de mercado y posibilidad de grandes producciones entre otros de *comodities* para sus nuevos mercados y posibilidad de exportación a mercados occidentales

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

Desarrollo tecnológico, tamaño mercado, concentración, infraestructuras, logística, capacidad mantener propiedad, legislación, presión medio-ambiental...

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

En el contexto actual más abierto, sin aduanas y nuevos mercados con nuevas demandas las deslocalizaciones tienen muchos más matices.

Las razones que originaron en los inicios de los '70 la creación del gran complejo químico de Tarragona hoy tendría un tratamiento totalmente diferente.

Tiene una base petroquímica de la que deriva después etileno-propileno y a través del cracker disponibilidad de materia prima.

En este aspecto, el coste mano de obra no es el más determinante aunque sí que por la actual competitividad se busca el incremento de producción a través de la mejora de procesos bajando así el factor intensivo de mano de obra.

Uno de los hándicaps está en el coste energético en actividades muy intensivas en energía como en la electrolisis y otras.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-AURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-AURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITEDKINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44-FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 1

2º Cuestionario.

Nombre: Dorothee Harsch

Empresa: BASF Española

Cargo: Head of Corporate Development in Europe South

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

- Costes específicos (por tonelada) integrados: toda la cadena de valor desde materias primas hasta que el producto esté puesto en casa del cliente.
- En caso de químicos tipo “*commodities*” esto va ligado a tener plantas de escala mundial y cercanía al mercado potencial o al mercado de materias primas, optimizando así los costes de producción y de logística.
- En caso de químicos tipo “*especialidades*” esto suele requerir cercanía al mercado potencial y creciente así al fácil acceso a *how how* de investigación I+D.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

- Mercado objetivo potencial importante y creciente.
- Infraestructura logística completa y competitiva
- Procesos de autorización de inversión rápidos y poco burocráticos
- Mercado laboral amplio y con alto grado de educación para poder recibir las tecnologías.
- En función del tipo de químico a producir, puede importar mucho la comunidad de investigación y desarrollo.
- Mercado laboral flexible y competitivo en cuanto a costes salariales y otros beneficios.
- Tax ruling: tener la posibilidad – para proyectos de inversión importantes - de negociar los impuestos para que sean competitivos.
- Estabilidad socio política

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización química industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

- El futuro panorama de la industria química cambiará y el desarrollar soluciones y aplicativos para los químicos conjuntamente con el cliente promoverán que una mayor importancia del I+D y sus “comunidades” locales.
- REACH y Seveso II etc. y su consecuente implementación en Europa conllevarán una mayor deslocalización hacia los países donde estas normas no están respetadas.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

No.

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

- Las primeras eran motivadas sobre todo por los costes laborales.
- Hoy en día, y sobre todo en la química, el coste laboral sigue siendo importante pero no tanto como las materias primas, los costes logísticos, los otros costes de producción y el tejido mercado-investigación.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

- Si el “*business case*” está bien hecho sí.
- Si no se realiza un estudio completo y neutral no.
- Si cambia el entorno.

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

- Desaparición / desarrollo de un mercado / cultura. Ejemplo: tabaco; el consumo en los países desarrollados disminuye cada vez más. Intentarán desarrollar nuevos mercados en Asia, África, etc.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

- China, India, Estados Unidos
- Población con poder de adquisición, mano de obra económica, mercados crecientes.
- Logísticamente justificado producir in situ en vez de centralizado y después transportarlo.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 2

3º Cuestionario.

Nombre: reuniones telefónicas y personales interdepartamentales

Empresa: BAYER

Cargo: direcciones ingeniería, mantenimiento, compras, logística

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Se trate de seguir las nuevas reglas del mercado. Esto quiere decir ganar competitividad vía nuevas tecnologías, mejora de procesos, logística y definición de nuevas regiones con altas demandas de consumo.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Niveles mínimos – óptimos de desarrollo social / país (coches, muebles, electrodomésticos construcción...)

Desarrollo adecuado de infraestructuras

Disponibilidad de materia prima, energía a precio competitivo.

Estabilidad política que sostenga desarrollo negocio a largo plazo

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Se mira no ya solo los simples costes sino también la eficiencia y economías de escala en cuanto a la construcción de nuevas unidades más grandes de producción mejor preparadas y más eficientes en costes y la vez puedan satisfacer las nuevas demandas en los nuevos mercados o mercados lejanos pero con buena logística – transporte.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

No en Bayer. Sí dentro de la industria química en general.

Razones, suministro inadecuado por razón de proveedores o infraestructuras inadecuadas, problemas de calidad en nuevos emplazamientos, tomas de decisión inadecuada en cuanto que ha primado política de empresa y no razones objetivas de mercado, tecnológicas o de país.

5- ¿Qué diferencias existen, sí las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Toma en consideración de más factores. Concentración de producción y nuevas demandas en nuevos países emergentes es muy importante

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Ver preguntas anteriores.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

Concentraciones centro Europa por tecnología y proximidad logística mercados maduros occidentales.

China por su increíble nueva demanda con factores suficientes de estabilidad técnica, política, energética.

India, Asia.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 3

4º Cuestionario.

Nombre: reunión dirección técnica y dirección general

Empresa: Cargill

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Cargill trata de incrementar su presencia más que realizar prácticas de deslocalización.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Estabilidad, posibilidad de encontrar afinidades en cuanto a cultura de empresa-país. Para ello, se realizan compras, Joint venture, adquisiciones, nuevas plantas

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Inicialmente todo lo que fuera mejora costes parecía lo único y fundamental en la toma de decisión.

Actualmente hay más factores como nuevas demandas así como la presión legislativa, licencias , normativas medio ambiente que en algunos casos justifican mantener instalaciones actuales en países desarrollados con las mejoras debidas o incluso dotarlas con nuevas capacidades de producción que vía la logística adecuada satisfaga el intramercado y los mercados próximos.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

No en nuestro caso.

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Mayor complejidad en los factores que influyen en las tomas de decisión

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Posibilidad de expandir mercados vía proximidad en nuevos mercados con nuevas demandas, nuevos consumos, tecnologías

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

Existe una plataforma de crecimiento en sudeste asiático por adquisiciones

Otros países emergentes como Indonesia.

Adquisiciones y concentraciones en Alemania, Holanda e Inglaterra

Joint venture Australia e Indonesia

Incremento de presencia en medio este, Turquía, Norte África, Egipto

Plantas maíz en Brasil, etc.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para

determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 4

5º Cuestionario.

Nombre: Alfred Arias Barrio.

Empresa: Dow Chemical Ibérica S.L.

Cargo: External Technology Department

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Estabilidad Política, Existencia Incentivos / subsidios, Costes energéticos Competitivos, Buenas Infraestructuras, Fuerza Laboral Cualificada...

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Ver pregunta anterior.

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Posiblemente se ponga más énfasis en el tema de Fuerza laboral cualificada y existencia de incentivos.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

En mí empresa no tengo acceso a esta información.

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Ver pregunta 3.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

No, a menos que debido a la falta de competitividad y productividad la situación no sea sostenible a medio plazo

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Ver preguntas 1 y 2.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

No me veo con el suficiente conocimiento como para dar una respuesta informada y fiable.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

Ver preguntas 1 y 2.

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 5

6º Cuestionario.

Nombre: Juan Antonio Labart

Empresa: FEIQUE (Federación Industria Química Española)

Cargo: Director Comunicación

Miembro DEFIC – federación industria química Europea

(Entrevista telefónica)

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Nuevos mercados, vida útil instalaciones productivas, obsolescencia, capacidades de recolocación en mundo global, capacidad exportación.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Tamaño, energía, materia prima, facilidades a la inversión...

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

En cierto modo sí.

Costes es algo relativo, es necesario su mejora y consideración pero no suficiente.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

Hay que valorar que interesa realmente y que interesa políticamente.

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Las actuales son ante todo, decisiones estratégicas.

El objetivo es tratar de mantener lo que se tiene a partir de lo cual ganar nuevos mercados mediante nuevas consideraciones técnicas y de mercado ganando en tamaño para competir fuera.

A finales '80, en todo caso fusiones y adquisiciones.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

En la realidad actual hablamos en todo caso de deslocalización por crisis o final de vida.

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Posibilidad de ganar mercado, ganar tamaño, política y medio ambiente, materia prima, buena distribución y logística.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

Europa por su gran mercado interno y especialización.

Países asiáticos por demanda y tamaño.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para

determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

Ver preguntas anteriores.

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

Europa es el gran mercado químico.

Tiene crecimiento, capacidad de especialización, gran nivel exportador y no dificultades de importación de materia prima de base así como inversión extranjera directa tanto emitida como recibida.

España va creciendo y se rompe niveles anteriores de crisis.

Ha habido deslocalizaciones por costes energéticos en unos casos y por coste materia prima en otros.

Un problema es la presión política, medio ambiente, percepciones sociales etc.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 6

7º Cuestionario.

Nombre: dirección departamentos técnicos y compras,

Empresa: Fertiberia

Cargo:

(Entrevistas personales)

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Distancia relativa sobre mercados existentes, facilidades de implantación nuevas ubicaciones, coste materia prima y energéticos.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Estabilidad suministro energía, gas, estabilidad política, posible demanda interna

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Actualmente el tema energético, legislativo, medio ambiente, renovación licencias etc., tiene gran importancia

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Ver anteriormente.

Además, en nuestro caso se ha movido hace varios años una planta de norte España a norte África y quizás en próximos dos años movamos una planta de España por razones administrativas-licencias-normativas alcanzando con este movimiento concentración de producción y mejora en costes producción materia prima de base por razones energéticas.

En el pasado, no hubiera sido necesario.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Ver anteriormente.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

En nuestro caso norte África, Marruecos y Argelia.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

Costes energéticos, suministro, legislación, estabilidad política, nuevas demandas nuevas ubicaciones y equidistancias entre nuevos mercados y mercados existentes etc.

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-AURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-AURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 7

8º Cuestionario.

Nombre: Fernando del Río Rodríguez

Empresa: Repsol Química S. A.

Cargo: Jefe de Compras Técnicas

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Valoraría los costes, la logística de producto final y de materias primas, cercanía a clientes, mercado de proveedores, estabilidad de la zona.

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Debe ser un país que garantice estabilidad, con una red de distribución y con un mercado de proveedores maduro.

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

Si, se podría pensar en descentralizaciones a países emergentes.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

No.

5- ¿Qué diferencias existen, sí las hubiera entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

Control desde una Central. Antiguamente lo descentralizado era autónomo, en la actualidad está gestionado y supervisado de manera central.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

No siempre estará justificada porque hay que ver, no sólo los costes sino también las implicaciones futuras, el servicio que se pueda dar a clientes y sobre todo las estrategias empresariales.

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Coste, mercado y clientes.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

No tengo suficientes datos para responder esta pregunta con gran fiabilidad.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

El nuevo país de destino deberá tener una mínima estabilidad política y geológica. En un entorno así, sería óptima una buena infraestructura geográfica del país y un coste de producción sustancialmente menor al de nuestra empresa no descentralizada.

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

Yo no he tenido experiencias de este tipo. Lo he recirculado internamente por si alguien puede aportar algo.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITEDKINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 8

9º Cuestionario.

Nombre: José Antonio Arévalo

Empresa: Solvay

Cargo: HR & Communication manager

1- ¿Qué valoraría más Ud. en la toma de decisión a la hora de abordar una posible deslocalización?

Son varios factores aunque uno importante serían los costes de producción

2- ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?

Buenos costes materias primas, buenos costes salariales, seguridad política, apuesta del país por el sector industrial, cercanía de clientes potenciales

3- ¿Podríamos hablar de nuevas tendencias en las actuales prácticas de deslocalización químico industrial y sus posteriores ubicaciones en países destino respecto las primeras deslocalizaciones?

No, en realidad el sector químico de base no tiene tendencia a la deslocalización pues tiene unos costes de implementación muy elevados.

El mercado y los costes de producción es lo que finalmente determinan las nuevas inversiones.

4- ¿Conoce algún ejemplo de deslocalización que no haya cubierto sus expectativas ni objetivos? ¿Cuáles serían las razones?

No en nuestro caso.

5- ¿Qué diferencias existen, si las hubiera, entre las primitivas deslocalizaciones y las actuales?

No las hay en nuestro sector.

6- En el mundo desarrollado, ¿está siempre justificada una deslocalización?, ¿Por qué?

De nuevo, si el mercado cae o los costes suben en exceso, ambas cosas muy habituales en los últimos años en el mundo desarrollado, justifican la deslocalización.

7- ¿Qué variables pueden ser determinantes para decidir una deslocalización y posterior nueva ubicación?

Misma respuesta que en la pregunta anterior.

8- Del listado de países adjuntado, ¿cuáles serían los 5 más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial?, ¿Por qué?

China, Brasil, India, Portugal y Tailandia.

Excepto Portugal, el resto son mercados en expansión. Todos ellos tienen buenos costes y acceso a materias primas.

En el caso de Portugal, la razón es sus salarios y su acceso al atlántico para la exportación.

9- De acuerdo a su criterio, ¿cuál sería su composición ideal como variables para decidir una deslocalización y como factores determinantes para determinar su nuevo país de destino en el sector químico industrial en entornos de globalización?

Ver respuesta pregunta 2.

10- Valoramos cualquier otro comentario, experiencia profesional o prácticas de su empresa en cuanto a las tomas de decisión, variables a considerar, factores de país y resultados reales para las deslocalizaciones químico industriales en entornos globales. Así como sugerencias sobre publicaciones o informes disponibles.

1-ALBANIA	50-GREECE	99-PAKISTAN
2-ALGERIA	51-GUATEMALA	100-PANAMA
3-ANGOLA	52-GUYANA	101-PARAGUAY
4-ARGENTINA	53-HONDURAS	102-PERU
5-ARMENIA	54-HONG KONG	103-PHILIPINAS
6-AUSTRALIA	55-HUNGARY	104-POLAND
7-AUSTRIA	56-ICELAND	105-PORTUGAL
8-AZERBAIJAN	57-INDIA	106-PUERTO RICO
9-BAHRAIN	58-INDONESIA	107-QATAR
10-BANGLADESH	59-IRAN, ISLAMIC REPUBLIC	108-ROMANIA
11-BARBADOS	60-IRELAND	109-RUSSIAN FEDERATION
12-BLEGICA	61-ISRAEL	110-RWANDA
13-BENIN	62-ITALY	111-SAUDI ARABIA
14-BOLIVIA	63-JAMAICA	112-SENEGAL
15-BOSNIA HERZEGOVINA	64-JAPAN	113-SERBIA
16-BOTSWANA	65-JORDAN	114-SINGAPORE
17-BRASIL	66-KAZAKHSTAN	115-SLOVAK REPUBLIC
18-BRUNEI DARUSSALAM	67-KENYA	116-SLOVENIA
19-BULGARIA	68-KOREA, REPUBLIC	117-SOUTH AFRICA
20-BURKINA FASO	69-KUWAIT	118-SPAIN
21-BURUNDI	70-KYRGYZ, REPUBLIC	119-SRI LANKA
22-CAMBODIA	71-LATVIA	120-SWAZILAND
23-CAMEROON	72-LEBANON	121-SWEDEN
24-CANADA	73-LESOTHO	122-SWIZERLAND
25-CANADA	74-LIBYA	123-SYRIA
26-CAPE VERDE	75-LITHUANIA	124-TAIWAN,CHINA
27-CHAD	76-LUXEMBOURG	125-TAJIKISTAN
28-CHAD	77-MACEDONIA	126-TANZANIA
29-CHILE	78-MADAGASCAR	127-THAILAND
30-CHINA	79-MALAWI	128-TIMOR-LESTE
31-COLOMBIA	80-MALASYA	129-TRINIDAD AND TOBAGO
32-COSTA RICA	81-MALI	130-TUNISIA
33-COTE D'IVOIRE	82-MALTA	131-TURKEY
34-CROATIA	83-MAURITANIA	132-UGANDA
35-CYPRUS	84-MAURITIUS	133-UKRAINE
36-CZECH REPUBLIC	85-MEXICO	134-UNITED ARAB EMIRATES
37-DENMARK	86-MOLDOVA	135-UNITED KINGDOM
38-DOMINICAN REPUBLIC	87-MONGOLIA	136-UNITED STATES
39-ECUADOR	88-MONTENEGRO	137-URUGUAY
40-EGYP	89-MOROCCO	138-VENEZUELA
41-EL SALVADOR	90-MOZAMBIQUE	139-VIETNAM
42-ESTONIA	91-NAMIBIA	140-ZAMBIA
43-ETHIOPIA	92-NEPAL	141-ZIMBABWE
44—FINLAND	93-NETHERLANDS	
45-FRANCE	94-NEW ZELAND	
46-GAMBIA	95-NICARAGUA	
47-GEORGIA	96-NIGERIA	
48-GERMANY	97-NORWAY	
49-GHANA	98-OMAN	

Listado de países cuestionario empresa 9

4.2. Discusión

El tema que hemos elegido es, ante todo, reflejo de la globalización empresarial que, con matices según parte de la doctrina como hemos indicado en su lugar, ha convertido el mercado en un conjunto supranacional que ha roto cualquier barrera cultural, de capital, de producción, políticas o sociales. Las empresas, que siempre se han movido por los rendimientos económicos y usado el arma de la competitividad como ariete de entrada en cualquier mercado, se encuentran ahora en que la diferencia competitiva no es sólo la herramienta necesaria para permanecer en un mercado, sino que su renovación una y otra vez, su innovación, es imprescindible para mantenerse en cualquier mercado.

Si la globalización significa que las empresas planteen sus estrategias en función del mercado global, cualquier estudio, análisis y método que se quiera aplicar en dichas empresas, necesariamente debe tener un planteamiento global, por encima de regiones, áreas y países. Las empresas o han superado su larga etapa nacional o están en trance de hacerlo. Desde luego que este hecho ha cambiado a las empresas tanto estructural como funcionalmente, las empresas que han adaptado –o adapten en un futuro más o menos próximo- métodos que les permitan competir con ventaja sobre sus competidoras, sobrevivirán, el resto tienen muchas posibilidades de desaparecer en un gran mercado global.

El propósito que nos planteamos, proponer un método que permitiera a los altos ejecutivos de las empresas, elegir la deslocalización más idónea para su corporación, nos implicaba en un trabajo de debía considerar no una región o área económica, sino todos los países del mundo, porque cualquier de ellos, en función de la empresa y las necesidades de esta, puede ser un

candidato idóneo para recibir una empresa que emigre desde cualquier otra parte del mundo.

Dado que el método que hemos estructurado es útil para cualquier empresa sea del sector que sea, nos obligamos a realizar una amplia selección de países, porque cualquiera de ellos podía ser candidato a la deslocalización en función de una empresa con características determinadas que se ajustara a las características positivas del país en cuestión.

Por ello realizamos una primera selección de 150 países, sobre los más de doscientos que existen en el mundo⁴⁶. Esta primera selección estuvo presidida por el sentido común. Se excluyeron países que no pueden recibir empresas por variadas circunstancias: por ejemplo la Ciudad del Vaticano o las Islas Cocos, con una población de 600 habitantes y un total de 14 Km²., distribuidos entre dos atolones y 27 islas de coral. Por otra parte se realizó una segunda selección en la que nos basamos en la información que teníamos de fuentes prestigiosas y, sobre todo fiables: OCDE, Banco Mundial, Universidad de Yale, Ministerio Industria-ICEX entre las más destacables. Estas fuentes, además de una información útil y utilizable nos solucionaron, por descarte, los países que o bien no estaban en condiciones de garantizar los mínimo requisitos para una deslocalización sino también aquellos otros que, en un futuro próximo y medio, no podían garantizar la mínima estabilidad o que, simplemente, no había datos fiables y evaluables que procedieran de fuentes con garantías.

Las Variables muestrales que describimos en el Trabajo de Investigación 3.4.2. ya de por sí mismas conforman un tamiz lo suficientemente rígido

⁴⁶ Según textos de la ONU existen 243 países o, por lo menos entidades que pudieran ser consideradas como estados. Algunas de estas, unas 10 no tienen reconocimiento oficial. El resto hasta 194 países están parcialmente reconocidos o lo son por potencias de segundo orden. Los 194 países a que nos hemos referido son los miembros de las Naciones Unidas.

como para asegurar una buena fiabilidad en la selección final de los países que implica una validación del modelo en este segmento del trabajo. Esta selección final llevó a incluir en el estudio 139 países sobre los que se poseía información suficiente y suficientemente contrastada.

Hay que especificar que algunas de estas fuentes como por ejemplo el Banco Mundial, incluyen informaciones de hasta 211 países, pero esto no significa que esta información sea completa ni siquiera fiable. Dicha información, como el resto, ha sido contrastada con otras fuentes que reduciendo el número de países dan en ocasiones una mejor información o por lo menos más completa, por ejemplo la Universidad de Yale con 145 países, lo cual implica de nuevo una validación de los datos elegidos y, consecuentemente de esta parte del trabajo.

En cualquier caso, como ya hemos indicado en el texto del Trabajo de Investigación, se optó por seguir la lista de la OCDE que utiliza en su estudio sobre Competitividad y nos ha posibilitado cubrir con los datos facilitados por unas instituciones las carencias de las otras. Como indicamos en 3.4.3.:

“Cuando la OCDE (nuestra lista principal de países) no dispone de información sobre una variable de interés para este estudio, hemos cruzado los datos de otros proveedores de información (Banco Mundial, etc.), usando para ello un sistema semi-automático basado en el enfrentamiento de los países en una hoja de Excel, y de la selección de los valores de interés por medio de un algoritmo desarrollado en el lenguaje Visual Basic de Excel (ver Anexo 3).”

El total de dichas variables es de 88 lo que nos permite un análisis en profundidad de las características y condiciones de todo tipo de los países involucrados en el estudio. Pero no es todo, porque en una primera

propuesta se categorizaron unos primeras 150 variables y se realizó un preTest, pero por motivos diversos, técnicos, correlacionales, tablas no consistentes, limitaciones técnicas, etc... y en parte porque vimos en las pruebas que la información recogida entre varias variables se recogía mejor en una sola y por tanto se simplificaban en una sola, quedaron reducidas a las 88 sobre las que se ha trabajado. En cualquier caso, el preTest inicial y su trabajo posterior implica que el modelo queda validado por la cantidad y calidad de los datos usados.

Los resultados evidencian que el nivel jerárquico de los 4 Componentes del Índice (3.6.2.) nos dan que, en el Componente Empresa, el país más idóneo es Hong Kong (4,09), seguido de Singapur (3,91) y Suiza (3,59); los menos idóneos son Burundi (1,67), Timor-Leste (1,71) y Chad (1,74) Tengamos en cuenta que las valores y las ponderaciones que se han evaluado para este Índice tienen en cuenta, por ejemplo, la seguridad y la fiabilidad en los gobiernos correspondientes, además de otros factores considerados, lo cual explica que países tan inseguros como Burundi, Timor-Leste y Chad ocupen las últimas posiciones. Como curiosidad, España ocupa el puesto 37 con un valor de 2,97).

Respecto al segundo componente, capital humano, los primeros países son Suiza (4,40), Suecia (4,34) y Singapur (4,20) y los últimos en la valoración Mauritania (0,70), Timor-Leste (0,89) y Burundi (1,90). España se coloca en el puesto 47 con 2,68 puntos.

Respecto a los dos siguientes componentes, Costes y Sector Químico-Industrial, los primeros puestos los ocupan Holanda, Latvia y Suecia y Holanda Taiwan y Latvia, respectivamente. España ocupa el lugar 64 y 41 respectivamente.

Respecto al Componente Primero, Empresa, Fontbote, Director general de AEQT (Asociación Empresa Química Tarragona) refiriéndose a las características que según dicha asociación deben tener los países más aptos, habla de obsolescencia de instalaciones, nivel de desarrollo y estabilidad, tamaño del mercado interno, capacidad tecnológica, distancias a los mercados externos, concentraciones de producción o posibilidades, desarrollo tecnológico y seguridad jurídica y legal.

Desde luego, en la práctica ninguna de estas condiciones se da en los tres últimos países Burundi, Timor-Leste y Chad y de una manera u otra están presentes, en mayor o menor medida, en Hong Kong, seguido de Singapur y Suiza. Por ejemplo el caso de Suiza es un ejemplo de un país con un fuerte mercado interno en muchos sectores pero no tanto en otros y sin embargo en todos está dentro de grandes mercados, en este caso los europeos. También, desde luego, Hong Kong y Singapur controlan entre otros factores por proximidad a enormes mercados en el este asiático.

Dorothee Harsch, de BASF Española, también plantea la cercanía al mercado como un elemento esencial para la deslocalización. Desde luego ni Burundi, Timor-Leste o Chad están en las cercanías de ningún mercado importante. También el acceso al conocimiento e investigación I+D, los considera esenciales, lo que sí sucede en Suiza, Singapur y Hong Kong y no en los tres países que ocupan los últimos lugares.

A la pregunta: ¿Qué factores debe reunir un país en el cual se ubicaría una nueva planta de producción?, Dorothee Harsch, contesta:

“- Mercado objetivo potencial importante y creciente.

- Infraestructura logística completa y competitiva

- Procesos de autorización de inversión rápidos y poco burocráticos

- *Mercado laboral amplio y con alto grado de educación para poder recibir las tecnologías.*
- *En función del tipo de químico a producir, puede importar mucho la comunidad de investigación y desarrollo.*
- *Mercado laboral flexible y competitivo en cuanto a costes salariales y otros beneficios.*
- *Tax ruling: tener la posibilidad – para proyectos de inversión importantes - de negociar los impuestos para que sean competitivos.*
- *Estabilidad socio política”*

A la misma pregunta, Del Río Rodríguez, de Repsol Química contesta:

“Debe ser un país que garantice estabilidad, con una red de distribución y con un mercado de proveedores maduro.”

Con lo que coincide con nuestros resultados en el primer Componente, Empresa, por cuanto se explica claramente el hecho de los tres países que aparecen en primer lugar y la relación hasta los tres últimos.

Respecto al segundo Componente, el capital humano, la empresa Cargill, en una reunión con la Dirección Técnica y respondiendo mancomunadamente, plantearon como una variable importante la experiencia profesional y los conocimientos del personal, así como el material formativo e informativo disponible. De manera parecida respondió Arias Barrio, de Dow Chemical Ibérica, S.L. que incide en la cualificación de la Fuerza Laboral. Con lo cual están dentro de nuestros resultados y la clasificación que hemos concluido. Dow Chemical Ibérica también incluye entre sus variables la Fuerza Laboral Cualificada como una de las condiciones para la deslocalización.

Sobre los costes son pocas las respuestas que hemos tenido en que los costes signifiquen la variable más importante. De hecho, los costes como una variable esencial sólo aparecen en las respuestas de Dorothee Harsh que habla de los costes específicos integrados, Feriberia que cita los costes en materia prima y energéticos como una de las variables a considerar en el momento de tomar una decisión para una posible deslocalización, y Del Río Rodríguez de Repsol Química, el cual deja muy claro que a su juicio los costes son una de las principales variables a considerar. Sin embargo los resultados pueden hacernos dudar ya que aparecen dos países de altos niveles de vida lo que se traduce en altos costes, por lo menos laborales: Holanda en el primer puesto y Suecia en el tercero. De todos modos este hecho será explicado más adelante porque aparece una y otra vez en nuestro estudio.

En el análisis concreto del Sector Químico-Industrial, Bayer a este respecto plantea:

“Niveles mínimos – óptimos de desarrollo social / país (coches, muebles, electrodomésticos construcción...)

Desarrollo adecuado de infraestructuras

Disponibilidad de materia prima, energía a precio competitivo.

Estabilidad política que sostenga desarrollo negocio a largo plazo”

Y a la pregunta de ¿cuáles serían los 5 países más adecuados como país destino tras haber realizado una previa deslocalización químico industrial? Contesta que concentraciones en centro Europa con proximidad logística a los “*mercados maduros occidentales*”. La respuesta coincide con nuestros resultados: Holanda Taiwan y Latvia.

Labart de FEIQUE (Federación Industria Química Española) habla respecto a un país potencial candidato para la deslocalización de una planta de industria química, que debe reunir: *Tamaño, energía, materia prima, facilidades a la inversión*. Fertiberia está en la misma línea: *Distancia relativa sobre mercados existentes, facilidades de implantación nuevas ubicaciones, coste materia prima y energéticos*.

SELECCIÓN DE PAÍSES

Uno de los problemas planteados en el estudio que hemos realizado, y que ya se había previsto en la metodología del Trabajo de Investigación, fue como afrontar la selección de los países y la categorización de los mismos. Teniendo en cuenta que hemos establecido 88 variables, está claro que no podía existir un país que tuviera todas y cada una de ellas en el mayor grado, de manera que hemos establecido agrupaciones naturales de los países según los valores de su índice, lo que se ha traducido en 5 grupos según su valor. Esto nos permite seleccionar de una manera más amplia los mejores países y, además, contrastar la validez de las hipótesis planteadas en un marco más amplio y, a la vez, con mayores posibilidades de elección.

El primer grupo está formado por quince países (3.6.7) que ocupan las primeras posiciones en el Índice de deslocalización:

1. Holanda.
2. Suecia
3. Taiwán. China
4. Suiza.
5. Noruega.
6. Japón.
7. Alemania.

8. Corea.
9. Finlandia.
10. Canadá.
11. Luxemburgo.
12. Estados Unidos.
13. Singapur.
14. Francia.
15. Gran Bretaña.

Nos encontramos con un grupo de países muy industrializados, unos que se incorporaron a la industrialización en siglos pasados protagonizando la Revolución Industrial y otros que se han incorporado más recientemente pero que han desarrollado unas estructuras industriales considerables. Países como Holanda, Suecia, Alemania, Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña, representan los países con mayor tradición industrial, mientras que Corea, Taiwán o Singapur los que recientemente se han incorporado al club. Sin embargo la situación de los países en este grupo no se debe tan sólo a los índices de industrialización, sino también a la suma de otras variables. En el caso de los países occidentales las variables que más han influido para su situación en los primeros puestos son las referentes a las infraestructuras empresariales, de transporte y humanas, mientras que para los países orientales han prevalecido las variantes de costes, facilidades para las industrias del sector químico industrial y cercanía a grandes mercados potenciales.

El sistema de análisis en el que se basa el método que hemos empleado, da los resultados en función de la ponderación de los grupos de variables que, a su vez, dependen de la especialidad de la empresa y, también, de la valoración que la propia empresa realiza. En este orden de cosas, es ilustrativo acotar estos resultados con las entrevistas realizadas a los

representantes de la industria y las instituciones con ella relacionadas que hemos realizado. Valida, por ello, con mayor seguridad el método que proponemos.

Ramón Fontbote, de AEQT (Asociación Empresa Química de Tarragona) considera que los factores que debe reunir un país para considerarlo como candidato a la deslocalización son: *“Capacidad tecnológica, comunicaciones, infraestructuras, tamaño mercado interno y distancias a mercados externos, nivel desarrollo y estabilidad.”* Lo cual confirma nuestro resultado ya que los países occidentales que aparecen entre los quince primeros cumplen con las condiciones que aporta el Director General de AEQT.

Cuando se le preguntó al mismo entrevistado, cuáles serían a su juicio los 5 países más adecuados como país de destino para una deslocalización en el sector químico industrial, contestó: *“Centro Europa y norte Europa, Holanda por su desarrollo y a la vez equidistancia logística a prácticamente todo el mercado Europeo.”*, lo que coincide con nuestros resultados: Holanda, Suecia, Suiza y Noruega entre los cinco primeros países y un total de nueve países europeos entre los quince primeros.

Dorothee Harsh, de BASF española, valora la cercanía al mercado potencial y *“fácil acceso a la investigación I+D”*. Entre los factores que debe reunir el país elegido están *“infraestructura logística completa y competitiva”*, *“mercado laboral amplio y con alto grado de educación para poder recibir las tecnologías”*, *“En función del tipo de químico a producir, puede importar mucho la comunidad de investigación y desarrollo.”* Aunque también incluye una legislación algo laxa y un mercado laboral *“flexible y competitivo en cuanto a costes salariales y otros beneficios.”* Harsh da como mejores países para la deslocalización China, India y Estados Unidos, de modo que excepto en este último caso, no coincide con nuestro estudio. Entendemos

que las diferencias están, fundamentalmente, en que Harsh aún valora mucho los costes salariales y de producción:

“Hoy en día, y sobre todo en la química, el coste laboral sigue siendo importante pero no tanto como las materias primas, los costes logísticos, los otros costes de producción y el tejido mercado-investigación.”

Bayer, que contestó al cuestionario de manera colectiva, opina que las características del país al que va a ser localizada la empresa debe tener unos *“Niveles mínimos – óptimos de desarrollo social / país (coches, muebles, electrodomésticos construcción...); desarrollo adecuado de infraestructuras; disponibilidad de materia prima, energía a precio competitivo y estabilidad política que sostenga desarrollo negocio a largo plazo”*. Sobre los países que consideran candidatos dicen: *“Concentraciones centro Europa por tecnología y proximidad logística mercados maduros occidentales”*. También incluyen China e India, por su potencial demográfico y capacidades futuras tecnológica y económicas. Hay que indicar, porque ya han aparecidos dos veces en la encuesta, que China se sitúa en nuestro estudio dentro de las agrupaciones de países en grupo 1 como mayor preferencia y la India en el 3 por lo que hay bastante coincidencia.

Cargil, que también respondió al cuestionario colectivamente, opina que si bien hace años los costes era, en la práctica, la única variable que se consideraba, *“Actualmente hay más factores como nuevas demandas así como la presión legislativa, licencias , normativas medio ambiente que en algunos casos justifican mantener instalaciones actuales en países desarrollados con las mejoras debidas o incluso dotarlas con nuevas capacidades de producción que vía la logística adecuada satisfaga el intramercado y los mercados próximos.”* Y si bien se inclina por las plataformas de crecimiento en el sudeste asiático para adquisiciones

preferentemente, también lo hace por países concretos en Europa para adquisiciones y concentraciones: Alemania, Holanda e Inglaterra, con lo que coincidimos. Aunque aconseja un incremento de presencia en Turquía, Norte de África y Egipto, que aparecen en nuestro análisis en los puestos 61, 35 (Túnez) y 95 respectivamente.

Arias Barrio de Dow Chemical Ibérica, también exige buena estabilidad política, estructuras y “*fuera laboral cualificada*” aunque también incluye incentivos, subsidios y costes energéticos competitivos que en definitiva son los que han situado en las primeras posiciones a los quince países de nuestro estudio.

Respecto a la estabilidad política queremos indicar que ha sido considerada no ya importante sino imprescindible por casi todos los encuestados, en mayor o menor medida siempre ha estado presente en las respuestas. Esta preocupación en la estabilidad política, que comporta también la estabilidad social y legal, traducida en el método que proponemos y hemos aplicado a través de las ponderaciones que se han hecho de las diversas variables relacionadas con dicho concepto, ha implicado también, en buena parte, los resultados. Hay que destacar que excepto en el caso de Corea, y con matizaciones, el resto de los países goza de una extraordinaria estabilidad política dentro de democracias muy consolidadas.

La Federación de la Industria Química española, a través de su director de comunicación. J. A. Labart, valora en una deslocalización: “*Nuevos mercados, vida útil instalaciones productivas, obsolescencia, capacidades de recolocación en mundo global, capacidad exportación*”. Destaca la necesidad que el país receptor posea materias primas y facilidades de inversión y también que una deslocalización es una decisión estratégica en

la que entran muchos factores no únicamente los clásicos de costes y facilidades fiscales.

A la pregunta si en el mundo desarrollado ¿está siempre justificada una deslocalización?, contestó: “*En la realidad actual hablamos en todo caso de deslocalización por crisis o final de vida*”. Lo cual no deja de ser una respuesta sorprendente.

Sin embargo a la pregunta sobre los países más idóneos para recibir una deslocalización, da dos candidatos: “*Europa por su gran mercado interno y especialización*” y “*Países asiáticos por demanda y tamaño*”, lo cual está muy de acorde con nuestros resultados y más cuando añade: “*Europa es el gran mercado químico. Tiene crecimiento, capacidad de especialización, gran nivel exportador y no dificultades de importación de materia prima de base así como inversión extranjera directa tanto emitida como recibida.*”

También como colectivo Fertiberia valora las características de un candidato a la deslocalización como: “*Distancia relativa sobre mercados existentes, facilidades de implantación nuevas ubicaciones, coste materia prima y energéticos.*” Y, especialmente, estabilidad en el suministro de energías, estabilidad política y demanda interna. Inciden que en la actualidad los factores energéticos, legislativos, medioambientales, burocráticos, etc., tiene mayor importancia que en otras épocas. En este caso, sus recomendaciones y nuestros resultados no coinciden en absoluto aunque bastantes de las variables sí. Para Fertiberia los países más propicios para dicha deslocalización son Marruecos y Argelia. En nuestro Índice, Marruecos está en el puesto 75 y Argelia en el 103.

Entendemos que, a pesar de las características generales que Fertiberia adjudica al país receptor, las variables que más pondera dicha empresa son

los costes y las facilidades de una legislación laxa en materia laboral y de medio ambiente. Esto explicaría la discrepancia entre características propuestas y selección de países.

Del Rio Rodríguez, de Repsol Química, valora para el país de recepción: *“los costes, la logística de producto final y de materias primas, cercanía a clientes, mercado de proveedores, estabilidad de la zona”*. También prioriza la estabilidad, las redes de distribución y *“un mercado de proveedores maduro”* Da la opción de deslocalizaciones en países emergentes, porque como factores esenciales de una deslocalización, indica: costes, mercado y clientes.

Respecto a qué país le parece más apropiado para una deslocalización, dice:

“El nuevo país de destino deberá tener una mínima estabilidad política y geológica. En un entorno así, sería óptima una buena infraestructura geográfica del país y un coste de producción sustancialmente menor al de nuestra empresa no descentralizada.”

En realidad se aleja de nuestros resultados y la causa, en nuestra opinión, es que prioriza los costes. Lo cierto es que, como ya hemos dicho, las diversas ponderaciones que se realicen sobre las variables pueden cambiar sustancialmente los resultados, por lo que el método tiene, especialmente en la selección de variables y en la ponderación de las mismas, un componente de intuición que en el marco científico se suele denominar experiencia.

Arévalo, de Solvay, se inclina por los costes de producción como principal factor de deslocalización: *“buenos costes de materias primas, buenos costes salariales”* aunque también valora la seguridad política, el desarrollo del

sector industrial y la cercanía del mercado. Su posición es muy clara: *“El mercado y los costes de producción es lo que finalmente determinan las nuevas inversiones.”* Planteamiento que reafirma cuando se le pregunta si siempre está justificada una deslocalización y los porqués: *“si el mercado cae o los costes suben en exceso, ambas cosas muy habituales en los últimos años en el mundo desarrollado, justifican la deslocalización.”*

Por lo cual la selección que da para los países mejor situados, según su opinión, para una deslocalización son: China, Brasil, India, Portugal y Tailandia, muy lejos, desde luego, de nuestros resultados. En ellos China se sitúa en el puesto 100, Brasil en el 34, India 39, Portugal 44 y Tailandia 60.

Además, aclara su selección al decir: *“Excepto Portugal, el resto son mercados en expansión. Todos ellos tienen buenos costes y acceso a materias primas. En el caso de Portugal, la razón es sus salarios y su acceso al atlántico para la exportación.”*

Está clara la razón de las diferencias entre nuestros resultados y las respuestas de Arévalo, el cual basa sus motivaciones fundamentalmente en costes por razón de especificidad de su sector de actividad químico industrial del cloro –alcali que es claramente un “comoditi”.

En este contexto queremos referenciar los diez últimos países del último de los cinco grupos en que hemos dividido los países en función de sus posibilidades de ser receptores, como contraste paradigmático y los relacionamos en orden inverso:

139 Burundi.

138 Kyrgyz Republic.

137 Burkina Faso.

- 136 Timor-Leste.
- 135 Mauritania.
- 134 Nepal.
- 133 Libia.
- 132 Croacia.
- 131 Siria.
- 130 Paraguay.

Estos diez países se caracterizan por su inestabilidad política, quizás excepto Paraguay que lo hace por la escasa seguridad legal y jurídica, y por la escasez de recursos empresariales y humanos preparados, así como infraestructuras y capacidad de crearlas. Por supuesto, los costes de personal son bajos y la laxitud legal y política alta. Pero las deslocalizaciones, hoy día, no se realizan sólo por costes porque la capacidad competitiva de las empresas está más en sus capacidades en el campo de la investigación y el desarrollo, o sea las innovaciones, que en los costes laborales que han pasado a un segundo nivel.

Los países industrializados de Occidente u Oriente, aquellos que presentan no sólo una mayor capacidad industrial sino un mayor nivel de vida y calidad de la misma, son los países que más posibilidades tienen de recibir deslocalizaciones y, por consiguiente, inversiones según nuestro método y el estudio.

RESUMEN

Keane (2008:8) dice que la sociedad global que aparece después del proceso de globalización es: *“un sistema dinámico no gubernamental de instituciones socioeconómicas que cubre toda la tierra y que posee efectos complejos que se sienten en todos sus rincones. No es ni un objeto estático ni un “fait accompli”.* Y estamos de acuerdo en que nos movemos en un espacio dinámico que es lo mismo que decir en constante evolución.

El cambio se ha convertido en la constante de un mundo en el que la globalización ha reestructurado todos los factores que regían, de una manera u otra, la competitividad empresarial y las propias empresas. Y el cambio es movimiento, pero también innovación, relaciones sociales, laborales, humanas y, desde luego, localizaciones nuevas en búsqueda de un mejor posicionamiento.

Byrne (2011:8) plantea diversas velocidades al cambio global en función de los factores y las circunstancias: *“Para muchas empresas, el cambio en su estrategia global para aprovechar los mercados de alto crecimiento ya está en marcha. Pero los cambios en el modelo de funcionamiento - las estructuras, los sistemas, los procesos y las personas que utiliza una empresa para ejecutar su estrategia - van a menudo a la zaga.”*

El mismo Byrne cita a Pliver Wright, Advisory Practice and Global cost Reduction Champion en Ernst & Young, que dice sobre los modelos operativos:

“Hoy en día, los modelos operativos deben estar en el centro del debate estratégico de cualquier gran corporación. Las empresas necesitan modelos operativos que les permitan adoptar su estrategia. Si se tiene un modelo

operativo incorrecto, entonces se corre el riesgo de llevar la base de costes mal, por ejemplo, o la velocidad en el mercado no va a ser tan eficaz como la de los posibles competidores. Así, con el tiempo, se puede acabar perdiendo cuota de mercado, capitalización de mercado y dominio en su sector particular”.

La doctrina que en su día se centraba en los costes como factor esencial de una deslocalización, sin olvidar la proximidad a las materias primas, lo que en cualquier caso se traducía también en costes o unos impuestos bajos y mal definidos, que eran la epítome de cualquier empresa hacia la ventaja competitiva, se han convertido en la actualidad en el capital humano, las estructuras de transporte modernas y ágiles, la seguridad sociopolítica y una estructura económica sólida y fiable.

También es cierto que aparece una nueva tendencia en las relaciones entre las empresas y los clientes, base de la economía presente y futura de dichas empresas. Ahora la empresa debe producir no sólo a costes bajos sino al gusto del cliente, lo que dentro de unos contextos de empresa global significa localizar los diseños para que se adapten a cada cultura o a cada región cultural. Sí, pues, a la globalización de la empresa pero sí, también, a la particularización del producto y, especialmente, del cliente a que va dirigido.

Si la empresa selecciona sus estrategias en función de sus clientes tiene, por lógica, que seleccionar sus estructuras corporativas en función de un mejor servicio a los mismos, lo que es lo mismo que buscar y adquirir la vieja ventaja competitiva que para los clásicos, y también para la moderna doctrina, está en la base de las posibilidades de supervivencia de cualquier empresa.

Bajo este punto de vista, la deslocalización se convierte en una posibilidad de adquirir futuro para la empresa, pero a costa de un alto riesgo. Las empresas deben elegir sus emplazamientos en un contexto de, por lo general, poco conocimiento de las posibles ubicaciones o, en cualquier caso, sin un método que les permita una elección con garantías. Ciertamente es que existen modelos que intentan explicar la relación entre globalización y localización y que analizan las necesidades de las empresas desde distintas perspectivas en relación a la capacidad de adquirir ventajas competitivas en un mundo globalizado pero como dice Byrne:

“Es necesario un enfoque más sistemático y estratégico. Esto requiere que las empresas tengan una comprensión profunda de lo que realmente produce los beneficios en el negocio, lo que produce la creación de valor y donde la empresa puede lograr una ventaja competitiva.”

Este enfoque es un método que proporcione la información necesaria a las direcciones de las empresas y permita una selección estadística del país más idóneo para la deslocalización.

En el Trabajo de Investigación que presentamos, el método de análisis de los países para una posible deslocalización ha sido probado en la práctica con un resultado final que nos parece especialmente útil por cuanto podemos, y de hecho se ha realizado, no sólo presentar el país que ocupa el primer lugar, sino presentar los países en bloques según su mejor o peor capacidad para recibir la deslocalización.

En el apartado 3.6.7., se relaciona esta selección por bloques que permite a la empresa conocer el mejor país para su deslocalización, pero también aquel grupo de mejores entre los que dicha empresa, por razones de política interna, de inversión o de relaciones nacionales puede elegir. No se presenta

una sola opción, sino un grupo de las mejores indexadas para que la empresa pueda decidir. Por ejemplo, a un país de la Unión Europea le puede interesar, en cualquier caso, elegir un país de la propia Unión Europea antes que a uno de otro bloque económico aunque no ocupase el primer lugar y sí el cuarto por ejemplo.

El resultado es pues que disponemos de un método fiable que da unos buenos resultados y adaptables a los diversos sectores económicos e industriales, simplemente cambiando las variables expresas del sector o dentro de los subsectores correspondientes. Al tiempo que implica una aportación de la filosofía o, por qué no, de los intereses políticos de la propia empresa que se expresan en las ponderaciones.

5. APORTACIÓN MODELO PROPUESTO

El objetivo último del trabajo presentado, desde la perspectiva de la aportación que podemos realizar a la investigación planteada, ha sido desarrollar un modelo que nos permitiera analizar estadísticamente el mejor país para deslocalizar la producción, los servicios o la propia empresa. Este propósito que nos hemos planteado desde el principio de nuestra investigación, desarrollado en el Trabajo de Investigación con un ejemplo – factor específico que a la vez ha servido de validación del método propuesto, entendemos que se ha cumplido. Hemos visto, en el desarrollo del mismo y en el del propio modelo un sistema útil para ayudar, dentro de la dirección estratégica, en la selección de países más idóneos para una deslocalización.

La Aportación ha sido, pues, el modelo expuesto y el Trabajo de Investigación, el contraste cualitativo del mismo y una realidad traducida a datos y variables. Para la sistemática del análisis estadístico remitimos a las explicaciones metodológicas que se han realizado en los apartados correspondientes del Trabajo de Investigación. Asimismo, en dichos apartados se explicita la originalidad, funcionalidad, utilidad y rigor de su tratamiento y modelo resultante.

En este apartado sólo queremos explicar la intencionalidad que tuvimos desde el planteamiento del trabajo, que la aportación fuera el modelo y que, como dijimos en la JUSTIFICACION, nos parece una aportación lo suficientemente sólida como para justificar dicho trabajo, que por otra parte pueden futuros investigadores mejorarlo, y estamos seguros que lo harán porque toda creación humana es mejorable.

Y queremos terminar con un intento de síntesis del modelo en términos matemáticos, dicho de otra manera, resumir el modelo en una expresión

matemática. Somos conscientes que cualquier síntesis, y mucho más una síntesis matemática, es relativa y como más sincrética más interpretable, pero también creemos que resume el trabajo realizado.

Comenzamos por una expresión algebraica para asignación de pesos

$$I O D = \Sigma (\% V1 + \% V2 + \dots \% Vn)$$

Donde I O D = Índice Óptimo deslocalización

V: variables. Vn: número de variable.

Continuamos por la construcción de índices compuestos como

$$\text{Índice (País)} = \text{Suma } ((\text{Pesos (K)} \times \text{Variable (K, País)})$$

Mediante nuevos cálculos, podemos escribir la siguiente relación funcional

$$\text{Índice de Deslocalización} = K * \text{Nuevo Componente 1} + (1 - K) * \text{Nuevo Componente 2}$$

Y finalmente, reformulamos la expresión anterior en otra forma alternativa

$$\text{Índice de Deslocalización} = \text{Factor Común} * \text{Componente Común} + \text{Factor Específico} * \text{Componente Específico}$$

Por las cuales presentamos el índice de deslocalización, sus componentes comunes y específicos y factores donde su procedimiento, interpretación y planteamiento es novedoso (ámpliamente explicado en punto 3.7., página 348, y punto 3.8., página 357, así como a lo largo del trabajo de investigación).

Pensamos también en originalidad conceptual teórica y metodológica. El artículo publicado por Byrne, a posteriori de este trabajo, e incluido en la revisión de la doctrina páginas 46 a 49, además de ser un elemento más a considerar en nuestra originalidad y aportación, refuerza la línea ya seguida por nosotros.

Por último, consideramos que estamos abriendo camino para futuros estudios y nuevas líneas de investigación sobre el tema que nos ocupa para ser explorado por nuevos doctorandos e investigadores.

6. CONCLUSIONES

El análisis teórico de la doctrina y literatura que sobre el tema, la deslocalización, hemos realizado en la primera parte de esta Tesis que hemos presentado, nos llevan a una serie de conclusiones que, desde la perspectiva de un Marco Teórico, priorizan la ventaja competitiva y el posicionamiento de la empresa dentro del conjunto que conforma con sus competidoras por un mercado global. Introducir en las mejores condiciones un producto en un mercado dinámico es, desde siempre, el objetivo prioritario de cualquier empresa. Desde luego, existen otros factores tan importantes, como por ejemplo la rentabilidad del mismo, que inciden en cómo, cuándo y dónde se ubica una empresa para lograr esta ventaja competitiva que le proporcione el posicionamiento privilegiado. Esta ubicación, que durante mucho tiempo se ha basado en los costes, principalmente los laborales y de transporte de materia prima, hoy día se sustentan en otros factores.

Hemos analizado dichos factores convertidos en variables y los hemos contrastado con las características de los países evaluados en el Tratamiento Estadístico de datos del Trabajo de Investigación, de modo que se han obtenido unos resultados ya expuestos que han determinado cuál es y cuáles son los países más idóneos para la deslocalización de una empresa del sector químico industrial.

Para ello hemos utilizado un método de elaboración propio que nos permite seleccionar los países en función del sector en que se halle inscrita la empresa y determinar cuál es el grupo de los más propicios y cuál, dentro de dicho grupo, es el que tiene las mejores características. Aplicando a una empresa concreta dicho método, hemos desarrollado un caso de estudio

como ejemplo de la funcionalidad de dicho método, como aseguramos en las Hipótesis y Objetivos de este trabajo.

Para comprobar si hemos logrado demostrar las hipótesis de trabajo, alcanzar los objetivos propuestos y contestar a las preguntas formuladas, analizaremos cada una de ellas en el contexto global del trabajo finalizado.

Objetivos

➤ *Objetivo General*

Desarrollar un Modelo de análisis que permita ayudar en la toma de decisiones estratégicas de la empresa respecto a su política estrategia de deslocalización.

Creemos haber alcanzado dicho objetivo por cuanto hemos desarrollado el modelo de análisis en el Trabajo de Investigación con resultados claros y consecuentes, que han seleccionado los mejores y más aptos países para la deslocalización del tipo de empresa que hemos elegido para el ejemplo. Por otra parte estos resultados han sido avalados en la Discusión por la mayoría de las fuentes consultadas.

Con lo cual creemos haber desarrollado un método que permitirá la toma de decisiones estratégicas de los responsables de cualquier empresa en su política de deslocalización.

➤ *Objetivos específicos*

Objetivo 1.

Analizar las regiones: variables económicas, atracción-ubicación en función de una posible deslocalización.

Se han analizado hasta un total de 88 variables, algunas de las cuales son macro-variables que agrupan conjuntos homogéneos de variables, para llegar a un resultado.

Objetivo 2.

Definir variables y correlación de variables que afectan a la toma de decisiones.

Hemos definido las 88 variables y correlaciones de variables en 3.4.2.- De modo y manera que hemos cumplido con este Objetivo.

Objetivo 3.

Estudiar las macro-microtendencias y su aplicación en el caso.

Dentro del conjunto de variables se han estudiado las macro-microtendencias y se han aplicado al caso a través del análisis estadístico.

Objetivo 4.

Calcular los pesos de las variables en función de su importancia estratégica según el sector

La ponderación de las variables se ha realizado en función de la experiencia y de los datos procedentes de las más importantes instituciones económicas mundiales. Desde luego, en función también de la importancia estratégica en el sector químico –industrial.

Objetivo 5.

Plantear la estructura del modelo para que sea viable su aplicación a todos los sectores.

El método está elaborado de manera que una parte de las variables cambie según el sector de forma que los pesos de las variables varíen según la especialidad de la empresa. Es un método multifuncional y puede utilizarse tanto en los sectores industriales como en los de servicios.

Objetivo 6.

Plantear un modelo mediante las variables generales y las específicas relevantes del sector químico industrial y mostrar su viabilidad y utilidad.

Entendemos que se ha planteado tal como era nuestro propósito y demostrado que la sustitución de unas variables específicas de un sector por otro validan el método.

Hipótesis

➤ *Hipótesis generales*

Las decisiones de la empresa, aquellas que afectan a su competitividad, expansión y futuro en el mercado globalizado, se basan en los condicionantes de la deslocalización y los factores inherentes a los mercados regionales emergentes, por lo que pueden ser evaluadas por medio de un modelo analítico.

Por lo tanto, un modelo de análisis de estos mercados y países emergentes, posibilitarían una mejor toma de decisiones a los altos ejecutivos que deben decidir sobre una determinada nueva localización para la empresa o una de sus áreas de producción.

Creemos que a través del estudio realizado hemos demostrado la eficacia del sistema analítico que proponemos para la toma de decisiones de las

direcciones de las empresas sobre elección de la mejor ubicación para una deslocalización. A nuestro entender, hemos demostrado también que los factores que contribuyen a decidir sobre una deslocalización pueden ser evaluados y ponderados de manera estadística a través de un modelo, tal y como habíamos propuesto en nuestra hipótesis general.

➤ *Hipótesis específicas*

Hipótesis 1.

Las localizaciones potenciales para deslocalizar una empresa, son factibles de ser tratadas en un análisis estadístico y valorar las ventajas competitivas que ofrecen.

Un estudio cuantitativo – cualitativo de la selección disminuiría los riesgos y aumentaría sus ventajas competitivas

De hecho se trata de establecer todas las variables necesarias para evaluar el país que más ventajas competitivas ofrece para una deslocalización, lo cual hemos realizado a través del trabajo estadístico según hemos comprobado. Y hemos comprobado asimismo que un estudio cuantitativo-cualitativo de selección disminuyen en mucho los riesgos de una selección intuitiva y, naturalmente, aumenta la objetividad que se traducirá en nuevas ventajas competitivas.

Hipótesis 2.

La deslocalización no sólo implica a la producción sino también a la suma de un complejo conjunto de elementos y variables agrupadas en torno a costes, capital humano, empresa, que condicionan dicha deslocalización.

Para demostrar esta hipótesis específica nos remitimos a las 88 variables que se han empleado y definido en el trabajo de investigación, que incluyen costes, capital humano y empresa. Son ellas, en mayor o menor medida según los sectores, los factores que condicionan la posición relativa de los países en el proceso de selección. Con ellas hemos demostrado la hipótesis que planteamos.

Hipótesis 3.

Si los mercados – países emergentes son un objetivo de la empresa, la localización de la producción dependerá tanto de éstos como del transporte, distribución, accesibilidad entre otros.

Y esta hipótesis se ha demostrado como cierta al considerar los resultados ya que los países emergentes no han sido privilegiados por el análisis estadístico, excepto cuando han unido a dichos mercados buenas redes de transporte, distribución y accesibilidad a las materias primas, además de estabilidad política y económica.

Preguntas de Investigación

¿Cuáles son los países que presentan más ventajas para la deslocalización?

Una vez implementado el modelo de análisis que hemos elaborado, el resultado, explicado en el 3.6.7., da como los quince países más idóneos para la deslocalización de la empresa del sector químico industrial tomada como ejemplo y por orden de selección: Holanda, Suecia, Taiwan, Suiza, Noruega, Japón, Alemania, Corea del Sur, Finlandia, Canadá, Luxemburgo, Estados Unidos, Singapur, Francia y Gran Bretaña.

¿Cómo puede la empresa detectar dichas posibilidades y plantear sus estrategias?

A través del modelo de análisis estadístico de los países que proponemos. Basado en la interacción de 88 variables. El número de variables puede aumentar o disminuir ligeramente en función del tipo de sector en que está inscrita la empresa que se analiza.

¿Cómo puede la empresa definir las variables que intervienen en estas tomas de decisión?

Puede definir las tal y como se han definido en 3.4.2., respecto a las variables muestrales. Las variables pueden clasificarse en dos grandes grupos: las generales y las particulares de la empresa, en los dos casos vienen especificadas. Las primeras son de uso común para cualquier clase de empresa, por ejemplo: protección de los derechos de propiedad, transparencia de las políticas del gobierno, calidad de las carreteras. Y otras que son exclusivas del sector al que pertenece la empresa, en este caso

concreto de una empresa químico industrial: disponibilidad de científicos e ingenieros, Gasto en I+D, emisiones de compuestos volátiles orgánicos, etc.

¿Qué efectos tiene sobre la estructura empresarial la deslocalización?

Esta pregunta ha sido contestada en el capítulo 2.5 del Marco Teórico. Es imposible una respuesta corta y concreta por cuanto las consecuencias son múltiples y de muy variado tipo, desde sociales a políticas, pasando por económicas e industriales. En cualquier caso, una deslocalización de alguna manera es una refundación de una empresa sobre parámetros nuevos y una filosofía no sólo novedosa sino diferente.

¿Cuáles son las ventajas de la deslocalización en las posibilidades de competencia de las empresas en un mercado globalizado?

Esta pregunta también se contesta en el capítulo 2.5. Las ventajas dependen, precisamente, del éxito de la deslocalización y lo que pretende este trabajo es la elaboración de un modelo que permita minimizar los riesgos y potenciar las posibilidades de éxito. Lo cual creemos, después de todo el trabajo que hemos realizado, conseguido.

¿Qué tendencias pueden aprovechar las empresas dentro de la globalización?

Esta pregunta se ha contestado en el capítulo 2.4 del trabajo que presentamos. Por otra parte hay tendencias en la globalización cambiantes que unas veces favorecen la deslocalización por costes y otras por seguridad. Los cambios en la globalización son inherentes a la naturaleza de la misma, por lo que una empresa debe analizar, cuando se produce el hecho de la deslocalización, no sólo la situación actual sino también las

tendencias al futuro a corto y largo plazo. Este hecho se implica en nuestro modelo a través de variables y, sobre todo, las ponderaciones que se hacen de cada una de ellas o de cada grupo.

¿Cómo ponderar las variables en función de importancia?

La ponderación se realiza, tal y como se explica en el Trabajo de Investigación, teniendo en cuenta la importancia de las variables o los grupos de variables para la empresa, o sea según la incidencia de dichas variables en la producción, distribución, mercado, etc., de la empresa.

Por todo lo dicho, creemos que hemos obtenido los objetivos expuestos en el Proyecto de Tesis así como demostrado las Hipótesis planteadas, especialmente la principal. También hemos contestado a las preguntas que nos realizamos al plantear nuestro trabajo. Esperamos pues, que consideren nuestra aportación como un paso más en la investigación sobre el tema y si no un final en sí misma, si un avance que pueden, futuros investigadores, usar para, apoyándose en él, avanzar en el conocimiento del mundo de la empresa en general.

7. BIBLIOGRAFÍA

AA. VV. (2005). Ensayos Temáticos. La Deslocalización de servicios: Hechos recientes y perspectivas. Informe sobre el comercio mundial.

http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-3c_s.pdf

AA. VV. (2008). *El offshoring en España. Evolución y perspectivas de la deslocalización de servicios en 2008 Pamplona*. IESE. Fundación BBVA.

AA. VV. (2008). Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española. Madrid. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

ABRAIRA SANTOS, V. y PÉREZ DE VARGAS LUQUE, A. (1996). Métodos multivariantes en bioestadística. Cerasa.

AGUILAR FERNÁNDEZ, M. (2007). Los Modelos más populares de Estrategia Empresarial. Madrid. *UPIICSA XV*, VI, 45.

ALBURQUERQUE F. (1995). Competitividad internacional, estrategia empresarial y el papel de las regiones. *Revista EURE*, vol. 21, no. 63. Santiago de Chile, junio, Pp. 41-56.

ALBURQUERQUE, F. (2006). *Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva*. San José de Costa Rica. Fondo Multilateral de Inversiones y Bando Interamericano de Desarrollo.

ALBURQUERQUE, F. y DINI, M. (2008). *Guía de aprendizaje sobre integración productiva y desarrollo económico territorial*. Sevilla. Instituto de Desarrollo Regional. Universidad de Sevilla.

AMIN, SAMIR. (2001). ¿Globalización o apartheid a escala global? *GLOBALIZACION. Revista Web Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*. Septiembre.

<http://rcci.net/globalización/2001/fg193.htm>, 2001.

ÁLVAREZ CIVANTOS, O. (2006). *Mercado sostenible y responsabilidad social. Hacia la responsabilidad de los actores sociales*. Granda. Comares.

A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Globalization Index (2006).

<http://www.atkearney.com/index.php/Publications/globalization-index.html>

AZAGRA BLÁZQUEZ, P. (2004). *Internacionalización empresarial: ¿Vencedores y Vencidos?* Madrid. ICE Abril-Mato.

BAILEY, N., I. DOCHERTY e I. TURAK. (2002) Dimensions of City Competitiveness: Edimburg and Glasgow in a UK Context. En I. Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 135-159.

BAJO, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona. Antoni Bosch.

BALDWIN, R. E. Y ROBERT-NICOUD, F. (2000): Free Trade Agreements without Delocation, *Canadian Journal of Economics*, vol. 33, núm.3, pp. 766-786.

BARBER, J. y SUÁREZ S. (2001). ¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora. *Revista ICADE* Número 52 Enero - Abril 2001 Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

BATHELT, H. Y GLÜCKER, J. (2003): Toward a relational economic geography, *Journal of Economic Geography*, 3, págs. 117-144.

- BECK, U. (1998). *¿Qué es la Globalización?* Barcelona. Paidós.
- BECK, U. (2000). *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización.* Barcelona. Paidós.
- BEGG, I. (1999). Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 795-809.
- BEGG, I. (2002). Urban Competitiveness. Policies for dynamic cities, *The Policy Press*, Great Britain, pp. 248.
- BERNAL-MEZA, R. Y ALBERTO MASERA, G. (2008). *El retorno del regionalismo. Aspectos políticos y económicos en los procesos de integración internacional.* Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires.
- BERRY, B. (1994). Supply-side urbanization? A pooled time series analysis. En *Geographical Analysis* Vol. 26. Núm 2.
- BERVEJILLO, F. (2004). *Territorios en la globalización. Cambio global y estrategias de desarrollo territorial.* Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social.
- BHAGWATI, J. (2000). *Regionalism and multilateralism: an overview*, en Melo, J. de Panagariya, A. Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, Londres, Centro de Investigación sobre Políticas Económicas.
- BHAGWATI, J., A. PANAGARIYA y T. N. SRINIVASAN (2004), «The Muddles over Outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*.
- BOCCHERINI BOGERT, J. (2009). La deslocalización. *¿Riesgo u oportunidad para la cadena agroalimentaria?* Almería. Mediterráneo Económico. Núm. 15 Fundación Cajamar.

BODY, M. (2002). Linking Competitiveness and Cohesion. En Iain Begg (ed.), *Urban Competitiveness*, The Policy Press, Bristol, pp. 33-53.

BOISIER, S. (1996). *Modernidad y Territorio*. Cuadernos del ILPES, N° 42.

BOISIER, S. (2000). *Desarrollo (local): ¿de qué estamos hablando?* En Estudios Sociales 103, C.P.U., Santiago de Chile.

BOISIER, S. (2001). *Crónica de una muerte frustrada: el territorio en la globalización*. Santiago de Chile. Instituto de Postgrado en Estudios Urbanos, Arquitectónicos y de diseño.

BONO, A. del (2006). Deslocalización extraterritorialidad de empleos del sector servicios. Sentidos y transformaciones del trabajo. *Sociología del Trabajo*. Nueva Época, núm. 56 Pág. 3-32.

BORJA, A. (2005). Deslocalización de la empresa. ¿Qué hacer? Bilbao. *Gara*. 03/01.

BORJA J. y CASTELLS, M. (1999). *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información*. Madrid: Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos, Taurus.

BOSCHERINI, F. y YOGUEL, G. (1996). *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas*. Buenos Aires. CEPAL.

BREESCH, H. y JANSSENS, A. (2002). Uncertainty and sensitivity analysis of the performances of natural night ventilation. Ghent University, Dept. of Architecture and Urban Planning, J. Plateaustraat 22, B-9000 Ghent, Belgium.

BULMER-THOMAS, V. (2001). *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: the Political Economy of Open Regionalism*.

BUDD, L. (1998). Territorial Competition and Globalisation: Scylla and Charybdis of European Cities. *Urban Studies*, 35 (4), pp 663-685)

BYE, M. DESTANNE DE BERNIS, G. (1977). *Relations économiques internationales. Échanges internationaux*. Paris Ed. Dalloz.

CABRERO, E.; ZICCARDI, A. ORIHUEL, I. (2005). *Ciudades competitivas-ciudades cooperativas*. México. Centro de Investigación y Docencia Económica.

CADWALLADER, M. (1973). *Analytical Urban Geography*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey.

CALLEYA, S. C. (2000). *Regionalism in the Post-Cold War World*, Ashgate, Aldershot

CAMAGNI, R. (2002). On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?, *Urban Studies*, 39 (13), pp. 2395-2411.

CANALS, C. (2006). *Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional*. Barcelona. Documentos de Economía La Caixa. Diciembre.

CANALS, C. y FERNÁNDEZ, E. (2008). *Luces y sombras de la competitividad exterior de España*. Barcelona. Documentos de Economía. La Caixa.

CANALS, C. y NOGUER, M. (2007). *La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta?* Barcelona. Documentos de Economía. La Caixa.

CASAS, J. B. y TANGANELLI, D. (2010). La globalización como motor de procesos de regionalización económica: el caso de la euroregión del arco del Mediterráneo (EURAM). En TANGANELLI BERNADES, D. *Globalización y procesos de internacionalización*. Madrid. Civitas. Pág. 183.

CASTELLS, M. (1980). *La cuestión urbana*. México, D.F. Siglo XXI.

CASTELLS, M. (1985). «Reestructuración económica, revolución tecnológica y nueva organización del territorio». En *Metrópolis, Territorio y Crisis*. Madrid: Comunidad de Madrid, pp. 37-62.

CASTELLS, M. (1989.) Nuevas tecnologías y desarrollo regional. *Economía y Sociedad*, Nº 2, Madrid, pp. 11-22.

CASTELLS, M. (1998). Entender nuestro mundo. Madrid. *Revista de Occidente*, núm. 205, Mayo.

CASTELLS, M. (2002). *Iniciativa empresarial e integración social*. Barcelona. Fórum Europa

CAZES, B. (1994). «Regain de la prospective?». *Espaces et sociétés*, Nº 74-75, pp. 13-22.

CEPAL (2006). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*

CHAMIE, F. LO, f. y VITTO, J. (eds.), *Mega-City Growth and the Future*, United Nations University Press, Tokio.

CHAPMAN, K y WALTER, W. (1991). *Industrial location*. Oxford. Basil Blackwell.

CHORTAREAS, G. E. y PELAGIDIS, T. (2004). Trade flows: a facet of regionalism or globalisation *Cambridge Journal of Economics*, 28, 253-271.

CHRISTALLER, W. (1965). *Central places in Southern Germany*. Englewood. Prentice Hall.

COLEMAN, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. En *America Journal of Sociology*, vol. p94:95-120

CORREA, E. y VIDAL, G. (2004): Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: el caso de México, *Ekonomiaz*, 55, pp. 258-283.

CRISHOLM, M. (1990). *Regions in Recession & Resurgence*, Londres, Cambridge University Press, p. 25.

CUERVO-CAZURRA, A. (2004). Dificultades a la internacionalización de la empresa: La transferencia de recursos (1) y la falta de recursos complementarios (2)". *Expansión* 24 de mayo de 2004 y *Expansión* 31 de mayo de 2004.

CUERVO GARCÍA, Á. (2008). *Outsourcing, offshoring, deslocalización: consideraciones generales y reflexiones sobre el caso español*. Zaragoza. VIII Congreso Nacional de Economía.

DE LA CÁMARA ARILLA, C. y PUIG GÓMEZ, A. (2007): «Deslocalizaciones: ¿mito o realidad? el caso español frente a los países de Europa Central y Oriental»; en *Revista de Economía Mundial* (16); pp.169-193.

DEVLIN, R. y MOGUILLANSKY, G. (2009). *Alianzas público-privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo*. Santiago de Chile. CEPAL y ONU.

DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. *Revista Galega de Economía*. Vol. 12 Núm. 1.

DUNNING, J. (1977). Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for and Eclectic Approach. En Ohlib, B., Hesselborn, P. y Wijkman, P.M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, Londres, Macmillan, Pp. 395-418.

DUNNING, J. (1988). Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol, 161.

DUNNING, J. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, vol. 19 Pág. 1-31.

DUNNING, J. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham, England and Reading, Massachusetts. Addison Wesley.

DUNNING, J. (1994). *Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment*, *Transnational Corporations*, 3: 23-51.

DUNNING, J. (1996). *Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring*. London. Routledge.

Eikos: A Simulation Toolbox for Sensitivity Analysis (2005). Per-Anders Ekström.

http://ecolego.facilia.se/ecolego/files/eikos_help.pdf

El Banco Mundial (2010).

<http://www.bancomundial.org/>

ENRIC RICART, J. y ROSATTI, S. (2009). *El offshoring en España. Evolución y perspectivas de la deslocalización de servicios en 2008*. Madrid. Fundación BBVA. IESE Business School.

Environmental Sustainability Index. Yale University and Columbia University. 2005.

Environmental Sustainability Index (2005): Benchmarking National Environmental Stewardship. Yale Center for Environmental Law and Policy. Yale University. Center for International Earth Science Information Network (Columbia University). In collaboration with World Economic Forum. Geneva, Switzerland and Joint Research Centre, European Commission, Ispra, Italy. www.yale.edu/esi

ERMIDA URIARTE, P. (2007). Deslocalización, globalización y derecho del trabajo. En Jornada sobre *Los problemas laborales de las deslocalizaciones productivas*. Montevideo. Facultad de Derecho. Barcelona. Generalitat de Catalunya.

FANJNZYLBER, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*. Núm. 36.

FERRER, A. (2000). *Historia de la globalización 2. La Revolución Industrial y el Segundo Orden Mundial*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura económica/ Serie de Economía.

FERNÁNDEZ, G. (2004). *Una aproximación a la cuestión del espacio urbano en la Teoría Económica*. México. Universidad de Quilmas.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C.M. y MYRO, R. (1995). Las migraciones de la actividad Industrial en la Unión Europea, *Economía Industrial*, nº 305.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR, L. y MYRO, A. (2004). *Deslocalización de Empresas y actividades productivas en España*. Una primera aproximación. Madrid. Mediterráneo Económico. Núm. 11.

FERRARO, C. y QUINTAR, A. (1996). *Entornos territoriales activos. Relaciones de cooperación entre instituciones locales*. Buenos Aires, CEPAL.

FERRER A. (2000). *Historia de la globalización 2. La Revolución Industrial y el Segundo Orden Mundial*. Buenos Aires. Fondo de Cultura económica/ Serie de Economía.

FERREIRO APARICIO, J.; GÓMEZ VEGA, C. y RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, C. (2008). *Deslocalización e inversión extranjera directa. Incidencia en la economía vasca*. Bilbao. Universidad del País Vasco.

FLORES OLEA, V. y MARIÑA FLORES, A. (2000). *Crítica de la globalidad Dominación y liberación de nuestro tiempo*. México, DF.: Siglo XXI.

GARCÍA CANCLINI, N. (1994). El debate sobre la identidad y el Tratado de Libre Comercio. En ACHUGAR, H. y Caetano, G., (Compiladores), *Mundo, región, aldea. Identidades, políticas culturales e integración regional*, Montevideo, TRILCE, pp. 71-80.

GARCÍA M., F. (2001). Anthony Giddens y la globalización en 'la tercera vía'. En: *Globalización. Revista Web Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*.

GATTO, F. (1989). «Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales». *EURE* N° 47, pp. 7-34.

GELSING, L. (1992). Innovation and the Development of Industrial Networks, in Lundvall & B.-A., *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London, Pinter Publishers, 1992, pp. 116-128.

GEREFFI Y STURGEON, (2004). "*Globalization. Employment, and Economic Development: A Briefing Paper*" (Sloan Workshop Series in Industry Studies, Rockport, Massachusetts, June 14-16 2004).

GHEMAWAT, P. (2008). *Redefiniendo la globalización*. Bilbao. Deusto.

GILSON, J. (2005). *New Interregionalism? The EU and East Asia*, European Integration, Vol. 27, Num.3, septiembre, pp. 307-326

GÓMEZ RODRÍGUEZ, P. M. (2003). *La gestión de marketing de ciudades y áreas metropolitanas: de la orientación al producto a la orientación al marketing*. Cuadernos de gestión Vol. 3 N. 1 y N. 2 , pp. 11-25.

GÓMEZ RODRÍGUEZ, P. (2004). *Una aproximación a la cuestión del Espacio Urbano en la Teoría Económica*. Bilbao. Universidad del País Vasco.

GREAVER II M. (1999). *Strategic Outsourcing. A structural approach to outsourcing decisions and initiatives*, American Management Association, Nueva York.

GUILLÉN, M. F. (2004). *El conocimiento y la gestión de una empresa multinacional. Pennsylvania*. Wharton School. University of Pennsylvania.

GUERRERO, D. (1996) La técnica, los costos, la ventaja absoluta y la Competitividad. *Comercio Exterior*, 46 (5), pp. 400-407.

GUTIÉRREZ HACES, M. T. (2002). *Procesos de integración económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada*. Textos Breves de Economía. México, D.F.: UNAM – Porrúa.

HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E. & TATHAM, R. L. (2006). *Multivariate Data Analysis* (6 ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

HAIR y otros. (2008). *Análisis multivariante*. Pearson-Prentice Hall.

Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide. OECD – JRC European Commission in Ispra, Italy.

<http://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/>

HÄNGGI, H. (2005). *Interregionalism as a multifaceted phenomenon. In search of a typology*, en V.V.A.A (2005), *Interregionalism and International Relations*, Nueva York: Routledge.

HARGROVES, K. y SMITH, M. (2005) *The Natural Advantage of Nations: Business Opportunities, Innovation and Governance in the 21st Century*, 525 pages.

HEIJS, J. (1992). *Determinantes de la dinámica económica regional en España desde una perspectiva de un modelo de un sistema abierto*. De determinanten van de regionale economische dynamiek in Spanje: Een benadering vanuit het open-systeemmodel Tilburg (Holanda).

HEIJS, J. (2004). El papel de las empresas extranjeras en desarrollo tecnológico de España. IAIF. Madrid. *Instituto de análisis industrial y financiero*. Núm. 47 Diciembre.

HEIJS, J. (2004). Innovation capabilities and learning; a vicious circle. *International Journal of Innovation and Learning* Núm. 5 Otoño.

HERNÁNDEZ CONTERAS, HERRERA IZAGUIRRE, REYES MADRIGAL, HERNÁNDEZ GONZÁLEZ y BARRIENTOS FLORES (2009). "Factores determinantes que marcan una ventaja competitiva del lugar en la localización de futuros emplazamientos empresariales en la frontera noreste de México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 117, 2009. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/cimgf.htm>

HERNÁNDEZ CONTRERAS, HERNÁNDEZ GONZÁLEZ, HINOJOSA DE LEÓN y AGUIRRE MILLING. (2009). "El Reto de la Competitividad una Visión para el Desarrollo Económico de Tamaulipas, México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 111.

Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/cglm.htm>

Human Development Report (2001): Making new technologies work for human development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP).

<http://hdr.undp.org/en/>

HUNYA, G. (2004). Ventajas de localización de los nuevos miembros de la UE: una visión dinámica, *Ekonomiaz*, 55, pp. 40-59.

IANNI, O. (1997). *Teorías de la Globalización*. México. Siglo XXI.

Instituto del Comercio Español (ICEX).

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5518974_5536731_0_0_-1,00.html

Is Globalisation Sustainable? (2010). Pim Martens and Mohsin Raza.
International Centre for Integrated Assessment and Sustainable Development
(ICIS), Maastricht University, PO Box 616, 6200 MD Maastricht, The
Netherlands.

<http://www.mdpi.com/2071-1050/2/1/280/pdf>

JRC/OECD. (2008). Handbook on Constructing Composite Indicators.
Methodology and User Guide. Paris: OECD Publishing.

JRC/OECD. (2010). Handbook on Constructing Composite Indicators:
Methodology and User Guide. Organization for Economic Co-operation and
Development (OCDE) (2010). European Commission – Joint Research Center.
OECD, European Commission, Joint Research Centre. Published by: OECD
Publishing. Version: E-book (PDF Format).

<http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?CID=&LANG=en&SF1=DI&ST1=5KZN79PVDJ5J>

JUNGTHIRAPANIC, C. (1992). *An intelligent decision support system for
facility location*. Universidad de Missouri-Rolla.

KEANE, J. (2008). *La sociedad civil global y el gobierno del mundo*.
Barcelona. Hacer

KENNEDY, P. (1993). *Hacia el siglo XXI*, Barcelona, Plaza Janés.

KRASNER, S. (1999). *Sovereignty Organized Hypocrisy*. Nueva Jersey.
Princeton University.

KRUEGER, A.O. (2006). *Globalization and internacional locational
competition: symposium in honor of Herbert Giersch*, conferencia impartida
en el Kiel Institute el 11 de mayo de 2006 (disponible en la página web del
FMI: www.imf.org)

KRUGMAN, P. R. y VENABLES, A. J. (1990). Integración y competitividad de la industria periférica. D. F. El Colegio de México,

LECOQ, B. (1991). «Organisation industrielle, organisation territoriale: une approche intégrée fondée sur le concept de réseau». *RERU* N° 3-4, pp. 321-341.

LEVER, W. (1999). Competitive Cities in Europe. *Urban Studies*, 36 (5-6), pp. 1029-1044.

LEVER, W. y TUROK, I. (1999). Competitive Cities: Introduction to the Review, *Revista Urban Studies*, vol. 36, núm. 5/6, mayo pp. 1029-1044.

LEVIT, T. (1983). The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, 1983.

LO, F. y YEUNG, Y. (1998). Introduction. En F. Lo y Y. Yeung (eds.) *Globalization and the World of Large Cities*, United Nations University Press, Tokio.

MALECKI, E. (2002). Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness. *Urban Studies*, 39 (5-6), pp. 929-945.

MARROQUÍN QUELOPANA, E. y CASTROMAN POLLERO, A. (2004). *Internacionalización de empresas*. Estudio de Caso. SEMEAD.

MARTIN, H.P. y SCHUMANN. (1998). *La trampa de la globalización*. Madrid. Taurus.

MARTÍNEZ DEL CAMPO, M. (1972). *Factores en el proceso de localización*. México. D. F. Fondo de Cultura Económica.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2007). *Economía política mundial*. I Barcelona. Ariel.

MARSH, I. y S. TOKARIK. (1994). *Competitiveness Indicators: a Theoretical and Empirical Assessment*, International Monetary Found, Nueva York, working paper 94/29.

MARSHALL, A. (1994). *Economic Impacts of Third World Megacities: is the Size the Issue?* En R. Fuchs, E. Brenan, J.

MARX, K. Y ENGELS, F. (1848). *Manifiesto del partido comunista*.

MATESANZ GÓMEZ, D. (2002). La innovación, el territorio y la política local. Tres factores estratégicos para la competitividad, el empleo y el éxito comercial a nivel local: los factores del entorno, en Dabat, Germán (coord.), *Desde adentro. Políticas municipales de competitividad y comercio exterior*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

McLUHAN, M. y POWERS, B.R. (1990). *La Aldea Global*, Barcelona Gedisa.

McNEE, R (1974). *A systems approach to understanding the geographic behavior of organizations, particularly large corporations*. Nueva York. John Wiley and Sons.

Measuring the Technology Achievement of Nations and the Capacity to Participate in the Network Age (2002). Meghnad Desai, Sakiko Fukuda-Parr (Director del Human Development Report), and Claes Johansson Fransisco Sagasti. *Journal of Human Development*, Vol. 3, No. 1, 2002.

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/apcity/unpan014340.pdf>

Measuring globalisation (2007). Selected Readings: Globalization of the Economy.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/LN-SR122007/EN/LN-SR122007-EN.PDF

Measuring and Fostering the Progress of Societies (2008). OECD, Paris. Chapter 21: International Integration and Societal Progress: A Critical Review of Globalisation Indicators. Philippe de Lombaerde and P. Lelio Iapadreii.

<http://www.oecd.org/dataoecd/3/26/41531703.pdf>

MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. y CARAVACA BARROSO, I. (1996). *Organización industrial y territorio*. Madrid. Síntesis.

MENDEZ, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 28, 84: 63-84.

MINSBURG, N. (1997). *El impacto de la Globalización*. Buenos Aires. Letra Buena.

MONCAYO JIMÉNEZ, E. (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Santiago de Chile. CEPAL.

MONCAYO JIMÉNEZ, E. (2003). Nuevas Teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional: ¿Hacia un nuevo paradigma? *Revista de Economía Institucional*. Vol.5, Núm. 8 Primer Semestre.

MORCOS, J. y Crombrughe, L. (2004). *Subcontratación internacional frente a deslocalización*. Viena ONUDI.

MORENO, A.; URIARTE, L.M. y TOPA, G. (2010). *La responsabilidad social empresarial. Oportunidades estratégicas organizativas y de recursos humanos*. Madrid. Pirámide.

MORTENO, A.; URIARTE, L. M. y TOPA, G. (2010). *La responsabilidad social empresarial. Oportunidades estratégicas, organizativas y de recursos humanos*. Madrid. Pirámide.

MOSES, L. (1958). Location and the theory of production. *Quarterly Journal of Economics*. Núm. 72.

MOTA CONSEJERO, F. (2008). *Capital social y gobernabilidad*. Madrid. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

MOZAS MORAL, A. y BERNAL JURADO, E. (2006). Desarrollo territorial y economía social. Valencia. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Núm. 55.

MUÑOZ GUARASA, M. (2002). Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España. *Boletín de Información Comercial Española*, núm 2744, 21-27 de octubre.

MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2005). *La deslocalización de empresas en España. La Atracción de la Europa Central y del Este*. Madrid. Universidad Complutense.

MYRO SÁNCHEZ R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR SALAS L.; BAIDES TUDELA, L.; ÁLVAREZ LÓPEZ, M. E. y VEGA CRESPO, J. (2008). *Globalización y deslocalización. Importancia y efectos para la industria española*. Madrid. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

NAVARRO, V. (2000). *Globalización económica, poder político y estado de bienestar*. Madrid. Ariel.

NAYYAR, D. *Mundialización y Estrategias de Desarrollo*. Unctad. Seminario de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el Siglo XXI Bangkok, 12 de febrero. 2000.

NIETO SOLÍS, J. (2005). *Organización económica internacional y globalización*. Madrid. Siglos XXI. Pág. 200.

NORCLIFFE, G. (1975). A Theory of manufacturing places. En Collins, Lyndhurst y Walter, D. *Locational dynamics of manufacturing activity*. Londres. Willey and Sons.

NOYA MIRANDA, J.; RODRÍGUEZ ESCUDERO, B. y STEINBERG, F. (2010). *Internacionalización, crecimiento y solidaridad. Los españoles ante la globalización*. Madrid. Tecnos. 27-28.

NOYA, J. RODRÍGUEZ CAAMAÑO, M. y ROMERO RAMOS, H. (2008). *Sociedad del conocimiento y capital social en España*. Madrid. Tecnos.

NUSSBAUM, M. (2007). *Las fronteras de la justicia*. Barcelona. Paidós.

Offshoring for Long-Term Advantage (2007). The 2007 A.T. Kearney Global Services Location Index.

http://www.atkearney.com/res/shared/pdf/GSLI_2007.pdf

OIT (2009) *Guía sobre los nuevos indicadores de empleo de los Objetivos de Desarrollo del Milenio*. Ginebra. Organización Internacional del Trabajo.

OHMAE, KENICHI (2000). *The Godzilla Companies of the New Economy. First Quarter*. http://www.strategybusiness.com/ex_libris/00112/page1.html.

OLCESO, A.; RODRÍGUEZ, M.A. Y ALFARO J. (2008). *Manual de la empresa responsable y sostenible*. Madrid. McGrawHill.

OHMAE, K. (1982). *La mente del estratega*. Madrid. McGraw Hill.

OSTROM, E. (1998). *The meaning of Democracy and the Vulnerability of Democracies*. Ann Arbor. University of Michigan Press.

OXFAM (2002). *Cambiar las reglas: comercio, globalización y lucha contra la pobreza*. Oxfam internacional. www.IntermonOxfam.org

PASCUAL Y ESTEVE, J. (1999). *La estrategia de las ciudades. Los planes estratégicos como instrumento: Métodos, técnicas y buenas prácticas*. Barcelona. CIDEU.

PEÑA CASTELLANOS, L. (2007). *Globalización, Inserción internacional y desarrollo local*. La Habana. Revista del CIEI.

PEREGO, L. H. (2003). *Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales. Un Modelo Integrado y Replicable de Clusters Productivos*. Universidad de la Plata. Facultad de Ciencias Económicas.

PERES, S. y SOROS, G. (1998). *El desafío de un mundo global. Reflexiones sobre el fin de siglo*. En La Vanguardia, 03/05/

PÉREZ, C. (2004). *Técnicas estadísticas con SPSS*. Pearson-Prentice Hall.

PIATIER, A. (1981). Innovation, Information and Long-Term. *Growth, Futures*, Vol. 13, 5, oct.

PIEPER, M. (1994). *Das interregionale Standortwahlverhalten der Industrie in Deutschland—Konsequenzen für das kommunale Standortmarketing—*. Göttingen, Verlag Otto Schwartz, 1994.

PORTER. M. (1990). *Ser Competitivos*. Barcelona. HBR.

PORTER, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires Vergara.

PORTER, M (1995). The competitive advantage of the inner city. *Harvard Business Review*, vol. 73 no. 3, mayo-junio, pp. 55-71.

PORTER, M. (1996). Competitive Advantage, Agglomeration Economics, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, vol. 19, no. 1 & 2, pp 85-93.

POU, V. y TANGANELLI, D. (2010). Hacia un nuevo paradigma en la lucha contra la pobreza y el subdesarrollo. En Tanganelli y Bernades, *Globalización y procesos de internacionalización*. Madrid. Civitas.

PRECEDO, L. A. y VILLARINO PÉREZ, M. (1992). *La localización industrial*. Madrid. Síntesis.

PRED, A. (1967). *Behavior and location: foundations for a geographic and dynamic location theory*. Londres. Lind Studies in Geography.

RAICH, M. y DOLAN, S. L. (2009). *Más allá. Empresa y sociedad en un mundo en transformación*. Barcelona. Profit.

RAMIREZ, B. (1992). Modernización y reestructuración territorial. *Ciudades*, 13, pp 3-9.

RAMÍREZ, J. C. y HAUSER, A. (1996). La localización industrial en los sistemas rígidos y flexibles de producción: un punto de partida para nuevos desarrollos teóricos. *Economía Mexicana*, nueva época, 5 (1), pp. 99-129.

RAMOS MUÑOZ, E. (2000). *Artesanía, una producción local para mercados globales*. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana.

REICH, R. (1993). *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Javier Vergara Editor S.A. Buenos Aires, Argentina.

REY UREÑA, P. (2005). *Causas y efectos de la deslocalización empresarial*. Madrid. Curso de Desarrollo Económico.

http://www.uned.es/curso-desarrollo-economico/Trabajos_2004_05_desarrollo/deslocalizacion_pablo_rey.pdf

RICARDO, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres. John Murray.

ROBERT C. GARDNER. (2003). *Estadística para Psicología usando SPSS*. Prentice-Hall.

ROBERT HO (2006). *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS*. Chapman & Hall/CRC.

RODRÍGUEZ, D.E.; TURRIÓN, J. y VELÁZQUEZ, F.J. (2009). *Un enfoque integrado sobre Competitividad y Deslocalización en la Industria española*. GOG Georgetown University. *Universia*. Vol. 3. Núm. 2.

ROLOFF, R. (2006). *Interregionalism in theoretical perspective. State of the art*, en Heiner Hänggi, Ralf Roloff, and Jurgen Rüländ, *Interregionalism and International Relations*, Routledge, London and New York, pp. 29-30.

ROMERO REYES, A. (2010). *Elementos fundamentales para la teoría y estrategia de la transición socialista latinoamericana y mundial*. Mayo 2010 <http://rcci.net/globalizacion/2009/fg923.htm>

RUIZ-MAYA PÉREZ, L. y otros. (1955). *Análisis estadístico de encuestas: datos cualitativos*. Aditorial AC, Madrid.

RÜLAND, J (2000). *Asia-Europe Cooperation - The ASEM Process: An European View*. En: JERNECK, M y NIEMANN, U. *Asia and Europe. Regional Co-operation in a Globalising World*. Lectures from the Third ASEF Summer School 2000, pp. 183-197.

RÜLAND, J. (2001). *ASEAN and the European Union: A bumpy Interregional Relationship*, Center for European Integration Studies, Universidad de Bonn.

SALA RÍOS, M. y TORRES SOLÉ, T. (2005): «Unas reflexiones sobre localización industrial aplicadas a la industria catalana»; en *Boletín Económico del ICE* (2.863); pp. 15-28.

SALAS, V. (2007). *Deslocalización de empresas*. XXII Jornadas de Economía Española, Universidad de Alicante.

SALINAS DE GORTARI, C. (2002). *México: Un paso difícil a la modernidad*. México. Plaza y Janes.

SALOM CARRASCO, J. (2003). *Innovación y actores locales en los nuevos espacios económicos: un estado de la cuestión*. Valencia. Boletín A.G.E. núm 36. Págs. 7-30

SAMPEDRO, J. L. (2008). *Economía humanista. Algo más que cifras*. Barcelona. Debate.

SANAHUJA, J.A. (2006). *Hacia el logro de un verdadero multilateralismo en las relaciones entre la Unión Europea y América Latina*, Documento de Estrategia preparado para la Dirección General de Políticas Externas de la Unión, Parlamento Europeo, PE370.260v01-00, 27 de marzo de 2006.

SÁNCHEZ MÁRQUEZ, J. (2006). *Análisis de un proceso de deslocalización industrial y propuestas de medidas correctoras*. Proyecto final de carrera. Barcelona UPC.

SÁNCHEZ-ROBLES, B. (2004). La deslocalización empresarial. *La Gaceta de los Negocios* 7 de febrero.

SÁNCHEZ TABARÉS, R. (1995). La mundialización capitalista desde el centro del sistema. En Martínez, J. y Vidal-Villa, J. M. *Economía Mundial*, McGraw Hill Págs. 283-297.

SAXE-FERNÁNDEZ, J. (Coor.) (1999). *Globalización: Crítica a un Paradigma*. México. D.F. Plaza y Janes.

SCHOLTE, J. A. (2000). *Globalization. A critical introduction*. London: Palgrave

SELA. (2000 a). *Realidad y mito de la globalización*. Secretaría permanente. Obtenido de la Red Mundial el día 22 de Mayo de 2003.

<http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spdi7-2000.htm>

SELA. (2000 b). *Globalización, inserción e integración: tres grandes desafíos para la región*. Secretaría Permanente. Obtenido de la Red Mundial, el día 14 de Junio de 2000. Pág. 7.

<http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spdi8-2000.htm>

SILVA LIRA, I. (2003). *Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina*. Nueva York. CEPAL. Naciones Unidas.

SILVA LIRA, I. (2005). *Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina*. Nueva York. CEPAL. Naciones Unidas.

Simlab 2.2. Reference Manual (2009). Unit of Econometrics and Applied Statistics of the Joint Research Centre (European Commission).

<http://simlab.jrc.ec.europa.eu/>

SMITH, A. (1994). *La riqueza de las Naciones*. Madrid. Alianza.

SOBRINO, J. (1995). Localización de la industria mecánica en México. En *Investigación Económica*. Núm. 214.

SOBRINO, J. (2002). Competitividad y ventajas competitivas: revisión teórica y ejercicio de aplicación a 30 ciudades de México, *Estudios Demográficos y Urbanos* 17 (2).

SOBRINO, J. (2003). *Competitividad de las ciudades en México*, El Colegio de México, México. Pág. 15.

SOBRINO, J. (2004). *Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis*. México. Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano.

SOBRINO, J. (2005). *Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis. Economía, Sociedad y Territorio*. Toluca. México. Colegio Mexiquense. Pp.123-183.

SOLER, F. (2002). *Mundialización, Globalización y Sistema Capitalista*. Red Mundial, el día 7 de junio.

State of the art report and current methodologies and practices for composite indicator development. Michaela Saisana and Stefano Tarnatola. Joint Research Center – European Commission. 2002.

STIGLITZ, J.E. (2002). *El malestar de la globalización*. Madrid. Taurus.
(Doble edición 2002 y 2006)

SUBIRÁ, A y GURGUÍ, A. (2007). *Políticas para la competitividad*. En Prólogo de Porter, M. H. Sobre la Competitividad. Barcelona. Antonio Bosch.

TANGANELLI BERNADES, D. (2010). *Globalización y procesos de internacionalización*. Madrid. Civitas.

TENORIO ADAME, A. (1998). *La Soberanía, el Mercado y la Mano de Obra. en La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. México: Siglo XXI.

The Global Competitiveness Report 2010–2011 (2011). World Economic Forum. Centre for Global Competitiveness and Performance.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

The World is not Flat (2007). Implications for the construction of globalisation indicators. Philippe De Lombaerde & P. Lelio Iapadre. World Forum on Statistics, Knowledge and Policy: Measuring and Fostering the Progress of Societies, Istanbul, 27–30 June 2007.
http://www.relooney.info/00_New_2736.pdf

THUROW, LESTER C. (1996). *El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo de mañana*. Buenos Aires, Argentina: Javier Vergara.

TORAL PLA, D. (2008). Las decisiones básicas de la estrategia de deslocalización: qué, dónde y cómo deslocalizar. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas*. Núm. 3. Octubre.

TORRENS, R (1808). *The Economists Refuted*. Londres. S.A. and H. Oddy.

TRUJILLO DÁVILA, M. A.; RODRÍGUEZ OSPINA, D. F.; GUZMÁN VÁSQUEZ, A. y BECERRA PLAZA, G. (2006). *Perspectivas teóricas sobre internalización de empresas*. Rosario. Universidad de Rosario.

VAN LANGENHOVE, L. y COSTEA, A.C. (2004). *Interregionalism and the Future of Multilateralism*

VÁZQUEZ BARQUERO, A., (1997). Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales, *Revista Valenciana D'estudis Autonomics*, Nº 21, pp. 71-91.

VÁZQUEZ A. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: una aproximación*. Buenos Aires. CEPAL.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona. Bosch.

VENCE DEZA, X. (coord.,) Crecimiento económico, cambio estructural y economía basada en el conocimiento. En Vence Deza, X. *Crecimiento y políticas de innovación. Nuevas tendencias y experiencias comparadas*.

VILÁ, J. y MUÑOZ-NÁJAR, J. A. (2007). *El sistema de innovación: competencias organizativas y directivas para innovar*. Pamplona. IESE. Universidad de Navarra.

VILASECA REQUENA, J. y TORRENTE SELLENS, J. (2005). *Principios de economía del conocimiento. Hacia una economía global del conocimiento*. Madrid. Pirámide.

WALTZ, K. (1999). *Globalization and Governance*. Nueva York. Columbia University.

WEBER, A. (1909.). *Theory of Location of Industries*. Chicago: University Of Chicago Press.

WILSKA, K (2002). *Host country determinants of FDI in Latin America*. Kirjapaino, Turku.

WOLOVICK, D. (1993). Globalización de la economía. En: *Humanismo Latinoamericano*. <http://hlatino.com/htdocs/globalzeconom.htm>.

YOGUEL Y BOSCHERINI (2001). *El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial, Argentina*. Universidad Nacional de General Sarmiento.

YOSHINOBU YAMAMOTO, (1996). Regionalization in Contemporary International Relations, en Van R. Whiting Jr. (ed.), *Regionalization in the World Economy: NAFTA, the Americas and Asia Pacific*, Macmillan India Ltd, New Delhi.

8. ANEXOS

Anexo 1. Las Dimensiones del Índice

Las Tablas que siguen reflejan cada una de las 12 Dimensiones del Índice de Deslocalización, ordenadas por el País.

d01 Instituciones	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
	D01	d01a	d01a1	v01	d01a2	v02	v03	d01a3	v04	v05	d01b	d01b1	v06	d01b2	v07	
Peso Subcategoría			33%		33%			34%					50%		50%	
Peso Categoría		75%									25%					
Peso Dimensión	15%															
																Nulos
Albania	2,09	1,86	1,63	1,63	1,83	1,88	1,79	2,10	1,57	2,64	2,77	1,79	1,79	3,76	3,76	0
Algeria	1,58	1,48	1,96	1,96	1,32	1,56	1,07	1,16	1,08	1,25	1,90	1,07	1,07	2,73	2,73	0
Angola	1,15	1,02	1,20	1,20	0,68	0,52	0,83	1,19	1,27	1,11	1,53	0,12	0,12	2,94	2,94	0
Argentina	1,03	0,83	0,98	0,98	0,51	0,31	0,71	1,00	0,88	1,11	1,63	0,83	0,83	2,42	2,42	0
Armenia	1,59	1,57	2,07	2,07	0,94	0,94	0,95	1,69	0,88	2,50	1,65	0,71	0,71	2,58	2,58	0
Australia	4,05	4,20	4,46	4,46	4,17	4,17	4,17	3,99	4,51	3,47	3,61	4,29	4,29	2,94	2,94	0
Austria	3,97	4,23	4,78	4,78	4,11	4,06	4,17	3,82	4,02	3,61	3,17	4,29	4,29	2,06	2,06	0
Azerbaijan	1,98	1,81	2,28	2,28	1,10	1,25	0,95	2,03	1,57	2,50	2,50	1,55	1,55	3,45	3,45	0
Bahrain	3,50	3,64	4,13	4,13	3,79	3,65	3,93	3,01	3,24	2,78	3,08	3,21	3,21	2,94	2,94	0
Bangladesh	1,48	1,25	1,74	1,74	0,42	0,83	0,00	1,60	1,67	1,53	2,14	0,83	0,83	3,45	3,45	0
Barbados	3,30	3,83	4,13	4,13	3,67	3,65	3,69	3,70	3,92	3,47	1,73	3,45	3,45	0,00	0,00	0
Belgium	3,47	3,45	3,91	3,91	3,62	3,44	3,81	2,83	3,43	2,22	3,53	3,45	3,45	3,61	3,61	0
Benin	1,78	1,92	3,15	3,15	0,49	0,63	0,36	2,10	1,57	2,64	1,39	1,07	1,07	1,70	1,70	0
Bolivia	0,78	0,57	0,43	0,43	0,50	0,52	0,48	0,78	0,59	0,97	1,39	0,71	0,71	2,06	2,06	0
Bosnia and Herzegovina	1,00	0,90	0,98	0,98	1,31	1,67	0,95	0,44	0,88	0,00	1,29	0,00	0,00	2,58	2,58	0
Botswana	3,30	3,41	3,80	3,80	3,11	3,13	3,10	3,31	3,43	3,19	2,97	2,86	2,86	3,09	3,09	0
Brazil	1,91	1,91	2,72	2,72	1,15	0,52	1,79	1,85	1,76	1,94	1,90	1,07	1,07	2,73	2,73	0
Brunei Darussalam	2,88	2,99	3,15	3,15	3,39	3,44	3,33	2,44	2,94	1,94	2,54	2,86	2,86	2,22	2,22	0
Bulgaria	1,43	1,26	1,52	1,52	1,06	0,94	1,19	1,19	1,27	1,11	1,96	0,83	0,83	3,09	3,09	0
Burkina Faso	1,54	1,56	2,61	2,61	0,72	0,73	0,71	1,36	0,78	1,94	1,49	1,07	1,07	1,91	1,91	0
Burundi	0,73	0,63	1,30	1,30	0,06	0,00	0,12	0,51	0,20	0,83	1,03	0,36	0,36	1,70	1,70	0
Cambodia	1,47	1,29	1,85	1,85	0,80	1,25	0,36	1,21	1,18	1,25	2,02	1,31	1,31	2,73	2,73	0
Cameroon	1,29	1,23	2,07	2,07	0,50	0,52	0,48	1,14	0,88	1,39	1,47	0,71	0,71	2,22	2,22	0
Canada	4,35	4,35	4,67	4,67	4,23	4,06	4,40	4,15	4,41	3,89	4,34	4,40	4,40	4,28	4,28	0
Cape Verde	2,39	2,45	2,07	2,07	2,78	2,81	2,74	2,50	2,35	2,64	2,22	2,38	2,38	2,06	2,06	0
Chad	0,66	0,44	0,65	0,65	0,10	0,21	0,00	0,56	0,98	0,14	1,33	0,60	0,60	2,06	2,06	0
Chile	3,56	3,63	3,70	3,70	3,36	2,92	3,81	3,83	3,63	4,03	3,33	3,57	3,57	3,09	3,09	0
China	2,60	2,72	3,59	3,59	1,99	2,08	1,90	2,59	2,25	2,92	2,24	1,90	1,90	2,58	2,58	0
Colombia	2,06	1,77	2,17	2,17	1,07	0,83	1,31	2,06	1,76	2,36	2,91	1,55	1,55	4,28	4,28	0
Costa Rica	2,62	2,77	2,83	2,83	2,45	2,40	2,50	3,01	3,53	2,50	2,20	2,86	2,86	1,55	1,55	0
Côte d'Ivoire	1,01	0,92	1,74	1,74	0,16	0,21	0,12	0,86	0,20	1,53	1,27	0,83	0,83	1,70	1,70	0
Croatia	1,83	1,86	2,39	2,39	1,40	1,25	1,55	1,80	1,37	2,22	1,75	1,43	1,43	2,06	2,06	0
Cyprus	3,32	3,58	3,91	3,91	3,45	3,33	3,57	3,39	3,73	3,06	2,54	2,50	2,50	2,58	2,58	0
Czech Republic	2,01	2,05	2,83	2,83	1,36	0,94	1,79	1,96	2,25	1,67	1,88	1,19	1,19	2,58	2,58	0
Denmark	4,40	4,55	4,57	4,57	4,78	4,79	4,76	4,32	4,61	4,03	3,95	4,64	4,64	3,25	3,25	0
Dominican Republic	1,70	1,64	2,39	2,39	0,64	0,21	1,07	1,87	1,37	2,36	1,89	0,83	0,83	2,94	2,94	0
Ecuador	1,11	1,00	1,52	1,52	0,63	0,31	0,95	0,84	0,29	1,39	1,45	0,83	0,83	2,06	2,06	0
Egypt	2,28	2,29	3,04	3,04	1,63	1,35	1,90	2,19	2,16	2,22	2,26	1,79	1,79	2,73	2,73	0
El Salvador	1,92	1,91	2,50	2,50	1,56	1,46	1,67	1,68	1,27	2,08	1,94	1,67	1,67	2,22	2,22	0
Estonia	3,42	3,60	3,80	3,80	3,24	2,92	3,57	3,74	3,73	3,75	2,90	2,86	2,86	2,94	2,94	0

Ethiopia	2,04	2,10	2,93	2,93	1,75	2,19	1,31	1,62	1,57	1,67	1,88	1,55	1,55	2,22	2,22	0
Finland	4,46	4,66	5,00	5,00	4,72	4,69	4,76	4,27	4,51	4,03	3,85	4,76	4,76	2,94	2,94	0
France	3,54	3,64	4,35	4,35	3,56	3,54	3,57	3,05	3,04	3,06	3,21	3,69	3,69	2,73	2,73	0
Gambia, The	2,77	3,04	3,59	3,59	2,60	2,81	2,38	2,95	2,84	3,06	1,95	2,50	2,50	1,39	1,39	0
Georgia	2,13	2,09	1,52	1,52	2,63	2,40	2,86	2,12	1,18	3,06	2,26	1,43	1,43	3,09	3,09	0
Germany	4,05	4,30	4,67	4,67	4,06	4,06	4,05	4,18	4,61	3,75	3,31	4,05	4,05	2,58	2,58	0
Ghana	2,04	1,95	2,61	2,61	1,38	1,56	1,19	1,86	2,06	1,67	2,32	1,55	1,55	3,09	3,09	0
Greece	1,87	2,08	3,15	3,15	1,23	1,15	1,31	1,85	1,76	1,94	1,27	0,83	0,83	1,70	1,70	0
Guatemala	1,64	1,60	2,07	2,07	0,92	0,42	1,43	1,81	0,98	2,64	1,75	1,43	1,43	2,06	2,06	0
Guyana	1,75	1,66	2,07	2,07	1,09	1,35	0,83	1,81	1,67	1,94	2,02	1,31	1,31	2,73	2,73	0
Honduras	1,56	1,60	2,17	2,17	0,89	0,83	0,95	1,73	1,37	2,08	1,43	1,31	1,31	1,55	1,55	0
Hong Kong SAR	4,57	4,64	4,89	4,89	4,45	4,38	4,52	4,59	4,31	4,86	4,34	4,05	4,05	4,64	4,64	0
Hungary	1,96	2,11	2,83	2,83	1,48	0,94	2,02	2,03	2,25	1,81	1,52	0,83	0,83	2,22	2,22	0
Iceland	3,81	4,01	3,91	3,91	4,25	3,85	4,64	3,86	4,12	3,61	3,21	3,69	3,69	2,73	2,73	0
India	2,41	2,43	2,93	2,93	1,44	1,46	1,43	2,91	3,04	2,78	2,32	1,55	1,55	3,09	3,09	0
Indonesia	1,97	1,94	2,39	2,39	1,42	1,77	1,07	2,00	2,06	1,94	2,08	1,07	1,07	3,09	3,09	0
Iran, Islamic Rep	1,88	2,03	2,72	2,72	1,73	1,67	1,79	1,65	2,06	1,25	1,43	1,31	1,31	1,55	1,55	0
Ireland	4,01	4,10	4,46	4,46	3,97	3,65	4,29	3,87	4,41	3,33	3,75	3,21	3,21	4,28	4,28	0
Israel	3,49	3,41	3,15	3,15	3,91	3,65	4,17	3,18	4,41	1,94	3,75	3,21	3,21	4,28	4,28	0
Italy	1,98	1,93	2,72	2,72	1,51	1,35	1,67	1,58	1,76	1,39	2,12	1,31	1,31	2,94	2,94	0
Jamaica	2,21	2,24	2,72	2,72	1,51	1,35	1,67	2,48	2,75	2,22	2,14	1,55	1,55	2,73	2,73	0
Japan	3,74	3,79	4,13	4,13	3,97	3,54	4,40	3,28	3,92	2,64	3,59	3,57	3,57	3,61	3,61	0
Jordan	2,87	3,08	3,91	3,91	2,67	2,60	2,74	2,67	2,84	2,50	2,24	2,26	2,26	2,22	2,22	0
Kazakhstan	1,67	1,53	1,85	1,85	1,12	1,04	1,19	1,63	1,18	2,08	2,06	1,19	1,19	2,94	2,94	0
Kenya	1,31	1,18	2,07	2,07	0,27	0,42	0,12	1,21	0,88	1,53	1,71	0,83	0,83	2,58	2,58	0
Korea, Rep	2,38	2,42	3,15	3,15	2,24	1,98	2,50	1,89	2,25	1,53	2,26	1,79	1,79	2,73	2,73	0
Kuwait	2,61	2,58	3,37	3,37	2,13	1,88	2,38	2,26	3,14	1,39	2,70	2,14	2,14	3,25	3,25	0
Kyrgyz Republic	1,18	0,86	1,09	1,09	0,38	0,52	0,24	1,10	0,39	1,81	2,16	0,36	0,36	3,97	3,97	0
Latvia	2,06	2,08	2,72	2,72	1,51	1,35	1,67	2,02	1,96	2,08	2,00	1,07	1,07	2,94	2,94	0
Lebanon	1,65	1,66	3,04	3,04	0,61	0,63	0,60	1,32	0,98	1,67	1,65	0,71	0,71	2,58	2,58	0
Lesotho	1,50	1,56	2,07	2,07	1,26	1,46	1,07	1,36	1,47	1,25	1,31	0,71	0,71	1,91	1,91	0
Libya	0,82	1,06	1,85	1,85	0,44	0,52	0,36	0,89	1,37	0,42	0,12	0,24	0,24	0,00	0,00	0
Lithuania	2,26	2,33	2,72	2,72	2,03	1,56	2,50	2,25	1,86	2,64	2,06	1,55	1,55	2,58	2,58	0
Luxembourg	4,19	4,52	4,78	4,78	4,50	4,48	4,52	4,28	4,12	4,44	3,19	4,17	4,17	2,22	2,22	0
Macedonia, FYR	2,01	1,87	1,96	1,96	2,02	1,77	2,26	1,63	1,18	2,08	2,44	1,43	1,43	3,45	3,45	0
Madagascar	1,20	1,01	1,30	1,30	0,77	0,83	0,71	0,95	0,78	1,11	1,77	0,60	0,60	2,94	2,94	0
Malawi	2,44	2,46	2,61	2,61	2,11	2,19	2,02	2,67	2,84	2,50	2,38	2,02	2,02	2,73	2,73	0
Malaysia	3,05	2,90	3,59	3,59	2,39	2,40	2,38	2,73	2,55	2,92	3,49	2,50	2,50	4,48	4,48	0
Mali	1,31	1,28	1,85	1,85	0,42	0,83	0,00	1,58	1,08	2,08	1,37	0,83	0,83	1,91	1,91	0
Malta	2,69	3,17	3,80	3,80	2,78	2,81	2,74	2,94	3,24	2,64	1,25	2,50	2,50	0,00	0,00	0
Mauritania	1,21	1,23	1,85	1,85	0,53	0,94	0,12	1,32	0,69	1,94	1,13	0,36	0,36	1,91	1,91	0
Mauritius	3,18	3,19	3,80	3,80	2,57	2,40	2,74	3,19	3,04	3,33	3,18	2,38	2,38	3,97	3,97	0
Mexico	1,84	1,75	2,28	2,28	1,18	1,04	1,31	1,78	1,47	2,08	2,14	1,19	1,19	3,09	3,09	0
Moldova	1,42	1,34	1,63	1,63	1,00	1,04	0,95	1,41	0,59	2,22	1,63	0,83	0,83	2,42	2,42	0
Mongolia	1,29	1,12	1,74	1,74	0,56	0,52	0,60	1,07	0,88	1,25	1,80	0,36	0,36	3,25	3,25	0
Montenegro	2,73	2,74	3,26	3,26	2,32	2,50	2,14	2,63	2,35	2,92	2,70	2,14	2,14	3,25	3,25	0
Morocco	1,96	2,12	2,83	2,83	1,61	1,67	1,55	1,92	1,76	2,08	1,49	1,43	1,43	1,55	1,55	0
Mozambique	1,59	1,47	1,63	1,63	1,08	0,73	1,43	1,70	1,18	2,22	1,96	0,83	0,83	3,09	3,09	0
Namibia	3,16	3,36	4,13	4,13	2,62	2,50	2,74	3,32	3,73	2,92	2,56	2,38	2,38	2,73	2,73	0
Nepal	1,26	1,16	1,30	1,30	0,54	0,83	0,24	1,64	1,47	1,81	1,54	0,36	0,36	2,73	2,73	0
Netherlands	3,99	4,19	4,35	4,35	4,28	4,27	4,29	3,94	4,41	3,47	3,41	4,40	4,40	2,42	2,42	0
New Zealand	4,74	4,68	4,24	4,24	5,00	5,00	5,00	4,79	5,00	4,58	4,94	4,88	4,88	5,00	5,00	0
Nicaragua	1,17	1,01	1,41	1,41	0,73	0,63	0,83	0,89	0,39	1,39	1,65	0,71	0,71	2,58	2,58	0

Nigeria	1,34	1,20	1,63	1,63	0,45	0,42	0,48	1,51	1,76	1,25	1,77	0,60	0,60	2,94	2,94	0
Norway	4,30	4,40	4,67	4,67	4,46	4,27	4,64	4,08	4,41	3,75	3,99	4,52	4,52	3,45	3,45	0
Oman	3,53	3,72	4,02	4,02	3,95	3,85	4,05	3,19	3,33	3,06	2,96	3,33	3,33	2,58	2,58	0
Pakistan	1,65	1,50	1,96	1,96	0,92	1,25	0,60	1,63	1,86	1,39	2,10	0,95	0,95	3,25	3,25	0
Panama	2,13	2,11	3,15	3,15	1,56	1,46	1,67	1,64	0,78	2,50	2,16	1,90	1,90	2,42	2,42	0
Paraguay	0,93	0,71	1,20	1,20	0,17	0,10	0,24	0,76	0,00	1,53	1,59	0,24	0,24	2,94	2,94	0
Peru	1,94	1,81	2,17	2,17	1,63	1,35	1,90	1,62	0,88	2,36	2,32	1,19	1,19	3,45	3,45	0
Philippines	1,20	1,17	2,07	2,07	0,28	0,21	0,36	1,16	1,08	1,25	1,27	0,48	0,48	2,06	2,06	0
Poland	2,54	2,56	3,04	3,04	2,68	2,50	2,86	1,97	2,55	1,39	2,50	1,90	1,90	3,09	3,09	0
Portugal	2,86	2,90	3,48	3,48	2,86	2,40	3,33	2,39	2,55	2,22	2,74	2,38	2,38	3,09	3,09	0
Puerto Rico	3,13	3,11	4,46	4,46	2,52	2,19	2,86	2,37	2,94	1,81	3,17	2,74	2,74	3,61	3,61	0
Qatar	3,77	4,08	4,02	4,02	4,17	4,17	4,17	4,06	4,51	3,61	2,84	3,10	3,10	2,58	2,58	0
Romania	1,89	1,80	2,61	2,61	1,81	1,35	2,26	1,02	1,76	0,28	2,14	1,19	1,19	3,09	3,09	0
Russian Federation	1,25	1,10	1,20	1,20	0,83	0,83	0,83	1,25	0,98	1,53	1,71	0,83	0,83	2,58	2,58	0
Rwanda	3,43	3,56	3,48	3,48	3,88	4,06	3,69	3,33	3,33	3,33	3,05	2,86	2,86	3,25	3,25	0
Saudi Arabia	3,50	3,55	3,91	3,91	3,56	3,44	3,69	3,17	3,43	2,92	3,35	3,10	3,10	3,61	3,61	0
Senegal	1,66	1,71	2,39	2,39	1,24	1,04	1,43	1,52	1,37	1,67	1,49	1,43	1,43	1,55	1,55	0
Serbia	1,46	1,37	1,52	1,52	1,29	1,15	1,43	1,29	0,78	1,81	1,72	0,71	0,71	2,73	2,73	0
Singapore	4,73	4,71	4,89	4,89	4,84	4,79	4,88	4,41	3,82	5,00	4,78	4,76	4,76	4,79	4,79	0
Slovak Republic	1,81	1,81	2,61	2,61	1,20	0,73	1,67	1,63	1,18	2,08	1,81	1,19	1,19	2,42	2,42	0
Slovenia	2,87	2,88	3,04	3,04	2,70	2,19	3,21	2,89	2,45	3,33	2,86	2,26	2,26	3,45	3,45	0
South Africa	3,03	2,97	3,91	3,91	1,93	1,35	2,50	3,07	2,94	3,19	3,19	2,26	2,26	4,12	4,12	0
Spain	2,67	2,71	3,37	3,37	2,63	2,29	2,98	2,14	2,06	2,22	2,54	2,50	2,50	2,58	2,58	0
Sri Lanka	2,29	2,30	2,83	2,83	1,84	1,77	1,90	2,23	2,94	1,53	2,26	1,79	1,79	2,73	2,73	0
Swaziland	1,96	2,28	3,37	3,37	1,58	1,25	1,90	1,90	1,86	1,94	0,99	0,95	0,95	1,03	1,03	0
Sweden	4,57	4,78	4,89	4,89	4,89	4,90	4,88	4,55	4,80	4,31	3,97	5,00	5,00	2,94	2,94	0
Switzerland	4,25	4,65	5,00	5,00	4,50	4,48	4,52	4,46	4,61	4,31	3,04	4,52	4,52	1,55	1,55	0
Syria	1,61	1,56	2,83	2,83	0,87	1,15	0,60	1,00	1,18	0,83	1,76	1,31	1,31	2,22	2,22	0
Taiwan, China	3,34	3,55	4,13	4,13	3,01	2,92	3,10	3,50	2,84	4,17	2,74	2,74	2,74	2,73	2,73	0
Tajikistan	1,68	1,63	2,07	2,07	1,26	1,56	0,95	1,57	1,47	1,67	1,84	0,95	0,95	2,73	2,73	0
Tanzania	1,71	1,65	2,07	2,07	1,03	1,35	0,71	1,85	1,76	1,94	1,88	1,19	1,19	2,58	2,58	0
Thailand	2,26	2,12	2,28	2,28	1,67	1,56	1,79	2,39	2,55	2,22	2,70	1,43	1,43	3,97	3,97	0
Timor-Leste	1,33	1,27	1,09	1,09	1,26	1,46	1,07	1,47	1,96	0,97	1,51	0,95	0,95	2,06	2,06	0
Trinidad and Tobago	2,33	2,25	2,61	2,61	1,63	1,35	1,90	2,51	2,94	2,08	2,56	1,67	1,67	3,45	3,45	0
Tunisia	3,43	3,60	3,91	3,91	3,65	3,85	3,45	3,26	3,04	3,47	2,91	3,10	3,10	2,73	2,73	0
Turkey	2,04	2,01	2,39	2,39	1,56	1,46	1,67	2,08	1,67	2,50	2,12	1,31	1,31	2,94	2,94	0
Uganda	1,50	1,49	2,17	2,17	0,34	0,21	0,48	1,94	1,67	2,22	1,51	0,95	0,95	2,06	2,06	0
Ukraine	0,89	0,70	0,87	0,87	0,39	0,42	0,36	0,84	0,29	1,39	1,45	0,48	0,48	2,42	2,42	0
United Arab Emirates	3,27	3,43	3,48	3,48	3,79	3,54	4,05	3,03	3,14	2,92	2,77	3,33	3,33	2,22	2,22	0
United Kingdom	4,08	4,08	4,35	4,35	4,11	4,17	4,05	3,78	4,51	3,06	4,09	4,05	4,05	4,12	4,12	0
United States	3,32	3,20	3,59	3,59	3,00	3,02	2,98	3,01	3,24	2,78	3,69	3,10	3,10	4,28	4,28	0
Uruguay	3,20	3,30	3,15	3,15	3,44	3,44	3,45	3,29	3,53	3,06	2,90	3,21	3,21	2,58	2,58	0
Venezuela	0,32	0,13	0,00	0,00	0,17	0,10	0,24	0,21	0,00	0,42	0,89	0,60	0,60	1,19	1,19	0
Vietnam	1,84	1,96	2,50	2,50	1,20	1,56	0,83	2,19	2,16	2,22	1,47	1,55	1,55	1,39	1,39	0
Zambia	2,08	2,09	2,50	2,50	1,40	1,25	1,55	2,35	2,06	2,64	2,08	1,43	1,43	2,73	2,73	0
Zimbabwe	1,21	1,05	0,43	0,43	1,30	0,94	1,67	1,41	0,59	2,22	1,70	1,19	1,19	2,22	2,22	0
Min	0,32	0,13	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00	0,21	0,00	0,00	0,12	0,00	0,00	0,00	0,00	
Max	4,74	4,78	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,79	5,00	5,00	4,94	5,00	5,00	5,00	5,00	
Rango	4,43	4,65	5,00	5,00	4,94	5,00	5,00	4,58	5,00	5,00	4,82	5,00	5,00	5,00	5,00	
STDev	1,05	1,15	1,14	1,14	1,36	1,34	1,42	1,07	1,28	0,99	0,87	1,26	1,26	0,86	0,86	
Nulos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 35ª. La Dimensión 1.

d02 Infraestructuras	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
	d02	d02a	v08	v09	v10	v11	d02b	v12	v13	
Peso Subcategoría										
Peso Categoría	100%	60%					40%			
Peso Dimensión	15%									
										Nulos
Albania	1,91	1,95	2,08	0,96	1,94	2,83	1,85	0,90	2,79	0,00
Algeria	1,68	1,96	2,45	1,99	1,67	1,74	1,27	0,58	1,96	0,00
Angola	0,77	0,96	1,42	1,03	0,65	0,76	0,49	0,12	0,86	0,00
Argentina	1,99	1,77	1,89	1,54	2,22	1,41	2,32	1,91	2,73	0,00
Armenia	1,78	1,84	1,98	1,62	1,39	2,39	1,69	1,61	1,76	0,00
Australia	3,26	3,51	3,77	3,24	3,24	3,80	2,87	3,35	2,39	0,00
Austria	3,58	3,95	4,72	3,90	3,15	4,02	3,03	3,07	2,99	0,00
Azerbaijan	2,21	2,66	2,36	2,87	2,59	2,83	1,53	1,24	1,82	0,00
Bahrain	3,14	3,01	3,96	0,00	4,07	4,02	3,33	2,38	4,28	0,00
Bangladesh	0,84	1,19	1,60	0,00	1,85	1,30	0,32	0,06	0,58	0,00
Barbados	3,17	2,95	3,77	0,00	3,80	4,24	3,49	4,19	2,79	0,00
Belgium	3,66	4,22	3,96	4,04	4,63	4,24	2,81	3,16	2,46	0,00
Benin	1,30	1,76	1,51	1,40	2,41	1,74	0,62	0,10	1,13	0,00
Bolivia	1,25	1,37	1,23	1,25	1,39	1,63	1,06	0,64	1,49	0,00
Bosnia and Herzegovina	1,10	0,53	0,47	1,25	0,19	0,22	1,94	2,09	1,80	0,00
Botswana	1,98	2,44	3,11	2,57	2,22	1,85	1,29	0,58	2,01	0,00
Brazil	1,63	1,54	1,51	1,40	1,39	1,85	1,78	1,69	1,87	0,00
Brunei Darussalam	2,19	2,37	3,77	0,00	2,87	2,83	1,92	1,59	2,24	0,00
Bulgaria	2,13	1,80	0,75	2,28	2,22	1,96	2,63	2,27	2,99	0,00
Burkina Faso	0,93	1,41	1,23	1,32	2,31	0,76	0,22	0,08	0,35	0,00
Burundi	0,61	0,97	1,32	0,00	1,48	1,09	0,07	0,02	0,11	0,00
Cambodia	1,35	2,01	2,36	1,18	2,31	2,17	0,37	0,02	0,72	0,00
Cameroon	1,06	1,49	1,42	1,69	1,76	1,09	0,43	0,13	0,73	0,00
Canada	3,55	4,01	4,15	3,90	3,98	4,02	2,85	4,30	1,40	0,00
Cape Verde	1,53	1,64	2,45	0,00	1,94	2,17	1,36	1,13	1,60	0,00
Chad	0,49	0,67	1,04	0,00	1,11	0,54	0,21	0,00	0,42	0,00
Chile	2,79	3,42	4,34	1,62	3,80	3,91	1,84	1,66	2,02	0,00
China	2,23	2,74	2,83	3,16	2,69	2,28	1,48	1,84	1,11	0,00
Colombia	1,62	1,63	1,51	1,10	1,94	1,96	1,61	1,29	1,92	0,00
Costa Rica	1,59	1,52	1,42	1,18	1,20	2,28	1,70	2,58	0,83	0,00
Côte d'Ivoire	1,64	2,27	1,79	1,54	3,33	2,39	0,69	0,10	1,29	0,00
Croatia	2,91	2,78	3,77	2,43	2,41	2,50	3,11	3,33	2,90	0,00
Cyprus	2,85	2,71	4,06	0,00	3,43	3,37	3,06	3,76	2,36	0,00
Czech Republic	2,80	3,16	2,17	3,38	2,96	4,13	2,26	1,59	2,92	0,00
Denmark	3,78	4,35	4,62	3,97	4,35	4,46	2,93	2,98	2,87	0,00
Dominican Republic	1,94	2,40	2,17	1,47	2,69	3,26	1,26	0,75	1,77	0,00
Ecuador	1,78	1,88	2,08	0,81	2,13	2,50	1,63	1,16	2,10	0,00
Egypt	2,09	2,71	2,26	2,50	2,59	3,48	1,17	0,97	1,36	0,00
El Salvador	2,44	2,74	3,87	0,88	2,50	3,70	2,00	1,40	2,59	0,00
Estonia	3,27	3,03	3,02	2,72	3,89	2,50	3,63	2,91	4,36	0,00
Ethiopia	1,50	2,47	2,64	1,10	2,78	3,37	0,04	0,08	0,00	0,00
Finland	3,66	4,37	4,34	4,26	4,63	4,24	2,60	2,12	3,07	0,00
France	4,04	4,57	5,00	4,78	4,17	4,35	3,25	4,50	1,99	0,00
Gambia, The	1,74	2,24	2,83	0,00	3,43	2,72	0,98	0,22	1,74	0,00
Georgia	1,94	2,39	2,45	2,65	2,41	2,07	1,25	1,15	1,36	0,00

Germany	4,28	4,67	4,81	4,56	4,63	4,67	3,70	4,69	2,70	0,00
Ghana	1,47	1,99	1,98	1,03	2,87	2,07	0,68	0,08	1,29	0,00
Greece	2,90	2,60	2,64	1,99	2,41	3,37	3,36	4,20	2,51	0,00
Guatemala	2,13	2,42	2,64	0,81	2,87	3,37	1,70	0,79	2,61	0,00
Guyana	1,66	1,86	2,45	1,40	1,94	1,63	1,37	1,34	1,41	0,00
Honduras	2,00	2,32	2,08	1,10	3,61	2,50	1,52	0,87	2,17	0,00
Hong Kong SAR	4,66	4,96	4,91	4,93	5,00	5,00	4,22	4,71	3,72	0,00
Hungary	2,52	2,56	2,64	2,57	2,41	2,61	2,46	2,42	2,49	0,00
Iceland	3,29	3,22	3,87	0,00	4,54	4,46	3,41	4,54	2,27	0,00
India	1,73	2,52	1,89	3,38	2,31	2,50	0,55	0,24	0,86	0,00
Indonesia	1,84	2,20	2,08	2,21	2,04	2,50	1,29	1,16	1,42	0,00
Iran, Islamic Rep	1,99	1,92	2,26	2,35	2,31	0,76	2,10	2,75	1,45	0,00
Ireland	2,95	2,95	2,83	2,57	3,24	3,15	2,96	3,65	2,27	0,00
Israel	3,02	2,96	2,92	2,35	2,96	3,59	3,12	3,58	2,66	0,00
Italy	2,69	2,47	2,74	2,65	2,31	2,17	3,02	2,81	3,22	0,00
Jamaica	2,03	2,33	2,36	0,00	3,61	3,37	1,58	0,87	2,30	0,00
Japan	3,25	3,87	4,06	4,85	3,52	3,04	2,32	2,76	1,88	0,00
Jordan	2,15	2,71	3,21	1,18	2,78	3,70	1,30	0,62	1,99	0,00
Kazakhstan	1,90	1,87	1,04	2,94	1,76	1,74	1,95	1,90	2,00	0,00
Kenya	1,57	2,25	2,17	1,69	2,22	2,93	0,55	0,13	0,96	0,00
Korea, Rep	3,48	4,06	4,25	4,19	3,80	4,02	2,61	3,15	2,08	0,00
Kuwait	2,04	2,22	3,49	0,00	2,78	2,61	1,77	1,46	2,08	0,00
Kyrgyz Republic	1,10	1,04	1,32	2,06	0,00	0,76	1,20	0,71	1,69	0,00
Latvia	2,52	2,75	1,70	2,87	3,06	3,37	2,17	2,26	2,09	0,00
Lebanon	1,75	2,23	1,60	0,74	2,87	3,70	1,04	1,40	0,69	0,00
Lesotho	0,61	0,77	1,51	0,00	1,57	0,00	0,37	0,14	0,60	0,00
Libya	1,19	1,00	1,70	0,00	1,67	0,65	1,48	1,35	1,61	0,00
Lithuania	2,71	2,85	3,77	3,16	3,06	1,41	2,50	1,79	3,22	0,00
Luxembourg	3,89	3,94	4,34	3,82	3,70	3,91	3,80	4,45	3,15	0,00
Macedonia, FYR	1,68	1,56	1,70	1,54	2,13	0,87	1,85	1,71	1,99	0,00
Madagascar	1,06	1,56	1,51	1,25	1,85	1,63	0,31	0,06	0,57	0,00
Malawi	1,10	1,73	2,17	1,62	2,04	1,09	0,16	0,08	0,24	0,00
Malaysia	3,02	3,85	4,15	3,46	3,89	3,91	1,78	1,24	2,33	0,00
Mali	1,03	1,52	1,51	1,47	2,13	0,98	0,28	0,04	0,53	0,00
Malta	2,81	2,33	1,42	0,00	3,89	4,02	3,53	4,89	2,17	0,00
Mauritania	1,08	1,30	1,04	1,47	2,04	0,65	0,76	0,17	1,35	0,00
Mauritius	2,08	2,11	2,64	0,00	2,87	2,93	2,04	2,32	1,75	0,00
Mexico	1,95	2,27	2,64	1,69	2,13	2,61	1,48	1,39	1,57	0,00
Moldova	1,52	1,18	0,00	1,91	1,39	1,41	2,04	2,50	1,59	0,00
Mongolia	1,17	1,18	0,38	1,84	1,76	0,76	1,15	0,55	1,75	0,00
Montenegro	2,51	1,78	1,42	1,91	1,85	1,96	3,59	4,64	2,54	0,00
Morocco	2,01	2,52	1,98	2,72	2,78	2,61	1,25	0,86	1,63	0,00
Mozambique	1,10	1,68	1,04	1,76	1,94	1,96	0,25	0,02	0,47	0,00
Namibia	2,46	3,55	4,25	3,01	3,89	3,04	0,82	0,51	1,13	0,00
Nepal	0,81	1,13	0,94	0,88	1,39	1,30	0,34	0,21	0,46	0,00
Netherlands	3,82	4,31	3,87	4,19	4,81	4,35	3,09	3,49	2,70	0,00
New Zealand	3,20	3,41	3,21	2,50	3,70	4,24	2,89	3,46	2,32	0,00
Nicaragua	1,08	1,31	1,79	0,00	1,39	2,07	0,73	0,34	1,12	0,00
Nigeria	1,00	1,34	1,04	1,10	1,48	1,74	0,50	0,06	0,93	0,00
Norway	3,00	3,19	2,17	2,35	3,98	4,24	2,73	3,12	2,33	0,00
Oman	2,51	2,93	4,62	0,00	3,61	3,48	1,89	0,82	2,96	0,00
Pakistan	1,65	2,30	2,36	2,28	2,41	2,17	0,66	0,17	1,15	0,00
Panama	2,92	3,28	2,64	2,21	4,26	4,02	2,37	1,23	3,51	0,00

Paraguay	1,03	0,94	0,85	0,74	1,85	0,33	1,16	0,48	1,84	0,00
Peru	1,63	1,86	1,89	1,40	1,76	2,39	1,28	0,80	1,76	0,00
Philippines	1,21	1,34	1,42	1,25	1,30	1,41	1,01	0,35	1,67	0,00
Poland	1,79	1,50	0,85	1,99	1,76	1,41	2,22	1,98	2,47	0,00
Portugal	3,36	3,61	4,62	3,31	3,24	3,26	3,00	2,99	3,01	0,00
Puerto Rico	2,32	2,83	3,58	0,00	3,70	4,02	1,56	1,73	1,39	0,00
Qatar	2,75	2,81	3,40	0,00	3,70	4,13	2,67	1,59	3,75	0,00
Romania	1,77	1,45	0,75	1,84	1,48	1,74	2,25	1,97	2,52	0,00
Russian Federation	2,37	1,95	1,04	3,01	2,13	1,63	3,00	2,51	3,49	0,00
Rwanda	0,94	1,42	2,64	0,00	1,30	1,74	0,22	0,02	0,43	0,00
Saudi Arabia	3,03	3,37	3,96	2,65	3,52	3,37	2,50	1,28	3,73	0,00
Senegal	1,56	2,18	1,89	1,40	3,06	2,39	0,64	0,17	1,10	0,00
Serbia	1,62	1,16	1,13	1,25	1,30	0,98	2,30	2,49	2,11	0,00
Singapore	4,10	4,82	5,00	4,26	5,00	5,00	3,04	3,09	2,98	0,00
Slovak Republic	2,13	2,35	2,45	3,46	2,41	1,09	1,81	1,49	2,13	0,00
Slovenia	3,04	3,00	3,30	2,35	3,61	2,72	3,12	4,05	2,18	0,00
South Africa	2,46	3,23	3,30	2,43	3,06	4,13	1,30	0,67	1,93	0,00
Spain	3,56	3,95	4,15	3,97	3,89	3,80	2,96	3,53	2,39	0,00
Sri Lanka	2,25	2,84	2,74	2,65	3,24	2,72	1,38	1,34	1,42	0,00
Swaziland	1,76	2,47	3,58	2,72	2,59	0,98	0,70	0,29	1,11	0,00
Sweden	3,92	4,20	4,15	3,97	4,44	4,24	3,50	4,40	2,61	0,00
Switzerland	4,19	4,50	4,91	5,00	3,52	4,57	3,72	4,86	2,58	0,00
Syria	1,42	1,61	2,08	1,91	1,57	0,87	1,13	1,39	0,87	0,00
Taiwan, China	3,79	3,82	4,25	4,19	3,70	3,15	3,73	5,00	2,46	0,00
Tajikistan	1,26	1,51	1,60	2,35	0,46	1,63	0,88	0,32	1,44	0,00
Tanzania	1,05	1,49	1,51	1,76	1,48	1,20	0,40	0,02	0,77	0,00
Thailand	2,64	3,26	3,58	2,21	3,33	3,91	1,70	0,82	2,59	0,00
Timor-Leste	0,40	0,63	0,85	0,00	1,02	0,65	0,06	0,01	0,12	0,00
Trinidad and Tobago	2,30	2,18	2,55	0,00	2,69	3,48	2,49	1,85	3,13	0,00
Tunisia	2,63	3,40	3,58	3,09	3,33	3,59	1,48	0,97	1,98	0,00
Turkey	2,36	2,77	3,21	1,99	2,50	3,37	1,74	1,74	1,74	0,00
Uganda	1,00	1,47	1,32	0,88	1,94	1,74	0,29	0,05	0,52	0,00
Ukraine	2,06	1,84	0,66	3,24	2,04	1,41	2,40	2,25	2,56	0,00
United Arab Emirates	3,61	3,46	4,72	0,00	4,44	4,67	3,84	2,68	5,00	0,00
United Kingdom	3,60	3,63	3,58	3,46	3,80	3,70	3,54	4,32	2,77	0,00
United States	3,47	3,82	4,15	3,53	3,80	3,80	2,94	3,90	1,98	0,00
Uruguay	2,44	2,52	2,92	1,03	3,52	2,61	2,31	2,24	2,38	0,00
Venezuela	1,58	1,31	1,79	1,10	0,93	1,41	1,98	1,89	2,06	0,00
Vietnam	2,11	1,89	1,32	2,13	2,04	2,07	2,43	2,76	2,11	0,00
Zambia	1,09	1,58	1,42	1,47	2,04	1,41	0,35	0,05	0,64	0,00
Zimbabwe	1,39	2,09	1,79	2,06	2,78	1,74	0,33	0,24	0,42	0,00
Min	0,4	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Max	4,7	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	4,2	5,0	5,0	
Rango	4,3	4,4	5,0	5,0	5,0	5,0	4,2	5,0	5,0	
STDev	0,95	1,01	1,22	1,33	1,06	1,22	1,07	1,44	0,94	
Nulos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 36ª. La Dimensión 2.

d03 Entorno	139	139	139	139	139	139	128	106	134	139	139	130	82	
Económico	d03	d03a	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	d03b	v21	v23	v24	
Peso Subcategoría														
Peso Categoría		50%								50%				
Peso Dimensión	10%												Nulos	
Albania	2,80	2,38	1,47	3,49	3,22	2,06	1,66	3,36	1,42	3,22	5,00	1,45	1	
Algeria	2,87	2,76	1,24	3,65	1,54	3,01		3,51	3,59	2,98	4,95	3,46	0,53	1
Angola	3,37	2,44	1,34	4,01	2,20	1,96	1,75	3,43	2,37	4,31	4,98	3,64		1
Argentina	3,12	2,68	2,07	3,67	3,14	1,68	1,77	3,40	3,02	3,56	4,89	2,51	3,27	0
Armenia	2,91	2,31	1,34	3,54	2,90	2,10	1,67	3,36	1,24	3,52	5,00	2,91	2,64	0
Australia	3,10	2,73	1,78	3,47	1,98	4,72	1,03	3,13	2,97	3,46	4,65	2,16	3,58	0
Austria	3,47	3,05	1,88	3,41	3,60	4,72	1,83	3,42	2,50	3,88	4,87	2,25	4,52	0
Azerbaijan	3,06	2,41	2,66	3,46	1,16	2,60	1,78	3,40	1,83	3,71	4,99	3,61	2,52	0
Bahrain	3,87	2,75	2,06	3,52	2,77	3,69	1,70			4,99	4,99			4
Bangladesh	2,98	2,39	1,78	3,66	2,86	1,37	1,70	3,37	1,99	3,56	4,97	2,16		1
Barbados	2,77	2,46	1,24	3,55	4,04	3,42	1,67		0,87	3,08	5,00	1,16		2
Belgium	3,35	3,06	1,70	3,31	4,05	4,70	1,73	3,41	2,53	3,64	4,84	1,78	4,32	0
Benin	2,22	1,87	1,82	3,49	1,63	1,54	1,67		1,09	2,56	5,00	0,13		2
Bolivia	3,12	2,46	2,13	3,55	2,95	1,53	1,70	3,37	1,98	3,78	4,99	2,56		1
Bosnia and Herzegovina	2,34	2,09	1,77	3,22	2,49	1,69	1,66		1,70	2,58	4,99	2,06	0,70	1
Botswana	2,77	2,08	0,69	3,75	0,69	3,49	1,69		2,18	3,45	5,00	3,17	2,19	1
Brazil	3,17	2,99	1,86	3,61	3,12	3,52	1,62	3,41	3,77	3,36	4,45	2,12	3,51	0
Brunei Darussalam	2,89	1,42	2,37	3,47	0,00	0,00	1,75		0,90	4,37	5,00	3,74		2
Bulgaria	2,99	2,46	1,79	3,51	1,66	2,82	1,58	3,33	2,50	3,52	4,98	2,30	3,26	0
Burkina Faso	2,49	2,10	1,61	3,51	2,09	1,45	1,67	3,36	0,98	2,87	5,00	1,69	1,93	0
Burundi	2,62	2,02	1,78	3,89	2,46	0,76	1,68	3,36	0,21	3,21	5,00	1,42		1
Cambodia	2,82	2,16	1,48	3,09	2,50	1,57	1,67	3,36	1,47	3,48	5,00	1,97		1
Cameroon	2,93	2,21	2,15	3,53	1,67	1,52	1,67	3,36	1,57	3,66	4,99	2,32		1
Canada	3,48	3,20	1,97	3,41	3,78	4,96	1,74	3,49	3,02	3,77	4,53	2,40	4,37	0
Cape Verde	2,67	2,24	1,57	3,45	3,41	1,82	1,68	3,36	0,43	3,10	5,00	1,19		1
Chad	3,07	1,96	0,77	3,84	2,17	0,69		3,36	0,95	4,17	5,00	3,35		2
Chile	3,36	2,76	1,74	3,47	2,16	4,20	1,73	3,40	2,64	3,95	4,94	2,96		1
China	3,59	3,70	1,95	3,09	1,82	4,06	5,00	5,00	5,00	3,48	3,28	3,07	4,09	0
Colombia	2,96	2,73	1,91	3,58	2,98	3,03	1,62	3,34	2,64	3,19	4,92	2,51	2,15	0
Costa Rica	3,09	2,60	1,88	3,74	2,96	2,89	1,66	3,36	1,72	3,59	4,99	2,18		1
Côte d'Ivoire	2,88	2,28	2,20	3,44	3,79	1,10	1,69		1,49	3,48	4,99	1,97		2
Croatia	3,13	2,64	1,85	3,50	2,76	3,01	1,63	3,35	2,39	3,63	4,98	2,13	3,77	0
Cyprus	2,95	2,73	1,63	3,40	3,32	4,04	1,65	3,37	1,71	3,16	4,99	1,33	3,16	0
Czech Republic	3,39	2,85	1,58	3,44	2,96	4,07	1,64	3,34	2,93	3,92	4,93	2,70	4,15	0
Denmark	3,46	3,13	2,12	3,45	3,22	4,87	1,80	3,39	3,05	3,79	4,89	1,93	4,53	0
Dominican Republic	3,02	2,34	1,85	3,46	2,53	2,06	1,65	3,36	1,49	3,69	4,98	2,40		1
Ecuador	2,67	2,16	1,79	3,62	1,89	1,09	1,69	3,36	1,67	3,17	4,98	2,55	1,99	0
Egypt	3,11	2,78	1,49	4,11	3,76	2,77	1,68		2,86	3,44	4,93	2,66	2,73	1
El Salvador	3,03	2,47	1,80	3,42	2,96	2,58	1,67	3,36	1,50	3,58	4,99	2,17		1
Estonia	2,98	2,27	1,99	3,35	0,76	3,08	1,65	3,35	1,68	3,70	4,99	2,23	3,87	0
Ethiopia	2,38	2,40	1,81	5,00	2,79	1,06	1,66	3,36	1,11	2,37	4,99	0,00	2,12	0
Finland	3,52	3,01	2,12	3,47	3,23	4,88	1,79	3,41	2,18	4,03	4,92	2,40	4,78	0
France	3,20	3,09	1,69	3,40	3,71	4,86	1,25	3,20	3,53	3,30	4,06	1,45	4,40	0
Gambia, The	2,38	2,01	1,74	3,60	2,67	0,99	1,68	3,36	0,00	2,75	5,00	0,51		1

Georgia	2,28	1,78	1,06	3,47	0,00	1,66	1,66	3,36	1,22	2,78	5,00	1,81	1,54	0
Germany	3,61	3,69	2,04	3,40	3,63	4,93	4,00	4,20	3,65	3,53	3,82	2,21	4,54	0
Ghana	2,84	2,38	0,94	4,25	3,17	1,82	1,65	3,36	1,45	3,30	4,99	1,60		1
Greece	2,85	2,55	0,00	3,46	4,25	4,04	1,19	3,20	1,73	3,15	4,88	1,27	3,29	0
Guatemala	2,52	2,40	1,86	3,48	2,19	2,42	1,66	3,36	1,82	2,64	4,99	2,24	0,70	0
Guyana	2,79	2,31	1,59	3,52	4,14	1,35	1,68	3,36	0,51	3,27	5,00	1,54		1
Honduras	2,92	2,24	1,56	3,64	2,19	1,76	1,67	3,36	1,51	3,60	5,00	2,20		1
Hong Kong SAR	3,59	3,06	2,06	3,42	2,67	4,42	1,98		3,79	4,13	4,93		3,34	2
Hungary	3,27	2,86	1,78	3,58	3,82	3,10	1,58	3,33	2,84	3,67	4,95	2,26	3,80	0
Iceland	3,41	2,94	3,06	3,92	4,29	2,71	1,64	3,35	1,61	3,88	5,00	2,00	4,64	0
India	3,25	3,04	1,72	3,88	3,64	3,35	1,45	3,28	3,96	3,46	4,57	2,17	3,65	0
Indonesia	2,69	2,73	1,92	3,61	2,58	2,70	1,76	3,41	3,14	2,64	4,81	3,11	0,00	0
Iran, Islamic Rep	3,01	2,33	1,91	3,85	1,78	1,78				3,70	4,88	2,97	3,23	3
Ireland	3,15	2,50	0,94	2,65	3,60	4,31	1,54	3,31	1,12	3,81	4,92	2,46	4,03	0
Israel	3,97	2,97	1,67	3,54	3,73	3,74	1,75	3,39	2,98	4,97	4,93		5,00	1
Italy	3,16	3,02	1,79	3,43	4,22	4,23	0,92	3,10	3,48	3,31	4,26	2,06	3,60	0
Jamaica	2,94	2,46	0,77	3,82	4,23	2,00	1,66	3,36	1,38	3,41	5,00	1,83		1
Japan	3,54	3,67	0,61	2,78	5,00	4,70	3,68	4,25	4,69	3,41	3,22	2,23	4,77	0
Jordan	3,02	2,39	0,49	3,09	3,49	2,45	1,65	3,36	2,18	3,65	4,99	2,30		1
Kazakhstan	2,89	2,27	1,97	3,72	0,97	2,68	1,66		2,61	3,51	4,96	2,84	2,72	1
Kenya	2,63	2,32	1,64	3,92	3,53	1,54	1,66		1,62	2,95	4,99	0,91		2
Korea, Rep	3,66	2,48	2,12	3,52	2,72	3,92	1,68	3,36	0,00	4,85	4,71	5,00		1
Kuwait	3,14	2,85	3,03	3,60	0,91	4,04	2,21	3,60	2,58	3,43	4,96		1,90	1
Kyrgyz Republic	2,59	2,15	1,80	3,69	3,29	1,33	1,68		1,11	3,03	5,00	1,42	2,66	1
Latvia	3,56	2,13	1,15	3,54	2,77	2,43	1,68	3,36	0,00	5,00	4,99	5,00		1
Lebanon	2,88	2,53	0,33	3,45	4,63	1,58	1,63	3,35	2,77	3,22	4,99	1,45		1
Lesotho	2,98	2,14	1,77	3,73	2,94	1,90	1,68		0,79	3,82	5,00	2,64		2
Libya	3,47	2,53	2,67	3,51	0,00	2,74	1,97	3,42	3,40	4,41	4,98	3,84		1
Lithuania	3,06	2,44	1,15	3,58	2,51	2,84	1,64	3,34	2,02	3,69	4,99	2,43	3,65	0
Luxembourg	2,94	2,59	2,07	3,43	1,92	4,99	1,73	3,41	0,55	3,30	4,98	0,68	4,22	0
Macedonia, FYR	2,67	2,07	1,89	3,04	2,11	2,30	1,67		1,42	3,26	5,00	2,43	2,35	1
Madagascar	2,48	2,18	1,94	3,79	2,27	1,29	1,67	3,36	0,95	2,79	5,00	0,98	2,38	0
Malawi	2,58	1,91	1,64	3,77	2,88	1,15			0,14	3,25	5,00	1,49		3
Malaysia	3,26	2,98	1,44	3,42	3,26	3,78	2,06	3,48	3,43	3,55	4,93	3,09	2,62	0
Mali	2,67	1,93	1,71	3,49	2,17	1,43	1,67		1,10	3,41	5,00	1,83		2
Malta	3,50	2,78	1,87	3,47	3,57	4,14	1,67	3,36	1,36	4,21	5,00		3,43	1
Mauritania	3,06	2,20	2,20	3,49	4,07	1,07			0,17	3,92	5,00	2,85		3
Mauritius	2,85	2,58	1,84	3,51	3,39	2,93	1,67	3,36	1,33	3,12	5,00	2,17	2,19	0
Mexico	3,05	2,88	2,11	3,63	2,55	3,56	1,57	3,34	3,41	3,23	4,69	2,57	2,42	0
Moldova	3,49	1,99	1,47	3,40	2,54	1,46	1,68	3,36	0,00	5,00	5,00	5,00		1
Mongolia	2,75	2,04	1,64	3,67	2,40	1,86	1,68		0,97	3,46	5,00	2,70	2,69	1
Montenegro	2,87	2,28	1,89	3,55	3,08	2,20			0,68	3,47	5,00	1,49	3,91	2
Morocco	3,00	2,75	1,92	3,44	3,29	2,87	1,66	3,37	2,68	3,25	4,97	2,16	2,62	0
Mozambique	2,85	2,24	1,60	3,54	2,83	1,48	1,67	3,36	1,21	3,46	5,00	1,92		1
Namibia	3,05	2,34	1,97	3,80	1,68	2,79	1,69	3,37	1,09	3,76	5,00	2,52		1
Nepal	2,70	2,39	1,93	3,98	3,02	1,36	1,68			3,00	5,00	1,01		3
Netherlands	3,77	2,67	1,73	3,44	3,56	4,94	1,68	3,36	0,00	4,86	4,72	5,00		1
New Zealand	3,16	2,81	2,15	3,49	2,73	4,52	1,56		2,44	3,51	4,96	1,92	3,66	1
Nicaragua	3,00	2,34	1,94	3,56	3,73	1,05	1,67	3,36	1,10	3,66	5,00	2,31		1
Nigeria	3,22	2,53	1,66	3,94	1,62	1,95	2,07	3,43	3,08	3,91	4,94	2,89		1
Norway	3,59	3,18	1,47	3,49	3,15	4,98	2,44	3,62	3,14	3,99	4,87	2,92	4,18	0

Oman	3,70	2,42	2,18	3,55	0,18	3,72	1,73	3,38	2,22	4,98	4,98			2
Pakistan	2,93	2,51	1,64	4,31	3,07	1,26	1,58	3,33	2,37	3,34	4,94	2,03	3,05	0
Panama	2,59	2,59	2,05	3,50	3,04	3,05	1,66	3,36	1,43	2,60	4,99	0,98	1,84	0
Paraguay	2,36	2,28	2,13	3,51	2,03	1,69	1,68	3,36	1,54	2,44	5,00	1,47	0,84	0
Peru	2,47	2,52	1,97	3,52	2,39	3,21	1,68	3,36	1,54	2,42	4,96	1,47	0,84	0
Philippines	3,25	2,73	1,79	3,54	3,34	2,61	1,68	3,37	2,78	3,77	4,94	2,59		1
Poland	3,19	2,85	1,43	3,55	3,20	3,80	1,50	3,28	3,23	3,53	4,85	2,35	3,39	0
Portugal	3,16	2,78	1,33	3,00	3,86	4,32	1,35	3,28	2,35	3,54	4,92	1,87	3,83	0
Puerto Rico	4,17	3,37	1,78	3,59	3,30	4,79				4,98	4,98			5
Qatar	3,77	2,57	2,66	1,23	1,73	4,13		3,40	2,29	4,97	4,97			3
Romania	3,02	2,52	1,25	3,64	2,24	2,83	1,48	3,26	2,96	3,52	4,94	2,37	3,24	0
Russian Federation	3,24	2,79	1,54	3,91	0,97	3,41	2,71		4,22	3,69	4,57	2,61	3,89	1
Rwanda	2,30	1,91	1,98	3,85	2,16	1,09	1,68		0,72	2,68	5,00	0,36		2
Saudi Arabia	3,16	3,08	1,86	3,62	2,20	3,89	2,77		4,14	3,23	4,87	3,60	1,23	1
Senegal	2,36	2,20	1,72	2,91	2,62	1,80	1,66	3,36	1,29	2,53	5,00	1,74	0,84	0
Serbia	2,99	2,53	1,77	3,75	2,60	2,28	1,60	3,33	2,39	3,44	4,99	2,21	3,12	0
Singapore	3,63	3,38	2,00	3,40	4,19	4,80	2,14	3,36	3,74	3,88	4,94	2,18	4,50	0
Slovak Republic	3,71	2,43	1,69	3,43	2,75	4,06	1,68	3,36	0,00	4,98	4,97	5,00		1
Slovenia	3,29	2,69	1,69	3,43	2,76	4,45	1,66	3,36	1,51	3,88	4,98	2,52	4,15	0
South Africa	3,17	2,76	2,03	3,71	2,52	3,34	1,48	3,36	2,88	3,57	4,90	2,35	3,46	0
Spain	3,04	2,54	1,24	3,26	3,45	4,40	0,00	2,80	2,65	3,55	4,49	2,18	3,97	0
Sri Lanka	2,65	2,38	1,01	3,54	3,86	1,56	1,66	3,36	1,67	2,92	4,99	2,28	1,49	0
Swaziland	2,99	1,93	1,85	3,73	1,85	1,64	1,68		0,83	4,06	5,00	3,11		2
Sweden	3,53	3,14	2,08	3,49	3,22	4,78	2,14	3,36	2,89	3,93	4,86	2,09	4,84	0
Switzerland	3,33	3,18	2,17	3,22	2,94	5,00	2,18	3,36	3,39	3,47	4,83	2,12		1
Syria	3,00	2,26	1,60	3,51	2,61	1,59	1,68		2,54	3,75	4,98	2,52		2
Taiwan, China	3,67	2,41	1,78	3,00	2,83	4,19	1,68	3,36	0,00	4,93	4,87	5,00		1
Tajikistan	2,49	1,99	1,22	3,68	2,92	0,90	1,68	3,36	0,16	2,98	5,00	2,09	1,87	0
Tanzania	2,55	2,10	1,71	3,93	2,12	1,59	1,66		1,57	3,00	4,99	1,01		2
Thailand	3,11	2,81	1,74	3,04	3,15	3,15	1,77	3,36	3,47	3,42	4,91	2,96	2,38	0
Timor-Leste	3,48	1,96	5,00	3,45	0,00	1,22			0,13	5,00	5,00			4
Trinidad and Tobago	2,96	2,54	1,64	3,70	2,36	3,69	1,76		2,12	3,38	4,99	3,43	1,72	1
Tunisia	3,07	2,73	1,89	3,56	3,24	3,19	1,67	3,36	2,17	3,41	4,99	2,26	2,99	0
Turkey	3,10	2,73	1,63	3,67	3,05	2,83	1,28	3,36	3,29	3,46	4,78	2,14	3,46	0
Uganda	2,81	2,31	1,92	4,02	2,01	1,72	1,67	3,36	1,48	3,30	4,99	1,98	2,94	0
Ukraine	3,08	2,40	0,61	4,10	2,59	1,73	1,63	3,36	2,79	3,76	4,96	2,52	3,79	0
United Arab Emirates	3,72	3,26	2,15	3,44	3,32	4,12		3,53	3,02	4,18	4,92	3,43		2
United Kingdom	3,13	2,85	1,33	3,49	3,56	4,68	0,90	2,86	3,16	3,41	4,23	1,72	4,28	0
United States	2,26	2,46	1,31	3,26	3,80	4,79	0,00	0,00	4,05	2,06	0,00	1,62	4,58	0
Uruguay	2,87	2,69	1,94	3,71	3,57	2,64	1,67	3,36	1,91	3,06	4,99	2,04	2,15	0
Venezuela	3,39	2,63	1,54	4,59	1,85	2,16	1,98	3,36	2,94	4,14	4,88	3,40		1
Vietnam	3,18	2,47	1,13	3,69	3,26	2,52	1,61		2,59	3,90	4,97	2,83		2
Zambia	3,07	2,23	1,74	3,99	2,20	1,56	1,67	3,36	1,11	3,92	5,00	2,84		1
Zimbabwe	2,56	1,71	1,85	0,00	4,64	0,36				3,42	5,00	1,83		4
Min	2,2	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	
Max	4,2	3,7	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
Rango	2,0	2,3	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	2,9	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,39	0,40	0,54	0,47	0,98	1,30	0,51	0,40	1,13	0,60	0,49	0,93	1,18	
Nulos	0	0	0	0	0	0	11	33	5	0	0	9	57	115

Tabla 37^a. La Dimensión 3, antes de la imputación de los datos perdidos.

d03 Entorno	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	
Económico	d03	d03a	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	d03b	v21	v23	v24	
Peso Subcategoría														
Peso Categoría		50%								50%				
Peso Dimensión	10%												Nulos	
Albania	2,75	2,49	1,47	3,49	3,22	2,06	1,80	3,13	2,27	3,02	5,00	1,45	2,61	0
Algeria	2,84	2,69	1,24	3,65	1,54	3,01	2,21	3,26	3,92	2,98	4,95	3,46	0,53	0
Angola	3,29	2,51	1,34	4,01	2,20	1,96	1,88	3,19	3,00	4,06	4,98	3,64	3,56	0
Argentina	3,14	2,73	2,07	3,67	3,14	1,68	1,91	3,16	3,49	3,56	4,89	2,51	3,27	0
Armenia	2,97	2,42	1,34	3,54	2,90	2,10	1,81	3,13	2,13	3,52	5,00	2,91	2,64	0
Australia	3,13	2,79	1,78	3,47	1,98	4,72	1,20	2,92	3,45	3,46	4,65	2,16	3,58	0
Austria	3,50	3,12	1,88	3,41	3,60	4,72	1,97	3,19	3,10	3,88	4,87	2,25	4,52	0
Azerbaijan	3,11	2,51	2,66	3,46	1,16	2,60	1,92	3,16	2,58	3,71	4,99	3,61	2,52	0
Bahrain	3,08	2,82	2,06	3,52	2,77	3,69	1,84	2,93	2,92	3,35	4,99	1,26	3,79	0
Bangladesh	2,80	2,48	1,78	3,66	2,86	1,37	1,83	3,14	2,71	3,12	4,97	2,16	2,23	0
Barbados	2,94	2,74	1,24	3,55	4,04	3,42	1,81	3,24	1,85	3,14	5,00	1,16	3,27	0
Belgium	3,39	3,13	1,70	3,31	4,05	4,70	1,87	3,18	3,12	3,64	4,84	1,78	4,32	0
Benin	2,32	2,21	1,82	3,49	1,63	1,54	1,81	3,13	2,02	2,44	5,00	0,13	2,20	0
Bolivia	3,13	2,55	2,13	3,55	2,95	1,53	1,83	3,14	2,70	3,70	4,99	2,56	3,56	0
Bosnia and Herzegovina	2,47	2,36	1,77	3,22	2,49	1,69	1,80	3,07	2,49	2,58	4,99	2,06	0,70	0
Botswana	2,92	2,39	0,69	3,75	0,69	3,49	1,83	3,44	2,85	3,45	5,00	3,17	2,19	0
Brazil	3,19	3,02	1,86	3,61	3,12	3,52	1,76	3,18	4,06	3,36	4,45	2,12	3,51	0
Brunei Darussalam	2,55	1,79	2,37	3,47	0,00	0,00	1,88	2,90	1,88	3,31	5,00	3,74	1,20	0
Bulgaria	3,02	2,53	1,79	3,51	1,66	2,82	1,72	3,10	3,10	3,52	4,98	2,30	3,26	0
Burkina Faso	2,55	2,22	1,61	3,51	2,09	1,45	1,81	3,13	1,94	2,87	5,00	1,69	1,93	0
Burundi	2,63	2,17	1,78	3,89	2,46	0,76	1,82	3,13	1,35	3,09	5,00	1,42	2,85	0
Cambodia	2,82	2,27	1,48	3,09	2,50	1,57	1,81	3,13	2,31	3,37	5,00	1,97	3,16	0
Cameroon	2,92	2,31	2,15	3,53	1,67	1,52	1,81	3,13	2,39	3,52	4,99	2,32	3,25	0
Canada	3,51	3,25	1,97	3,41	3,78	4,96	1,87	3,25	3,49	3,77	4,53	2,40	4,37	0
Cape Verde	2,71	2,39	1,57	3,45	3,41	1,82	1,82	3,13	1,52	3,04	5,00	1,19	2,93	0
Chad	3,05	2,04	0,77	3,84	2,17	0,69	1,77	3,13	1,91	4,06	5,00	3,35	3,83	0
Chile	3,42	2,83	1,74	3,47	2,16	4,20	1,86	3,17	3,20	4,00	4,94	2,96	4,10	0
China	3,57	3,65	1,95	3,09	1,82	4,06	5,00	4,66	5,00	3,48	3,28	3,07	4,09	0
Colombia	2,99	2,80	1,91	3,58	2,98	3,03	1,76	3,11	3,20	3,19	4,92	2,51	2,15	0
Costa Rica	3,16	2,70	1,88	3,74	2,96	2,89	1,80	3,13	2,50	3,62	4,99	2,18	3,69	0
Côte d'Ivoire	2,86	2,53	2,20	3,44	3,79	1,10	1,83	3,04	2,32	3,20	4,99	1,97	2,63	0
Croatia	3,17	2,72	1,85	3,50	2,76	3,01	1,77	3,12	3,01	3,63	4,98	2,13	3,77	0
Cyprus	3,00	2,83	1,63	3,40	3,32	4,04	1,79	3,14	2,49	3,16	4,99	1,33	3,16	0
Czech Republic	3,42	2,91	1,58	3,44	2,96	4,07	1,78	3,11	3,42	3,92	4,93	2,70	4,15	0
Denmark	3,48	3,18	2,12	3,45	3,22	4,87	1,93	3,15	3,52	3,79	4,89	1,93	4,53	0
Dominican Republic	2,91	2,45	1,85	3,46	2,53	2,06	1,79	3,12	2,33	3,37	4,98	2,40	2,73	0
Ecuador	2,72	2,26	1,79	3,62	1,89	1,09	1,83	3,13	2,46	3,17	4,98	2,55	1,99	0
Egypt	3,16	2,89	1,49	4,11	3,76	2,77	1,82	2,89	3,37	3,44	4,93	2,66	2,73	0
El Salvador	2,98	2,58	1,80	3,42	2,96	2,58	1,81	3,13	2,33	3,39	4,99	2,17	3,00	0
Estonia	3,03	2,37	1,99	3,35	0,76	3,08	1,80	3,12	2,47	3,70	4,99	2,23	3,87	0
Ethiopia	2,44	2,52	1,81	5,00	2,79	1,06	1,80	3,12	2,03	2,37	4,99	0,00	2,12	0
Finland	3,56	3,09	2,12	3,47	3,23	4,88	1,92	3,18	2,85	4,03	4,92	2,40	4,78	0
France	3,22	3,13	1,69	3,40	3,71	4,86	1,41	2,98	3,88	3,30	4,06	1,45	4,40	0
Gambia, The	2,34	2,16	1,74	3,60	2,67	0,99	1,82	3,13	1,19	2,52	5,00	0,51	2,06	0
Georgia	2,34	1,89	1,06	3,47	0,00	1,66	1,80	3,13	2,12	2,78	5,00	1,81	1,54	0
Germany	3,61	3,70	2,04	3,40	3,63	4,93	4,04	3,91	3,97	3,53	3,82	2,21	4,54	0

Ghana	2,57	2,48	0,94	4,25	3,17	1,82	1,80	3,12	2,29	2,66	4,99	1,60	1,38	0
Greece	2,90	2,65	0,00	3,46	4,25	4,04	1,35	2,98	2,51	3,15	4,88	1,27	3,29	0
Guatemala	2,57	2,49	1,86	3,48	2,19	2,42	1,80	3,12	2,58	2,64	4,99	2,24	0,70	0
Guyana	2,76	2,45	1,59	3,52	4,14	1,35	1,82	3,13	1,58	3,08	5,00	1,54	2,69	0
Honduras	2,77	2,35	1,56	3,64	2,19	1,76	1,81	3,13	2,34	3,20	5,00	2,20	2,40	0
Hong Kong SAR	3,54	3,17	2,06	3,42	2,67	4,42	2,11	3,41	4,07	3,92	4,93	3,48	3,34	0
Hungary	3,30	2,93	1,78	3,58	3,82	3,10	1,73	3,10	3,35	3,67	4,95	2,26	3,80	0
Iceland	3,46	3,04	3,06	3,92	4,29	2,71	1,78	3,12	2,42	3,88	5,00	2,00	4,64	0
India	3,26	3,06	1,72	3,88	3,64	3,35	1,60	3,05	4,20	3,46	4,57	2,17	3,65	0
Indonesia	2,71	2,78	1,92	3,61	2,58	2,70	1,90	3,18	3,58	2,64	4,81	3,11	0,00	0
Iran, Islamic Rep	3,05	2,40	1,91	3,85	1,78	1,78	0,43	3,16	3,88	3,70	4,88	2,97	3,23	0
Ireland	3,21	2,62	0,94	2,65	3,60	4,31	1,69	3,08	2,04	3,81	4,92	2,46	4,03	0
Israel	3,86	3,03	1,67	3,54	3,73	3,74	1,88	3,16	3,46	4,69	4,93	4,13	5,00	0
Italy	3,19	3,07	1,79	3,43	4,22	4,23	1,09	2,89	3,84	3,31	4,26	2,06	3,60	0
Jamaica	2,89	2,57	0,77	3,82	4,23	2,00	1,80	3,13	2,24	3,20	5,00	1,83	2,78	0
Japan	3,53	3,65	0,61	2,78	5,00	4,70	3,73	3,95	4,76	3,41	3,22	2,23	4,77	0
Jordan	2,90	2,47	0,49	3,09	3,49	2,45	1,79	3,13	2,85	3,33	4,99	2,30	2,71	0
Kazakhstan	2,98	2,44	1,97	3,72	0,97	2,68	1,80	2,79	3,18	3,51	4,96	2,84	2,72	0
Kenya	2,71	2,58	1,64	3,92	3,53	1,54	1,81	3,19	2,42	2,84	4,99	0,91	2,63	0
Korea, Rep	3,56	2,63	2,12	3,52	2,72	3,92	1,82	3,13	1,19	4,49	4,71	5,00	3,76	0
Kuwait	3,11	2,92	3,03	3,60	0,91	4,04	2,33	3,35	3,15	3,29	4,96	3,02	1,90	0
Kyrgyz Republic	2,72	2,41	1,80	3,69	3,29	1,33	1,82	2,90	2,03	3,03	5,00	1,42	2,66	0
Latvia	3,58	2,29	1,15	3,54	2,77	2,43	1,82	3,13	1,19	4,87	4,99	5,00	4,62	0
Lebanon	2,82	2,60	0,33	3,45	4,63	1,58	1,78	3,12	3,30	3,04	4,99	1,45	2,68	0
Lesotho	3,14	2,49	1,77	3,73	2,94	1,90	1,82	3,45	1,79	3,80	5,00	2,64	3,75	0
Libya	3,30	2,57	2,67	3,51	0,00	2,74	2,10	3,18	3,78	4,03	4,98	3,84	3,27	0
Lithuania	3,11	2,53	1,15	3,58	2,51	2,84	1,78	3,11	2,73	3,69	4,99	2,43	3,65	0
Luxembourg	3,01	2,72	2,07	3,43	1,92	4,99	1,87	3,18	1,60	3,30	4,98	0,68	4,22	0
Macedonia, FYR	2,80	2,35	1,89	3,04	2,11	2,30	1,81	3,03	2,27	3,26	5,00	2,43	2,35	0
Madagascar	2,55	2,31	1,94	3,79	2,27	1,29	1,81	3,13	1,91	2,79	5,00	0,98	2,38	0
Malawi	2,47	2,06	1,64	3,77	2,88	1,15	0,67	2,99	1,30	2,89	5,00	1,49	2,18	0
Malaysia	3,28	3,02	1,44	3,42	3,26	3,78	2,18	3,24	3,80	3,55	4,93	3,09	2,62	0
Mali	2,76	2,22	1,71	3,49	2,17	1,43	1,81	2,91	2,03	3,30	5,00	1,83	3,08	0
Malta	3,37	2,89	1,87	3,47	3,57	4,14	1,81	3,13	2,22	3,86	5,00	3,15	3,43	0
Mauritania	3,09	2,44	2,20	3,49	4,07	1,07	2,04	2,85	1,32	3,75	5,00	2,85	3,39	0
Mauritius	2,90	2,69	1,84	3,51	3,39	2,93	1,81	3,13	2,20	3,12	5,00	2,17	2,19	0
Mexico	3,07	2,92	2,11	3,63	2,55	3,56	1,72	3,11	3,79	3,23	4,69	2,57	2,42	0
Moldova	3,48	2,14	1,47	3,40	2,54	1,46	1,82	3,13	1,19	4,81	5,00	5,00	4,44	0
Mongolia	2,90	2,34	1,64	3,67	2,40	1,86	1,82	3,08	1,93	3,46	5,00	2,70	2,69	0
Montenegro	2,82	2,17	1,89	3,55	3,08	2,20	0,00	2,74	1,71	3,47	5,00	1,49	3,91	0
Morocco	3,03	2,81	1,92	3,44	3,29	2,87	1,80	3,13	3,23	3,25	4,97	2,16	2,62	0
Mozambique	2,64	2,36	1,60	3,54	2,83	1,48	1,81	3,13	2,11	2,92	5,00	1,92	1,85	0
Namibia	2,95	2,46	1,97	3,80	1,68	2,79	1,83	3,14	2,02	3,45	5,00	2,52	2,83	0
Nepal	2,51	2,44	1,93	3,98	3,02	1,36	1,82	5,00	0,00	2,59	5,00	1,01	1,75	0
Netherlands	3,68	2,83	1,73	3,44	3,56	4,94	1,82	3,13	1,19	4,53	4,72	5,00	3,86	0
New Zealand	3,23	2,95	2,15	3,49	2,73	4,52	1,71	3,00	3,05	3,51	4,96	1,92	3,66	0
Nicaragua	2,95	2,46	1,94	3,56	3,73	1,05	1,81	3,13	2,03	3,43	5,00	2,31	2,97	0
Nigeria	3,12	2,58	1,66	3,94	1,62	1,95	2,20	3,19	3,54	3,66	4,94	2,89	3,14	0
Norway	3,61	3,23	1,47	3,49	3,15	4,98	2,54	3,37	3,58	3,99	4,87	2,92	4,18	0
Oman	3,07	2,50	2,18	3,55	0,18	3,72	1,86	3,15	2,88	3,63	4,98	2,29	3,62	0
Pakistan	2,96	2,59	1,64	4,31	3,07	1,26	1,72	3,11	3,00	3,34	4,94	2,03	3,05	0
Panama	2,65	2,69	2,05	3,50	3,04	3,05	1,80	3,13	2,28	2,60	4,99	0,98	1,84	0

Paraguay	2,41	2,38	2,13	3,51	2,03	1,69	1,82	3,13	2,37	2,44	5,00	1,47	0,84	0
Peru	2,53	2,63	1,97	3,52	2,39	3,21	1,82	3,13	2,37	2,42	4,96	1,47	0,84	0
Philippines	3,04	2,79	1,79	3,54	3,34	2,61	1,82	3,14	3,31	3,28	4,94	2,59	2,30	0
Poland	3,22	2,90	1,43	3,55	3,20	3,80	1,65	3,06	3,65	3,53	4,85	2,35	3,39	0
Portugal	3,20	2,86	1,33	3,00	3,86	4,32	1,51	3,05	2,98	3,54	4,92	1,87	3,83	0
Puerto Rico	3,82	3,33	1,78	3,59	3,30	4,79	3,59	3,58	2,71	4,31	4,98	3,03	4,92	0
Qatar	2,83	2,61	2,66	1,23	1,73	4,13	2,40	3,16	2,93	3,06	4,97	0,82	3,39	0
Romania	3,05	2,58	1,25	3,64	2,24	2,83	1,62	3,04	3,44	3,52	4,94	2,37	3,24	0
Russian Federation	3,29	2,89	1,54	3,91	0,97	3,41	2,80	3,21	4,41	3,69	4,57	2,61	3,89	0
Rwanda	2,36	2,25	1,98	3,85	2,16	1,09	1,82	3,09	1,74	2,47	5,00	0,36	2,05	0
Saudi Arabia	3,20	3,17	1,86	3,62	2,20	3,89	2,86	3,44	4,35	3,23	4,87	3,60	1,23	0
Senegal	2,42	2,31	1,72	2,91	2,62	1,80	1,80	3,13	2,17	2,53	5,00	1,74	0,84	0
Serbia	3,02	2,61	1,77	3,75	2,60	2,28	1,74	3,10	3,01	3,44	4,99	2,21	3,12	0
Singapore	3,64	3,40	2,00	3,40	4,19	4,80	2,26	3,13	4,04	3,88	4,94	2,18	4,50	0
Slovak Republic	3,65	2,58	1,69	3,43	2,75	4,06	1,82	3,13	1,19	4,72	4,97	5,00	4,19	0
Slovenia	3,34	2,80	1,69	3,43	2,76	4,45	1,80	3,13	2,34	3,88	4,98	2,52	4,15	0
South Africa	3,20	2,82	2,03	3,71	2,52	3,34	1,63	3,13	3,38	3,57	4,90	2,35	3,46	0
Spain	3,09	2,62	1,24	3,26	3,45	4,40	0,21	2,60	3,21	3,55	4,49	2,18	3,97	0
Sri Lanka	2,70	2,48	1,01	3,54	3,86	1,56	1,80	3,13	2,46	2,92	4,99	2,28	1,49	0
Swaziland	3,01	2,31	1,85	3,73	1,85	1,64	1,82	3,46	1,82	3,70	5,00	3,11	3,00	0
Sweden	3,56	3,19	2,08	3,49	3,22	4,78	2,26	3,13	3,39	3,93	4,86	2,09	4,84	0
Switzerland	3,42	3,22	2,17	3,22	2,94	5,00	2,30	3,13	3,78	3,62	4,83	2,12	3,91	0
Syria	2,91	2,46	1,60	3,51	2,61	1,59	1,82	2,96	3,13	3,37	4,98	2,52	2,60	0
Taiwan, China	3,48	2,56	1,78	3,00	2,83	4,19	1,82	3,13	1,19	4,39	4,87	5,00	3,30	0
Tajikistan	2,56	2,14	1,22	3,68	2,92	0,90	1,82	3,13	1,31	2,98	5,00	2,09	1,87	0
Tanzania	2,54	2,33	1,71	3,93	2,12	1,59	1,80	2,78	2,39	2,76	4,99	1,01	2,27	0
Thailand	3,13	2,85	1,74	3,04	3,15	3,15	1,91	3,13	3,84	3,42	4,91	2,96	2,38	0
Timor-Leste	3,32	2,13	5,00	3,45	0,00	1,22	0,49	3,44	1,29	4,52	5,00	4,27	4,28	0
Trinidad and Tobago	3,04	2,71	1,64	3,70	2,36	3,69	1,90	2,86	2,81	3,38	4,99	3,43	1,72	0
Tunisia	3,11	2,81	1,89	3,56	3,24	3,19	1,81	3,13	2,84	3,41	4,99	2,26	2,99	0
Turkey	3,12	2,78	1,63	3,67	3,05	2,83	1,43	3,13	3,70	3,46	4,78	2,14	3,46	0
Uganda	2,86	2,42	1,92	4,02	2,01	1,72	1,81	3,13	2,32	3,30	4,99	1,98	2,94	0
Ukraine	3,11	2,46	0,61	4,10	2,59	1,73	1,77	3,13	3,32	3,76	4,96	2,52	3,79	0
United Arab Emirates	3,67	3,19	2,15	3,44	3,32	4,12	2,53	3,28	3,49	4,15	4,92	3,43	4,10	0
United Kingdom	3,16	2,91	1,33	3,49	3,56	4,68	1,07	2,67	3,60	3,41	4,23	1,72	4,28	0
United States	2,29	2,52	1,31	3,26	3,80	4,79	0,21	0,00	4,28	2,06	0,00	1,62	4,58	0
Uruguay	2,92	2,78	1,94	3,71	3,57	2,64	1,81	3,13	2,64	3,06	4,99	2,04	2,15	0
Venezuela	3,35	2,69	1,54	4,59	1,85	2,16	2,11	3,13	3,43	4,02	4,88	3,40	3,77	0
Vietnam	3,01	2,59	1,13	3,69	3,26	2,52	1,75	2,62	3,16	3,44	4,97	2,83	2,51	0
Zambia	2,76	2,35	1,74	3,99	2,20	1,56	1,81	3,13	2,03	3,16	5,00	2,84	1,66	0
Zimbabwe	2,42	1,99	1,85	0,00	4,64	0,36	1,77	3,29	2,00	2,86	5,00	1,83	1,75	0
Min	2,3	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	
Max	3,9	3,7	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	4,9	5,0	5,0	5,0	
Rango	1,6	1,9	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	2,8	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,35	0,35	0,54	0,47	0,98	1,30	0,56	0,38	0,88	0,52	0,49	0,95	1,05	
Nulos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 38^a. La Dimensión 3, después de la imputación de los datos perdidos.

d04 Entorno Fiscal	139	139	139	139	139	
	d04	v26	v27	v28	v29	
Peso Subcategoría						
Peso Categoría	100%					
Peso Dimensión	7%					Nulos
Albania	3,18	3,71	1,81	5,00	2,20	0
Algeria	2,62	4,04	2,69	1,66	2,07	0
Angola	3,13	3,83	2,28	3,86	2,56	0
Argentina	2,43	4,32	2,61	2,56	0,24	0
Armenia	3,22	3,57	3,63	3,97	1,71	0
Australia	2,31	3,76	1,92	1,61	1,95	0
Austria	2,13	3,86	1,58	1,14	1,95	0
Azerbaijan	3,12	3,65	3,11	3,89	1,83	0
Bahrain	3,88	2,96	4,10	3,46	5,00	0
Bangladesh	3,21	3,54	2,60	4,63	2,07	0
Barbados	3,85	4,38	3,65	4,58	2,80	0
Belgium	1,74	3,88	1,58	1,14	0,37	0
Benin	2,85	4,05	2,26	3,62	1,46	0
Bolivia	2,81	4,11	2,23	3,68	1,22	0
Bosnia and Herzegovina	1,80	3,37	2,60	0,75	0,49	0
Botswana	3,25	3,05	3,29	3,50	3,17	0
Brazil	2,58	4,01	3,09	3,22	0,00	0
Brunei Darussalam	2,98	3,44	2,53	2,87	3,05	0
Bulgaria	3,60	3,47	4,32	4,92	1,71	0
Burkina Faso	2,38	3,71	2,18	2,06	1,59	0
Burundi	2,48	4,97	1,82	2,28	0,85	0
Cambodia	2,79	3,25	2,59	3,23	2,07	0
Cameroon	2,66	3,80	2,38	3,37	1,10	0
Canada	3,01	3,69	3,02	3,12	2,20	0
Cape Verde	2,83	3,78	3,09	2,97	1,46	0
Chad	2,53	3,92	2,51	2,97	0,73	0
Chile	2,62	3,32	2,27	2,08	2,80	0
China	2,51	3,96	1,92	1,61	2,56	0
Colombia	2,58	4,10	2,74	2,74	0,73	0
Costa Rica	3,62	3,85	3,97	4,45	2,20	0
Côte d'Ivoire	3,57	3,71	4,32	4,92	1,34	0
Croatia	1,88	3,49	1,92	1,61	0,49	0
Cyprus	3,17	3,41	2,95	3,03	3,29	0
Czech Republic	3,59	3,75	3,97	4,45	2,20	0
Denmark	1,23	3,42	0,76	0,00	0,73	0
Dominican Republic	2,84	3,62	2,84	3,70	1,22	0
Ecuador	2,42	3,54	2,61	2,56	0,98	0
Egypt	3,28	3,68	3,63	3,97	1,83	0
El Salvador	2,92	3,54	3,08	2,64	2,44	0
Estonia	3,51	3,78	3,56	3,88	2,80	0
Ethiopia	2,29	3,46	2,14	1,49	2,07	0
Finland	2,70	3,76	2,88	2,93	1,22	0
France	2,42	3,98	2,27	2,08	1,34	0
Gambia, The	3,35	5,00	2,62	3,69	2,07	0
Georgia	3,71	2,98	4,64	4,56	2,68	0
Germany	2,21	3,71	1,92	1,61	1,59	0

Ghana	3,12	3,50	3,29	3,50	2,20	0
Greece	2,39	3,75	2,27	2,08	1,46	0
Guatemala	2,85	3,65	2,88	2,93	1,95	0
Guyana	2,52	3,62	2,83	2,65	0,98	0
Honduras	3,14	3,76	2,57	4,14	2,07	0
Hong Kong SAR	4,15	3,29	3,97	4,45	4,88	0
Hungary	2,25	3,88	2,54	2,46	0,12	0
Iceland	2,62	3,31	2,47	2,37	2,32	0
India	3,10	3,97	2,95	3,03	2,44	0
Indonesia	3,12	3,59	2,95	3,03	2,93	0
Iran, Islamic Rep	3,00	3,70	3,66	1,29	3,36	0
Ireland	2,26	3,35	1,86	1,51	2,32	0
Israel	2,27	3,49	1,86	1,51	2,20	0
Italy	2,09	4,00	2,06	1,80	0,49	0
Jamaica	2,89	3,81	3,29	3,50	0,98	0
Japan	1,98	3,86	1,58	1,14	1,34	0
Jordan	2,44	3,46	2,24	2,60	1,46	0
Kazakhstan	3,66	3,56	4,32	4,92	1,83	0
Kenya	2,89	3,78	3,34	3,45	0,98	0
Korea, Rep	3,07	3,48	2,77	4,32	1,71	0
Kuwait	3,29	2,98	2,58	3,32	4,27	0
Kyrgyz Republic	3,68	3,91	4,50	4,99	1,34	0
Latvia	2,71	3,50	2,75	3,48	1,10	0
Lebanon	2,98	3,44	2,25	3,43	2,80	0
Lesotho	1,92	3,11	1,58	1,31	1,71	0
Libya	2,59	3,65	1,60	2,69	2,44	0
Lithuania	3,24	3,68	3,97	4,45	0,85	0
Luxembourg	2,96	3,19	2,33	2,18	4,15	0
Macedonia, FYR	2,76	3,02	3,37	2,43	2,20	0
Madagascar	2,52	3,62	2,99	2,15	1,34	0
Malawi	2,50	3,33	1,52	3,69	1,46	0
Malaysia	3,14	3,53	3,15	3,31	2,56	0
Mali	2,30	3,82	2,96	1,32	1,10	0
Malta	2,88	3,92	2,61	2,56	2,44	0
Mauritania	2,48	4,16	2,75	1,43	1,59	0
Mauritius	3,96	3,25	3,97	4,45	4,15	0
Mexico	2,83	3,80	3,09	3,22	1,22	0
Moldova	2,99	3,46	3,22	3,19	2,07	0
Mongolia	2,69	3,25	3,34	2,23	1,95	0
Montenegro	3,31	3,41	2,38	4,65	2,80	0
Morocco	2,52	3,66	2,15	2,80	1,46	0
Mozambique	2,69	3,53	2,81	2,84	1,59	0
Namibia	2,48	2,66	2,47	2,37	2,44	0
Nepal	2,57	3,61	2,50	2,11	2,07	0
Netherlands	3,17	3,62	2,51	4,34	2,20	0
New Zealand	2,47	3,50	2,40	2,27	1,71	0
Nicaragua	2,63	3,95	2,31	2,18	2,07	0
Nigeria	2,88	3,49	2,47	3,63	1,95	0
Norway	3,10	3,66	2,27	2,08	4,39	0
Oman	2,45	3,21	2,19	2,21	2,20	0
Pakistan	3,32	3,47	3,63	3,97	2,20	0
Panama	3,27	3,79	3,15	3,31	2,80	0
Paraguay	3,74	3,54	4,32	4,92	2,20	0

Peru	3,68	3,64	4,32	4,92	1,83	0
Philippines	2,77	3,78	2,95	3,03	1,34	0
Poland	2,58	3,68	2,81	2,84	0,98	0
Portugal	2,26	3,68	2,13	1,89	1,34	0
Puerto Rico	2,91	3,97	1,83	2,42	3,41	0
Qatar	2,21	2,77	2,58	2,88	0,61	0
Romania	3,36	3,71	3,91	4,35	1,46	0
Russian Federation	3,65	3,76	4,11	4,64	2,07	0
Rwanda	2,69	3,47	1,00	2,26	4,02	0
Saudi Arabia	1,72	2,94	1,82	0,80	1,34	0
Senegal	2,43	3,73	3,10	1,93	0,98	0
Serbia	4,08	3,52	3,97	4,45	4,39	0
Singapore	3,39	3,39	3,63	3,97	2,56	0
Slovak Republic	2,61	3,77	2,48	2,59	1,59	0
Slovenia	2,58	3,59	2,20	1,99	2,56	0
South Africa	2,25	3,44	2,27	2,08	1,22	0
Spain	2,45	3,88	2,06	1,80	2,07	0
Sri Lanka	2,58	3,95	2,61	2,56	1,22	0
Swaziland	3,18	3,57	2,74	2,74	3,66	0
Sweden	1,84	3,85	1,10	0,47	1,95	0
Switzerland	2,62	3,43	2,27	2,08	2,68	0
Syria	2,67	3,68	3,36	1,80	1,83	0
Taiwan, China	2,97	3,64	2,22	4,06	1,95	0
Tajikistan	2,85	4,16	2,77	2,40	2,07	0
Tanzania	3,19	3,72	2,95	3,03	3,05	0
Thailand	2,78	3,59	2,47	2,37	2,68	0
Timor-Leste	1,08	0,00	0,00	1,27	3,05	0
Trinidad and Tobago	2,35	3,51	2,22	2,56	1,10	0
Tunisia	2,66	3,94	2,69	2,44	1,59	0
Turkey	2,31	3,71	2,61	2,56	0,37	0
Uganda	3,45	3,56	2,95	3,03	4,27	0
Ukraine	3,44	3,88	3,97	4,45	1,46	0
United Arab Emirates	2,29	2,92	2,67	1,75	1,83	0
United Kingdom	2,31	3,56	2,27	2,08	1,34	0
United States	2,59	3,74	2,61	2,56	1,46	0
Uruguay	3,15	3,74	3,29	3,50	2,07	0
Venezuela	2,77	3,93	2,68	2,65	1,83	0
Vietnam	2,66	3,64	2,61	2,56	1,83	0
Zambia	2,45	3,01	1,86	3,45	1,46	0
Zimbabwe	3,36	3,62	5,00	3,34	1,46	0
Min	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	
Max	4,1	5,0	5,0	5,0	5,0	
Rango	3,1	5,0	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,54	0,46	0,81	1,09	0,97	

Tabla 39ª. La Dimensión 4.

d05 Mercado	139	139	139	139	139	
Financiero	d05	d05a	v30	v31	v32	
Peso Subcategoría						
Peso Categoría	100%	100%				
Peso Dimensión	8%					Nulos
Albania	2,15	2,15	2,50	1,29	2,66	0
Algeria	2,21	2,21	2,42	1,86	2,34	0
Angola	2,09	2,09	2,50	1,00	2,77	0
Argentina	1,70	1,70	2,58	0,29	2,23	0
Armenia	2,19	2,19	2,65	0,71	3,19	0
Australia	4,25	4,25	4,55	3,43	4,79	0
Austria	3,54	3,54	4,47	2,43	3,72	0
Azerbaijan	2,48	2,48	3,03	1,86	2,55	0
Bahrain	4,47	4,47	4,39	4,86	4,15	0
Bangladesh	2,62	2,62	3,11	1,57	3,19	0
Barbados	3,33	3,33	3,71	1,71	4,57	0
Belgium	3,46	3,46	4,62	3,43	2,34	0
Benin	2,85	2,85	3,26	2,00	3,30	0
Bolivia	2,48	2,48	3,11	1,14	3,19	0
Bosnia and Herzegovina	2,21	2,21	2,73	1,14	2,77	0
Botswana	3,37	3,37	3,41	2,86	3,83	0
Brazil	3,52	3,52	4,24	1,86	4,47	0
Brunei Darussalam	2,15	2,15	0,00	2,71	3,72	0
Bulgaria	2,54	2,54	3,11	1,86	2,66	0
Burkina Faso	1,82	1,82	2,35	0,14	2,98	0
Burundi	1,31	1,31	2,20	0,14	1,60	0
Cambodia	2,41	2,41	3,18	1,29	2,77	0
Cameroon	2,05	2,05	2,50	0,57	3,09	0
Canada	4,28	4,28	4,85	3,00	5,00	0
Cape Verde	2,52	2,52	2,80	1,14	3,62	0
Chad	1,48	1,48	1,89	0,86	1,70	0
Chile	4,11	4,11	4,39	3,14	4,79	0
China	3,15	3,15	3,79	2,14	3,51	0
Colombia	3,22	3,22	3,71	2,00	3,94	0
Costa Rica	3,00	3,00	3,56	1,29	4,15	0
Côte d'Ivoire	1,94	1,94	2,95	0,00	2,87	0
Croatia	2,73	2,73	3,26	1,43	3,51	0
Cyprus	3,72	3,72	3,94	3,29	3,94	0
Czech Republic	3,43	3,43	3,86	2,29	4,15	0
Denmark	3,36	3,36	4,24	2,86	2,98	0
Dominican Republic	2,87	2,87	3,56	1,43	3,62	0
Ecuador	2,37	2,37	2,88	1,14	3,09	0
Egypt	3,10	3,10	3,64	2,14	3,51	0
El Salvador	2,98	2,98	3,71	1,29	3,94	0
Estonia	3,14	3,14	3,86	2,14	3,40	0
Ethiopia	2,10	2,10	2,58	0,86	2,87	0
Finland	4,47	4,47	4,55	4,29	4,57	0
France	3,67	3,67	4,47	2,71	3,83	0
Gambia, The	2,93	2,93	3,48	2,00	3,30	0
Georgia	2,35	2,35	2,95	1,43	2,66	0

Germany	3,01	3,01	4,62	1,86	2,55	0
Ghana	2,64	2,64	3,26	1,14	3,51	0
Greece	2,85	2,85	3,56	1,57	3,40	0
Guatemala	3,23	3,23	4,02	1,86	3,83	0
Guyana	2,69	2,69	3,18	1,29	3,62	0
Honduras	2,84	2,84	3,56	1,14	3,83	0
Hong Kong SAR	4,44	4,44	4,77	3,86	4,68	0
Hungary	2,73	2,73	3,79	1,43	2,98	0
Iceland	1,57	1,57	3,03	1,14	0,53	0
India	3,49	3,49	3,86	2,57	4,04	0
Indonesia	3,36	3,36	3,64	3,57	2,87	0
Iran, Islamic Rep	1,66	1,66	2,27	0,14	2,55	0
Ireland	1,55	1,55	3,79	0,86	0,00	0
Israel	3,58	3,58	4,17	2,00	4,57	0
Italy	2,59	2,59	3,26	1,00	3,51	0
Jamaica	2,69	2,69	3,64	0,71	3,72	0
Japan	3,17	3,17	3,94	2,29	3,30	0
Jordan	3,11	3,11	3,56	2,14	3,62	0
Kazakhstan	1,92	1,92	3,11	0,86	1,81	0
Kenya	3,41	3,41	3,79	3,14	3,30	0
Korea, Rep	2,25	2,25	3,03	0,86	2,87	0
Kuwait	3,46	3,46	3,86	3,00	3,51	0
Kyrgyz Republic	1,72	1,72	2,65	0,71	1,81	0
Latvia	2,00	2,00	3,26	0,71	2,02	0
Lebanon	3,77	3,77	3,94	2,57	4,79	0
Lesotho	2,03	2,03	2,27	1,14	2,66	0
Libya	2,01	2,01	2,05	1,43	2,55	0
Lithuania	2,46	2,46	3,41	1,00	2,98	0
Luxembourg	4,49	4,49	4,85	4,57	4,04	0
Macedonia, FYR	2,27	2,27	2,65	0,86	3,30	0
Madagascar	2,57	2,57	2,73	2,00	2,98	0
Malawi	2,66	2,66	3,03	1,00	3,94	0
Malaysia	4,01	4,01	4,24	3,86	3,94	0
Mali	1,80	1,80	2,80	0,57	2,02	0
Malta	4,17	4,17	4,09	3,86	4,57	0
Mauritania	1,54	1,54	1,97	0,43	2,23	0
Mauritius	3,65	3,65	3,86	2,71	4,36	0
Mexico	2,76	2,76	3,26	1,29	3,72	0
Moldova	2,11	2,11	2,80	0,86	2,66	0
Mongolia	1,18	1,18	2,58	0,00	0,96	0
Montenegro	3,07	3,07	3,33	3,00	2,87	0
Morocco	3,11	3,11	3,64	2,29	3,40	0
Mozambique	2,43	2,43	3,18	0,71	3,40	0
Namibia	3,56	3,56	3,94	2,29	4,47	0
Nepal	2,24	2,24	2,73	1,43	2,55	0
Netherlands	3,48	3,48	4,55	3,14	2,77	0
New Zealand	3,97	3,97	4,02	3,00	4,89	0
Nicaragua	2,49	2,49	3,18	1,43	2,87	0
Nigeria	2,04	2,04	3,18	0,71	2,23	0
Norway	4,38	4,38	4,62	4,14	4,36	0
Oman	3,79	3,79	3,71	3,71	3,94	0
Pakistan	2,86	2,86	3,03	2,57	2,98	0

Panama	4,29	4,29	4,62	3,57	4,68	0
Paraguay	2,88	2,88	3,41	1,71	3,51	0
Peru	3,66	3,66	4,17	2,57	4,26	0
Philippines	3,23	3,23	3,86	2,00	3,83	0
Poland	3,01	3,01	3,64	2,00	3,40	0
Portugal	3,23	3,23	4,24	2,14	3,30	0
Puerto Rico	3,12	3,12	4,32	2,29	2,77	0
Qatar	4,32	4,32	4,24	5,00	3,72	0
Romania	2,47	2,47	2,95	1,57	2,87	0
Russian Federation	1,98	1,98	2,88	1,14	1,91	0
Rwanda	2,30	2,30	3,03	1,00	2,87	0
Saudi Arabia	4,15	4,15	4,17	4,14	4,15	0
Senegal	2,67	2,67	3,26	1,14	3,62	0
Serbia	2,24	2,24	2,88	1,29	2,55	0
Singapore	4,39	4,39	4,32	4,29	4,57	0
Slovak Republic	3,51	3,51	3,94	2,43	4,15	0
Slovenia	2,60	2,60	3,26	2,00	2,55	0
South Africa	3,97	3,97	4,70	2,43	4,79	0
Spain	3,13	3,13	4,24	1,43	3,72	0
Sri Lanka	3,32	3,32	3,86	2,57	3,51	0
Swaziland	2,90	2,90	3,11	1,86	3,72	0
Sweden	4,22	4,22	4,77	3,86	4,04	0
Switzerland	3,99	3,99	5,00	3,14	3,83	0
Syria	2,38	2,38	2,50	1,14	3,51	0
Taiwan, China	3,63	3,63	4,24	3,14	3,51	0
Tajikistan	2,09	2,09	2,73	1,43	2,13	0
Tanzania	2,34	2,34	2,73	1,86	2,45	0
Thailand	3,53	3,53	3,94	2,71	3,94	0
Timor-Leste	1,99	1,99	1,82	1,71	2,45	0
Trinidad and Tobago	3,10	3,10	3,71	1,43	4,15	0
Tunisia	3,44	3,44	3,94	2,86	3,51	0
Turkey	3,06	3,06	3,79	1,57	3,83	0
Uganda	2,60	2,60	3,26	1,14	3,40	0
Ukraine	1,33	1,33	2,88	0,57	0,53	0
United Arab Emirates	3,90	3,90	4,09	4,00	3,62	0
United Kingdom	2,73	2,73	4,77	1,71	1,70	0
United States	3,27	3,27	4,55	2,71	2,55	0
Uruguay	2,86	2,86	3,26	1,71	3,62	0
Venezuela	1,98	1,98	2,95	0,86	2,13	0
Vietnam	2,59	2,59	3,18	1,71	2,87	0
Zambia	2,74	2,74	3,56	1,14	3,51	0
Zimbabwe	1,64	1,64	2,73	0,71	1,49	0
Min	1,2	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Max	4,5	4,5	5,0	5,0	5,0	0,0
Rango	3,3	3,3	5,0	5,0	5,0	0,0
STDev	0,80	0,80	0,78	1,10	0,92	

Tabla 40^a. La Dimensión 5.

d06 Mercado laboral	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	
	d06	d06a	v33	v34	d06b	v36	v37	d06c	v38	v39	v40	
Peso Subcategoría												
Peso Categoría	100%	40%			30%			30%				
Peso Dimensión	15%											Nulos
Albania	2,75	3,09	3,51	2,68	2,56	3,50	1,62	2,47	3,71	2,09	1,62	0
Algeria	2,77	3,32	3,95	2,68	2,64	2,63	2,66	2,15	1,86	2,12	2,49	0
Angola	3,19	3,85	3,90	3,80	3,64	3,00	4,29	1,86	2,57	0,34	2,67	0
Argentina	2,06	3,19	4,08	2,30	1,06	0,75	1,36	1,54	1,00	2,10	1,52	0
Armenia	2,61	2,87	3,52	2,21	2,43	3,50	1,36	2,44	2,71	1,78	2,82	0
Australia	2,25	2,88	3,99	1,77	1,25	2,50	0,00	2,41	3,00	4,10	0,12	0
Austria	2,13	2,70	3,73	1,68	0,78	0,00	1,56	2,73	2,57	4,07	1,54	0
Azerbaijan	2,43	1,92	3,84	0,00	2,45	4,25	0,65	3,08	3,14	2,69	3,42	0
Bahrain	2,35	1,46	1,57	1,35	2,57	4,50	0,65	3,32	3,57	3,12	3,28	0
Bangladesh	2,54	2,87	4,43	1,30	2,60	3,38	1,82	2,05	2,00	1,57	2,58	0
Barbados	1,81	1,53	0,50	2,55	1,31	2,63	0,00	2,67	2,14	2,97	2,91	0
Belgium	2,43	3,00	3,80	2,20	1,30	1,50	1,10	2,81	2,29	4,03	2,11	0
Benin	2,85	3,38	3,73	3,03	3,11	3,63	2,60	1,87	1,43	1,66	2,51	0
Bolivia	2,93	3,02	3,78	2,26	3,94	2,88	5,00	1,81	1,43	1,57	2,42	0
Bosnia and Herzegovina	2,36	2,20	2,25	2,15	2,95	3,75	2,14	1,99	1,29	1,67	3,00	0
Botswana	1,99	1,80	1,16	2,44	1,86	2,88	0,84	2,38	2,57	2,28	2,29	0
Brazil	2,92	3,40	4,49	2,30	2,68	2,38	2,99	2,52	2,29	2,67	2,61	0
Brunei Darussalam	3,00	3,21	3,56	2,86	2,06	4,13	0,00	3,66	3,86	3,48	3,64	0
Bulgaria	2,69	2,89	3,66	2,11	2,37	3,50	1,23	2,75	2,86	2,41	2,99	0
Burkina Faso	2,63	4,00	3,87	4,13	2,12	2,88	1,36	1,31	0,71	0,81	2,41	0
Burundi	2,80	3,69	3,76	3,62	2,97	4,13	1,82	1,43	1,29	0,40	2,60	0
Cambodia	2,69	2,77	3,93	1,61	2,73	3,13	2,34	2,54	3,29	1,55	2,77	0
Cameroon	2,90	3,63	3,87	3,38	2,89	3,25	2,53	1,93	1,71	1,47	2,61	0
Canada	2,84	3,10	4,11	2,10	2,07	3,88	0,26	3,28	3,29	4,43	2,11	0
Cape Verde	2,28	2,01	0,93	3,10	3,37	3,75	2,99	1,56	1,43	1,34	1,91	0
Chad	2,39	2,85	3,77	1,93	2,70	3,25	2,14	1,46	1,57	0,00	2,82	0
Chile	2,90	3,09	3,89	2,29	2,58	4,00	1,17	2,95	3,14	3,38	2,32	0
China	3,20	3,36	5,00	1,73	2,82	3,63	2,01	3,38	3,71	3,64	2,78	0
Colombia	2,75	3,37	4,14	2,60	2,14	3,63	0,65	2,52	1,86	2,43	3,28	0
Costa Rica	2,80	2,75	3,59	1,90	2,89	3,25	2,53	2,79	3,00	2,72	2,63	0
Côte d'Ivoire	2,57	2,72	2,45	3,00	2,95	3,75	2,14	2,00	2,00	1,07	2,93	0
Croatia	2,89	3,15	3,55	2,75	3,25	3,25	3,25	2,19	2,00	2,26	2,32	0
Cyprus	1,89	1,16	0,11	2,22	2,15	2,75	1,56	2,61	2,71	3,05	2,06	0
Czech Republic	2,66	2,90	3,82	1,98	2,04	3,38	0,71	2,97	3,57	3,17	2,16	0
Denmark	2,31	2,36	3,67	1,04	1,54	2,63	0,45	3,03	3,43	4,47	1,21	0
Dominican Republic	2,65	3,31	3,76	2,85	2,49	3,63	1,36	1,92	2,00	1,71	2,06	0
Ecuador	2,43	3,08	3,79	2,38	2,42	2,38	2,47	1,57	0,86	1,59	2,27	0
Egypt	2,74	2,91	4,18	1,64	2,63	3,50	1,75	2,63	2,57	2,19	3,14	0
El Salvador	2,76	2,90	3,68	2,11	2,78	4,00	1,56	2,56	2,43	2,17	3,07	0
Estonia	2,82	1,84	1,65	2,03	3,91	4,50	3,31	3,04	4,14	3,24	1,74	0
Ethiopia	2,72	2,90	4,28	1,53	2,78	3,75	1,82	2,43	2,29	1,34	3,65	0
Finland	2,54	2,89	3,66	2,13	1,77	0,88	2,66	2,84	2,57	4,55	1,40	0
France	3,19	3,23	4,21	2,25	3,50	3,63	3,38	2,82	3,00	4,14	1,32	0
Gambia, The	2,65	2,81	1,68	3,94	2,75	3,75	1,75	2,32	3,14	2,02	1,80	0

Georgia	2,74	3,18	3,62	2,75	2,23	4,00	0,45	2,68	2,86	1,95	3,22	0
Germany	2,74	3,30	4,31	2,29	1,68	0,63	2,73	3,06	3,14	4,59	1,46	0
Ghana	2,39	3,27	3,97	2,58	2,00	2,25	1,75	1,61	1,43	1,43	1,97	0
Greece	2,43	3,04	3,80	2,28	2,06	0,88	3,25	2,00	1,43	2,17	2,40	0
Guatemala	2,62	2,64	3,75	1,53	2,72	3,63	1,82	2,49	2,43	2,26	2,79	0
Guyana	2,21	1,97	1,37	2,58	2,30	3,38	1,23	2,44	2,57	1,53	3,22	0
Honduras	2,58	2,65	3,68	1,61	3,16	2,63	3,70	1,92	1,57	2,00	2,18	0
Hong Kong SAR	3,29	2,97	3,73	2,22	2,50	5,00	0,00	4,49	4,86	4,43	4,17	0
Hungary	2,80	3,03	3,76	2,29	2,65	3,88	1,43	2,63	3,00	2,76	2,14	0
Iceland	1,92	0,82	0,78	0,86	2,06	2,75	1,36	3,26	3,43	3,36	2,99	0
India	3,11	3,54	4,90	2,18	2,72	3,50	1,95	2,93	2,71	2,76	3,30	0
Indonesia	3,13	3,44	4,54	2,35	2,67	2,75	2,60	3,15	3,57	2,93	2,96	0
Iran, Islamic Rep	2,19	2,64	4,18	1,11	1,63	1,38	1,88	2,14	1,57	2,43	2,41	0
Ireland	2,21	2,85	3,61	2,09	0,95	1,25	0,65	2,63	2,86	3,47	1,57	0
Israel	2,89	2,88	3,68	2,09	2,55	4,00	1,10	3,24	3,57	3,76	2,40	0
Italy	2,47	3,18	4,18	2,18	1,80	1,13	2,47	2,18	1,43	2,83	2,29	0
Jamaica	2,34	3,03	3,49	2,58	1,88	3,50	0,26	1,87	1,43	1,93	2,25	0
Japan	3,15	3,07	4,41	1,73	2,64	4,25	1,04	3,76	3,86	4,55	2,87	0
Jordan	2,88	3,11	3,54	2,69	2,72	3,88	1,56	2,72	2,57	2,55	3,04	0
Kazakhstan	2,75	2,64	3,93	1,35	2,55	4,00	1,10	3,11	3,71	2,40	3,22	0
Kenya	2,69	3,37	4,10	2,64	2,18	3,25	1,10	2,30	2,71	1,59	2,59	0
Korea, Rep	3,63	4,70	4,81	4,60	3,17	3,88	2,47	2,66	3,43	3,79	0,75	0
Kuwait	2,46	2,39	3,60	1,18	2,06	4,13	0,00	2,94	2,86	3,21	2,76	0
Kyrgyz Republic	2,58	2,69	3,62	1,75	2,65	4,13	1,17	2,38	3,29	1,31	2,53	0
Latvia	3,34	3,90	3,20	4,60	3,46	4,13	2,79	2,47	3,14	2,43	1,84	0
Lebanon	2,78	2,97	3,52	2,43	2,94	4,25	1,62	2,37	2,43	2,00	2,67	0
Lesotho	1,93	2,46	1,71	3,21	1,77	2,63	0,91	1,40	1,43	1,09	1,70	0
Libya	2,00	3,46	3,54	3,38	0,81	1,63	0,00	1,24	0,00	1,74	1,97	0
Lithuania	3,01	2,79	3,54	2,05	3,42	4,38	2,47	2,90	3,71	2,84	2,14	0
Luxembourg	2,38	1,42	1,02	1,83	3,01	2,38	3,64	3,02	3,14	4,00	1,93	0
Macedonia, FYR	2,26	1,57	1,31	1,84	2,70	4,50	0,91	2,72	3,00	2,22	2,94	0
Madagascar	3,05	3,44	3,95	2,92	3,51	3,38	3,64	2,06	2,43	1,26	2,50	0
Malawi	2,61	3,10	2,67	3,54	2,81	4,25	1,36	1,76	2,29	1,24	1,74	0
Malaysia	2,88	2,77	3,99	1,56	2,20	3,75	0,65	3,70	4,29	3,71	3,10	0
Mali	2,60	3,54	3,70	3,38	2,38	2,75	2,01	1,55	1,14	0,95	2,55	0
Malta	1,69	1,20	0,34	2,06	1,56	3,13	0,00	2,47	2,71	2,78	1,93	0
Mauritania	2,71	3,44	3,49	3,38	3,02	3,50	2,53	1,43	0,71	0,71	2,87	0
Mauritius	2,10	1,91	1,59	2,23	1,96	2,75	1,17	2,48	2,71	2,74	1,99	0
Mexico	2,79	3,02	4,32	1,73	2,77	2,88	2,66	2,49	2,00	2,52	2,95	0
Moldova	3,13	3,98	3,37	4,60	3,27	3,88	2,66	1,86	3,14	1,95	0,49	0
Mongolia	2,59	2,42	3,44	1,41	2,68	4,25	1,10	2,73	3,14	1,76	3,28	0
Montenegro	2,14	2,02	1,23	2,81	2,05	3,25	0,84	2,38	2,71	2,81	1,62	0
Morocco	3,23	3,25	4,00	2,50	3,64	3,38	3,90	2,81	3,00	2,33	3,11	0
Mozambique	2,57	3,53	3,96	3,10	2,36	2,13	2,60	1,51	1,29	1,02	2,22	0
Namibia	1,99	1,78	1,64	1,92	2,05	3,25	0,84	2,21	1,71	2,34	2,56	0
Nepal	2,61	3,89	4,06	3,72	2,74	2,50	2,99	0,78	1,29	1,05	0,00	0
Netherlands	3,08	4,33	4,07	4,60	1,99	1,25	2,73	2,51	2,57	4,48	0,46	0
New Zealand	2,36	1,98	2,42	1,54	2,23	4,00	0,45	3,00	3,29	3,78	1,95	0
Nicaragua	2,41	2,82	3,62	2,02	2,44	3,13	1,75	1,83	2,00	1,45	2,05	0
Nigeria	2,54	3,13	4,35	1,90	2,10	3,75	0,45	2,21	2,57	1,12	2,93	0
Norway	2,44	2,49	3,65	1,34	2,18	1,50	2,86	2,64	2,71	4,16	1,06	0

Oman	2,49	2,29	1,75	2,83	2,36	3,88	0,84	2,89	3,29	3,24	2,14	0
Pakistan	2,69	3,30	4,35	2,25	2,71	2,63	2,79	1,87	2,14	1,29	2,18	0
Panama	2,89	2,76	3,50	2,02	3,64	3,00	4,29	2,31	1,86	2,76	2,32	0
Paraguay	2,68	2,83	3,67	1,98	3,38	3,13	3,64	1,79	1,43	1,31	2,64	0
Peru	2,99	2,83	3,67	1,98	3,20	3,88	2,53	3,00	2,29	2,38	4,32	0
Philippines	2,82	3,15	3,97	2,32	2,32	2,75	1,88	2,87	2,43	2,12	4,07	0
Poland	2,95	3,29	4,09	2,48	2,69	3,75	1,62	2,77	3,00	3,07	2,24	0
Portugal	2,66	3,05	3,83	2,27	2,52	2,25	2,79	2,27	1,71	2,84	2,24	0
Puerto Rico	2,78	3,08	3,52	2,65	2,14	3,38	0,91	3,02	3,00	3,03	3,03	0
Qatar	2,94	2,39	3,45	1,32	2,80	4,75	0,84	3,82	4,14	4,09	3,22	0
Romania	2,92	2,88	3,95	1,81	3,12	3,25	2,99	2,78	3,29	2,47	2,60	0
Russian Federation	2,74	2,46	4,44	0,48	2,86	3,25	2,47	3,00	3,00	2,60	3,39	0
Rwanda	3,06	3,90	2,80	5,00	2,35	4,25	0,45	2,65	3,00	2,19	2,77	0
Saudi Arabia	2,72	2,35	3,87	0,82	2,42	4,00	0,84	3,51	3,86	3,83	2,84	0
Senegal	3,08	3,78	3,80	3,76	3,29	2,75	3,83	1,93	2,00	1,62	2,17	0
Serbia	2,68	2,81	2,84	2,78	2,82	3,38	2,27	2,36	2,14	1,91	3,02	0
Singapore	3,11	2,43	3,68	1,18	2,31	4,63	0,00	4,81	5,00	4,74	4,70	0
Slovak Republic	3,22	3,95	3,31	4,60	2,53	3,63	1,43	2,92	4,00	2,62	2,14	0
Slovenia	2,37	1,95	1,74	2,17	2,88	2,25	3,51	2,43	2,57	2,91	1,82	0
South Africa	2,51	3,63	4,10	3,17	1,57	0,88	2,27	1,95	1,57	2,74	1,53	0
Spain	2,80	3,46	4,16	2,77	2,40	1,63	3,18	2,30	1,71	3,03	2,16	0
Sri Lanka	2,86	2,93	3,90	1,95	2,34	3,38	1,30	3,28	3,14	2,62	4,07	0
Swaziland	1,43	1,40	0,00	2,79	1,51	2,38	0,65	1,38	1,14	1,16	1,84	0
Sweden	2,55	2,95	3,80	2,10	1,67	0,88	2,47	2,90	2,43	4,88	1,40	0
Switzerland	2,93	2,55	3,75	1,34	2,29	4,13	0,45	4,07	4,29	5,00	2,92	0
Syria	2,52	2,86	3,54	2,17	2,46	3,63	1,30	2,12	2,00	1,83	2,53	0
Taiwan, China	3,81	4,42	4,25	4,60	3,56	4,13	2,99	3,25	4,71	4,28	0,75	0
Tajikistan	2,70	2,41	3,60	1,22	3,47	3,75	3,18	2,31	3,71	1,38	1,84	0
Tanzania	2,85	3,91	4,14	3,69	2,82	2,13	3,51	1,47	1,29	1,43	1,68	0
Thailand	2,50	2,50	4,28	0,72	1,86	3,00	0,71	3,15	3,43	3,07	2,97	0
Timor-Leste	2,29	2,46	2,09	2,84	2,66	3,25	2,08	1,70	2,29	0,86	1,95	0
Trinidad and Tobago	1,78	1,89	1,61	2,17	1,54	2,63	0,45	1,88	1,43	2,14	2,06	0
Tunisia	2,91	3,25	3,73	2,78	2,49	2,38	2,60	2,88	3,00	3,31	2,33	0
Turkey	3,25	3,36	4,17	2,55	2,95	3,63	2,27	3,40	2,57	2,62	5,00	0
Uganda	2,87	4,00	4,05	3,94	2,31	4,63	0,00	1,91	1,29	1,34	3,10	0
Ukraine	2,83	2,81	4,15	1,47	2,82	3,63	2,01	2,86	3,43	2,02	3,12	0
United Arab Emirates	2,78	2,48	3,70	1,26	2,48	4,50	0,45	3,49	3,86	3,72	2,88	0
United Kingdom	2,95	3,13	4,23	2,02	2,39	4,13	0,65	3,28	3,43	4,34	2,06	0
United States	3,08	3,42	4,61	2,23	1,94	3,88	0,00	3,77	4,00	4,66	2,65	0
Uruguay	1,96	2,91	3,54	2,27	0,58	0,00	1,17	2,08	1,00	2,59	2,65	0
Venezuela	2,62	3,13	4,02	2,25	3,18	1,88	4,48	1,38	0,86	1,29	1,98	0
Vietnam	3,05	3,02	4,33	1,71	2,68	4,00	1,36	3,47	4,29	2,66	3,47	0
Zambia	2,73	3,80	3,81	3,79	2,12	2,88	1,36	1,90	1,86	1,41	2,44	0
Zimbabwe	2,27	3,96	3,75	4,16	1,32	0,50	2,14	0,96	1,43	0,52	0,93	0
Min	1,4	0,8	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	
Max	3,8	4,7	5,0	5,0	3,9	5,0	5,0	4,8	5,0	5,0	5,0	
Rango	2,4	3,9	5,0	5,0	3,4	5,0	5,0	4,0	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,38	0,68	1,04	0,92	0,64	1,04	1,12	0,69	0,97	1,11	0,81	

Tabla 41ª. La Dimensión 6.

d07 Estructura	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
empresarial	d07	d07a	d07a1	v41	v42	v43	v44	d07a2	v45	v46	v47
Peso Subcategoría			50%					50%			
Peso Categoría	100%	40%									
Peso Dimensión	10%										
Albania	2,14	1,92	1,42	1,83	1,25	0,97	1,63	2,42	3,08	3,14	1,05
Algeria	2,16	1,68	2,02	2,33	1,72	0,83	3,21	1,33	1,79	1,74	0,47
Angola	2,04	1,75	1,70	1,33	0,78	0,42	4,26	1,79	2,82	1,86	0,70
Argentina	2,24	1,97	2,20	2,00	1,09	2,36	3,33	1,74	3,72	1,16	0,35
Armenia	1,70	1,65	1,09	0,67	0,00	0,97	2,74	2,20	2,18	2,33	2,09
Australia	3,09	2,98	3,04	4,33	4,06	3,06	0,70	2,92	4,10	3,14	1,51
Austria	3,63	3,82	3,92	4,67	3,91	3,75	3,37	3,72	3,72	3,26	4,19
Azerbaijan	2,36	1,96	1,44	1,00	0,63	1,81	2,33	2,49	2,69	2,67	2,09
Bahrain	3,11	3,26	3,30	3,50	3,44	4,03	2,22	3,23	4,23	4,30	1,16
Bangladesh	2,37	2,26	2,64	2,67	1,56	2,50	3,82	1,88	1,92	3,49	0,23
Barbados	2,55	2,84	2,29	2,67	2,19	1,53	2,76	3,40	3,33	3,37	3,49
Belgium	3,69	3,69	3,37	4,67	4,06	3,33	1,40	4,01	4,36	3,49	4,19
Benin	1,90	2,26	2,41	2,83	2,66	0,69	3,47	2,10	2,69	2,56	1,05
Bolivia	1,75	1,32	1,83	1,33	0,78	1,25	3,95	0,81	1,15	0,70	0,58
Bosnia and Herzegovina	2,11	1,84	1,93	1,00	0,78	1,81	4,14	1,75	2,69	1,98	0,58
Botswana	2,44	2,73	2,48	2,50	1,88	1,39	4,15	2,99	3,85	3,60	1,51
Brazil	2,88	2,95	3,69	3,33	2,97	3,61	4,84	2,22	2,82	2,79	1,05
Brunei Darussalam	2,50	2,68	3,02	3,17	2,03	2,08	4,80	2,33	2,69	2,91	1,40
Bulgaria	2,37	1,86	1,90	2,33	1,09	1,25	2,92	1,82	2,56	1,74	1,16
Burkina Faso	1,37	1,76	1,47	1,33	1,88	0,00	2,67	2,06	2,56	3,02	0,58
Burundi	0,81	1,17	1,31	0,83	0,47	0,42	3,50	1,03	0,64	1,86	0,58
Cambodia	2,60	2,62	2,79	2,00	2,03	2,64	4,49	2,45	2,69	3,37	1,28
Cameroon	2,00	2,23	2,36	3,17	2,03	0,69	3,56	2,09	3,59	2,21	0,47
Canada	3,45	3,31	3,54	4,17	4,06	4,31	1,63	3,08	4,36	3,26	1,63
Cape Verde	1,67	2,16	1,82	1,50	2,03	0,56	3,21	2,50	3,08	2,91	1,51
Chad	1,50	1,30	1,60	0,00	0,94	1,11	4,36	1,00	0,90	1,28	0,81
Chile	3,15	3,35	3,49	4,00	3,59	3,06	3,33	3,21	4,62	3,95	1,05
China	3,40	3,17	3,63	4,17	2,81	3,89	3,65	2,72	2,56	3,72	1,86
Colombia	2,60	2,40	2,62	2,67	1,88	2,92	3,03	2,18	2,69	2,67	1,16
Costa Rica	3,01	3,31	3,23	3,17	2,97	2,64	4,14	3,38	4,10	3,37	2,67
Côte d'Ivoire	2,25	2,40	2,28	2,83	1,88	0,69	3,73	2,53	3,97	3,02	0,58
Croatia	2,17	1,82	1,98	1,83	1,56	1,39	3,12	1,66	2,18	1,28	1,51
Cyprus	2,94	3,11	3,16	4,17	3,44	2,92	2,10	3,07	2,82	3,49	2,91
Czech Republic	3,24	3,19	3,28	4,33	3,13	2,92	2,74	3,10	3,59	3,72	1,98
Denmark	3,44	3,56	3,53	4,17	4,38	3,75	1,81	3,60	3,59	2,79	4,42
Dominican Republic	2,31	2,33	2,19	2,50	0,94	2,36	2,97	2,48	3,59	3,14	0,70
Ecuador	1,94	1,44	1,93	1,67	0,47	1,39	4,20	0,95	1,92	0,35	0,58
Egypt	2,57	2,29	2,02	2,50	1,41	2,22	1,97	2,56	2,69	2,79	2,21
El Salvador	2,55	2,67	2,51	3,50	1,72	1,94	2,86	2,83	3,72	3,02	1,74
Estonia	2,75	2,75	2,57	3,83	2,81	1,67	1,97	2,94	3,46	3,60	1,74
Ethiopia	1,71	1,66	1,72	1,83	1,56	1,25	2,22	1,60	1,54	2,79	0,47
Finland	3,43	3,85	3,70	3,33	4,38	4,44	2,67	4,00	4,10	3,37	4,53
France	3,40	3,56	3,39	4,17	4,22	3,19	1,97	3,74	4,23	3,02	3,95
Gambia, The	2,31	2,89	2,72	2,50	2,97	2,08	3,33	3,06	3,85	3,60	1,74
Georgia	1,96	1,72	1,07	1,33	0,31	1,53	1,11	2,37	2,69	3,26	1,16
Germany	3,87	4,03	4,19	5,00	4,53	4,31	2,92	3,87	3,72	3,02	4,88
Ghana	2,45	2,47	2,56	2,83	2,19	1,67	3,53	2,39	3,21	3,14	0,81

Greece	2,47	2,20	2,30	2,67	2,19	1,39	2,97	2,10	2,82	1,74	1,74
Guatemala	2,59	2,62	2,85	3,50	1,56	2,92	3,40	2,40	3,59	2,56	1,05
Guyana	2,16	2,10	2,29	2,33	1,72	1,53	3,56	1,92	1,79	2,67	1,28
Honduras	2,38	2,20	2,09	2,33	1,41	1,94	2,67	2,32	3,46	2,44	1,05
Hong Kong SAR	3,97	3,80	3,11	3,83	2,34	4,44	1,81	4,49	4,87	4,65	3,95
Hungary	2,80	2,60	2,16	3,67	2,19	1,39	1,40	3,05	4,49	3,14	1,51
Iceland	2,46	1,98	2,48	3,00	2,81	2,50	1,63	1,47	1,03	1,28	2,09
India	3,11	3,00	3,48	3,83	3,44	3,19	3,44	2,53	2,82	3,26	1,51
Indonesia	3,09	3,24	3,55	3,33	3,13	3,61	4,14	2,93	3,21	3,26	2,33
Iran, Islamic Rep	2,14	1,43	2,05	1,83	2,50	1,67	2,22	0,81	0,00	1,51	0,93
Ireland	3,58	3,71	3,10	3,33	3,44	3,06	2,59	4,32	4,36	4,88	3,72
Israel	3,06	3,37	3,23	4,17	2,97	2,22	3,56	3,51	3,21	3,02	4,30
Italy	3,02	2,83	2,93	2,67	1,72	5,00	2,33	2,74	2,18	1,86	4,19
Jamaica	2,47	2,68	2,34	2,83	2,50	1,94	2,10	3,01	3,46	3,14	2,44
Japan	3,57	3,82	4,23	4,50	4,38	4,86	3,17	3,42	2,69	2,56	5,00
Jordan	2,71	2,74	2,75	3,50	2,81	2,08	2,59	2,74	3,21	3,26	1,74
Kazakhstan	2,41	1,86	1,98	1,83	1,25	1,81	3,03	1,73	2,18	2,33	0,70
Kenya	2,63	2,73	3,12	3,33	2,66	2,92	3,56	2,34	2,95	2,67	1,40
Korea, Rep	3,48	3,09	3,32	4,33	2,81	3,47	2,67	2,87	2,44	2,44	3,72
Kuwait	2,45	2,04	2,78	3,17	1,88	2,50	3,59	1,30	0,77	1,40	1,74
Kyrgyz Republic	1,83	1,21	1,30	1,17	0,63	0,97	2,42	1,13	1,54	1,16	0,70
Latvia	2,38	2,28	2,18	2,50	2,03	1,39	2,80	2,38	3,08	2,33	1,74
Lebanon	2,65	2,56	2,28	4,17	0,78	1,94	2,22	2,84	2,69	3,14	2,67
Lesotho	2,09	2,34	2,30	1,83	1,56	2,08	3,73	2,38	3,08	2,79	1,28
Libya	1,70	0,86	0,72	1,17	0,31	0,56	0,84	1,00	1,15	1,86	0,00
Lithuania	2,53	2,14	2,15	2,67	1,25	1,39	3,29	2,14	2,69	1,74	1,98
Luxembourg	3,81	4,06	3,62	3,50	3,75	4,03	3,21	4,49	4,87	4,42	4,19
Macedonia, FYR	2,07	1,52	1,71	2,33	1,72	1,39	1,40	1,33	1,67	1,86	0,47
Madagascar	1,73	1,50	1,47	2,00	0,94	0,97	1,97	1,54	2,05	1,98	0,58
Malawi	1,99	2,52	2,84	2,67	2,50	2,50	3,70	2,19	3,08	2,67	0,81
Malaysia	3,43	3,16	3,31	3,67	3,13	4,03	2,42	3,01	3,21	3,49	2,33
Mali	1,69	1,66	2,09	2,83	1,25	1,53	2,74	1,24	1,28	1,98	0,47
Malta	2,84	3,25	3,31	4,50	2,97	2,50	3,26	3,20	3,08	4,07	2,44
Mauritania	1,73	1,45	1,68	1,17	1,88	0,69	2,97	1,23	0,90	2,21	0,58
Mauritius	2,71	2,84	2,64	3,33	2,34	3,06	1,81	3,04	2,95	4,07	2,09
Mexico	2,78	2,46	2,16	2,33	1,09	2,64	2,59	2,76	4,10	3,02	1,16
Moldova	1,90	1,57	1,45	2,00	0,94	0,56	2,33	1,69	1,92	2,33	0,81
Mongolia	2,09	1,95	1,71	2,33	1,09	0,83	2,59	2,19	3,08	2,21	1,28
Montenegro	2,34	2,39	1,80	1,50	1,88	1,25	2,59	2,97	3,33	3,72	1,86
Morocco	2,54	2,41	2,45	3,00	2,19	2,08	2,51	2,37	2,82	2,91	1,40
Mozambique	1,93	2,08	1,94	1,50	1,56	1,39	3,29	2,22	2,95	2,91	0,81
Namibia	2,50	2,79	2,79	2,50	2,50	1,94	4,23	2,79	3,72	3,37	1,28
Nepal	1,71	1,64	2,13	1,83	1,41	1,81	3,47	1,15	0,77	2,09	0,58
Netherlands	3,78	3,91	3,93	4,50	5,00	3,89	2,33	3,88	3,97	3,37	4,30
New Zealand	2,86	2,76	2,51	3,17	4,38	2,50	0,00	3,01	4,62	3,14	1,28
Nicaragua	2,02	1,85	1,87	1,33	0,78	1,67	3,70	1,83	2,69	2,21	0,58
Nigeria	2,71	2,56	2,87	3,17	2,19	2,64	3,47	2,25	2,69	2,67	1,40
Norway	3,29	3,35	3,52	4,00	4,22	3,89	1,97	3,19	3,97	2,67	2,91
Oman	2,91	2,80	3,01	3,33	3,13	3,06	2,51	2,60	2,69	3,14	1,98
Pakistan	2,36	2,35	2,62	2,50	2,03	2,92	3,03	2,08	2,18	2,91	1,16
Panama	2,93	3,12	2,82	3,17	2,81	2,78	2,51	3,43	4,23	3,95	2,09
Paraguay	2,08	1,67	1,78	1,67	0,63	1,25	3,59	1,55	2,44	1,86	0,35
Peru	2,71	2,80	2,72	3,00	2,03	2,08	3,75	2,88	4,10	3,72	0,81

Philippines	2,73	2,47	2,80	3,00	1,72	2,50	3,99	2,13	2,56	2,44	1,40
Poland	2,93	2,63	2,85	3,83	2,66	1,39	3,50	2,42	3,08	2,56	1,63
Portugal	2,76	2,67	2,66	3,50	2,81	2,50	1,81	2,68	2,82	3,26	1,98
Puerto Rico	3,38	3,38	3,16	4,00	3,75	2,92	1,97	3,61	3,85	3,60	3,37
Qatar	3,15	3,32	3,46	5,00	3,28	3,75	1,81	3,19	3,97	3,95	1,63
Romania	2,49	2,11	2,03	2,67	1,88	1,25	2,33	2,18	2,95	2,67	0,93
Russian Federation	2,36	1,70	2,04	1,67	1,25	1,81	3,44	1,37	1,54	1,63	0,93
Rwanda	1,61	2,36	2,07	2,00	2,81	2,36	1,11	2,65	2,82	3,72	1,40
Saudi Arabia	3,28	3,01	3,14	4,17	3,44	3,33	1,63	2,88	2,82	3,37	2,44
Senegal	2,19	2,30	2,22	3,33	2,19	1,25	2,10	2,39	3,21	2,56	1,40
Serbia	1,75	1,36	1,26	1,17	0,31	0,97	2,59	1,47	2,31	1,74	0,35
Singapore	4,03	4,08	3,48	4,00	4,22	4,58	1,11	4,69	5,00	5,00	4,07
Slovak Republic	2,94	3,06	2,87	3,83	2,50	2,36	2,80	3,26	5,00	3,84	0,93
Slovenia	2,69	2,42	2,73	3,50	2,97	2,64	1,81	2,12	2,05	1,86	2,44
South Africa	2,94	2,92	3,32	3,17	4,06	2,92	3,12	2,51	3,59	2,91	1,05
Spain	3,12	3,25	3,52	4,00	3,13	3,06	3,89	2,99	3,85	2,79	2,33
Sri Lanka	2,83	2,99	3,26	3,50	2,81	3,06	3,68	2,72	2,82	3,37	1,98
Swaziland	2,17	2,19	2,38	2,00	1,72	1,67	4,15	1,99	2,82	2,44	0,70
Sweden	3,91	4,31	4,21	4,67	5,00	4,44	2,74	4,41	4,87	3,84	4,53
Switzerland	3,85	4,00	3,76	3,83	3,59	4,58	3,03	4,24	4,23	3,60	4,88
Syria	1,99	1,62	2,13	3,00	1,25	1,39	2,86	1,11	0,64	1,98	0,70
Taiwan, China	3,83	3,90	4,16	5,00	3,59	4,86	3,17	3,64	3,72	3,72	3,49
Tajikistan	1,54	1,57	1,67	1,50	1,09	0,83	3,25	1,47	1,28	2,21	0,93
Tanzania	2,24	2,30	2,45	2,00	2,19	2,22	3,40	2,14	2,69	2,67	1,05
Thailand	3,25	2,90	3,18	3,67	2,50	3,06	3,50	2,61	3,08	3,37	1,40
Timor-Leste	1,44	1,92	1,82	0,67	0,63	1,53	4,46	2,03	2,82	2,33	0,93
Trinidad and Tobago	2,44	2,48	2,75	3,50	1,88	1,81	3,80	2,22	2,95	3,14	0,58
Tunisia	3,03	3,12	3,02	3,83	3,75	2,08	2,42	3,21	3,46	4,19	1,98
Turkey	2,76	2,66	2,91	4,33	3,13	2,36	1,81	2,41	2,69	3,14	1,40
Uganda	2,18	2,53	2,34	3,00	1,88	1,25	3,25	2,71	3,72	3,60	0,81
Ukraine	2,34	1,60	1,79	1,67	0,78	1,39	3,33	1,41	1,79	1,51	0,93
United Arab Emirates	3,48	3,45	3,50	4,33	3,59	3,33	2,74	3,40	3,46	3,84	2,91
United Kingdom	3,73	4,10	3,94	4,50	4,38	4,31	2,59	4,26	4,74	3,84	4,19
United States	3,34	3,43	3,58	4,17	3,91	4,44	1,81	3,29	3,46	2,79	3,60
Uruguay	2,53	2,82	2,40	2,00	1,56	1,81	4,22	3,25	4,74	3,95	1,05
Venezuela	1,72	1,07	1,47	0,17	0,00	0,69	5,00	0,68	1,92	0,00	0,12
Vietnam	3,03	2,78	3,36	2,83	2,50	4,17	3,95	2,20	2,18	3,60	0,81
Zambia	2,40	2,75	2,54	2,50	2,66	2,08	2,92	2,96	4,23	3,49	1,16
Zimbabwe	1,94	1,70	2,32	1,67	1,88	1,11	4,61	1,08	2,31	0,70	0,23

Tabla 42^a. La Dimensión 7, parte 1.

d07 Estructura	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
empresarial	d07b	v48	v49	d07c	d07c1	v50	v51	d07c2	v52	v53
Peso Subcategoría					60%			40%		
Peso Categoría	20%			40%						
Peso Dimensión										
Albania	2,24	2,57	1,91	2,30	2,04	1,42	2,67	2,68	1,75	3,61
Algeria	1,59	1,57	1,62	2,93	2,96	2,50	3,42	2,88	3,33	2,42
Angola	0,66	0,00	1,32	3,03	2,91	2,00	3,83	3,20	3,08	3,31
Argentina	1,89	1,29	2,50	2,69	2,83	3,17	2,49	2,49	3,42	1,57
Armenia	1,61	0,86	2,35	1,80	1,50	1,25	1,76	2,24	1,25	3,22
Australia	3,70	3,57	3,82	2,90	2,90	3,42	2,38	2,89	3,58	2,19
Austria	3,91	4,43	3,38	3,31	3,17	2,83	3,51	3,52	3,58	3,46
Azerbaijan	2,40	1,86	2,94	2,74	2,79	1,75	3,83	2,66	3,00	2,32
Bahrain	3,33	3,43	3,24	2,84	2,65	1,33	3,96	3,12	2,50	3,74
Bangladesh	1,95	2,14	1,76	2,70	2,56	2,67	2,46	2,91	2,92	2,90
Barbados	2,47	1,86	3,09	2,30	2,06	0,58	3,54	2,67	1,33	4,00
Belgium	3,84	3,86	3,82	3,62	3,43	2,92	3,95	3,90	3,83	3,97
Benin	1,81	1,71	1,91	1,58	1,43	1,08	1,78	1,81	1,17	2,45
Bolivia	1,01	1,00	1,03	2,56	2,45	1,67	3,23	2,72	2,42	3,02
Bosnia and Herzegovina	1,59	1,71	1,47	2,65	2,38	1,58	3,17	3,06	2,17	3,95
Botswana	1,96	1,57	2,35	2,37	2,22	1,42	3,02	2,61	2,00	3,21
Brazil	2,75	2,86	2,65	2,88	2,66	3,83	1,50	3,21	3,75	2,66
Brunei Darussalam	2,31	2,71	1,91	2,42	2,41	0,92	3,90	2,44	2,25	2,63
Bulgaria	2,03	2,00	2,06	3,04	2,84	2,17	3,52	3,33	2,92	3,74
Burkina Faso	0,71	1,43	0,00	1,30	1,21	1,25	1,16	1,44	1,17	1,72
Burundi	0,43	0,71	0,15	0,65	0,17	0,33	0,00	1,38	0,08	2,68
Cambodia	2,47	2,29	2,65	2,64	2,43	1,50	3,37	2,95	2,17	3,73
Cameroon	1,37	2,00	0,74	2,08	2,05	1,67	2,42	2,13	2,00	2,26
Canada	3,99	3,71	4,26	3,31	3,23	3,58	2,87	3,45	4,00	2,90
Cape Verde	1,24	0,71	1,76	1,38	1,10	0,00	2,20	1,80	0,25	3,36
Chad	0,50	0,71	0,29	2,19	2,18	1,00	3,36	2,21	1,92	2,50
Chile	3,12	2,86	3,38	2,97	2,90	2,58	3,21	3,07	3,25	2,90
China	3,20	2,29	4,12	3,73	3,75	4,67	2,83	3,70	5,00	2,41
Colombia	3,03	3,71	2,35	2,58	2,56	3,00	2,11	2,62	3,08	2,15
Costa Rica	3,04	3,14	2,94	2,70	2,55	1,75	3,35	2,94	2,50	3,37
Côte d'Ivoire	1,29	2,14	0,44	2,57	2,45	1,50	3,39	2,76	2,33	3,19
Croatia	1,74	1,86	1,62	2,73	2,57	2,00	3,14	2,96	2,67	3,26
Cyprus	3,55	3,43	3,68	2,46	2,29	1,33	3,25	2,72	2,00	3,44
Czech Republic	2,90	2,71	3,09	3,45	3,28	2,67	3,89	3,72	3,58	3,86
Denmark	3,84	4,00	3,68	3,12	2,98	2,50	3,46	3,33	3,25	3,40
Dominican Republic	1,88	2,00	1,76	2,50	2,34	2,08	2,60	2,74	2,42	3,07
Ecuador	1,53	1,14	1,91	2,64	2,55	2,25	2,85	2,78	2,67	2,89
Egypt	1,87	2,57	1,18	3,19	3,10	3,00	3,20	3,32	3,58	3,05
El Salvador	2,75	3,14	2,35	2,33	2,13	1,75	2,51	2,63	2,08	3,17
Estonia	2,60	3,00	2,21	2,81	2,62	1,33	3,91	3,11	2,33	3,88
Ethiopia	1,81	1,86	1,76	1,71	1,52	2,08	0,96	1,98	1,92	2,05
Finland	3,63	3,43	3,82	2,92	2,82	2,50	3,15	3,06	3,08	3,04
France	3,26	3,14	3,38	3,30	3,25	3,92	2,58	3,37	4,17	2,58
Gambia, The	2,46	3,00	1,91	1,64	1,41	0,08	2,74	2,00	0,67	3,33
Georgia	1,60	1,14	2,06	2,37	2,11	1,42	2,80	2,76	1,83	3,68
Germany	3,84	3,86	3,82	3,73	3,64	4,00	3,29	3,86	4,58	3,14

Ghana	1,74	1,57	1,91	2,79	2,53	1,75	3,30	3,19	2,33	4,05
Greece	2,47	2,29	2,65	2,74	2,61	2,92	2,31	2,94	3,08	2,80
Guatemala	2,82	3,14	2,50	2,43	2,27	2,00	2,55	2,67	2,33	3,00
Guyana	1,73	2,14	1,32	2,42	2,16	0,58	3,74	2,82	1,50	4,13
Honduras	2,10	2,00	2,21	2,69	2,46	1,58	3,33	3,04	2,25	3,82
Hong Kong SAR	3,91	4,00	3,82	4,17	3,87	2,75	4,98	4,63	4,25	5,00
Hungary	1,88	2,00	1,76	3,45	3,26	2,50	4,01	3,74	3,50	3,98
Iceland	3,54	4,00	3,09	2,40	2,25	0,92	3,57	2,62	1,83	3,41
India	2,76	2,57	2,94	3,39	3,34	4,25	2,44	3,47	4,33	2,60
Indonesia	2,90	2,71	3,09	3,03	3,03	3,42	2,65	3,02	3,75	2,28
Iran, Islamic Rep	1,96	1,43	2,50	2,94	3,04	3,33	2,74	2,79	3,75	1,83
Ireland	3,55	3,57	3,53	3,47	3,26	2,33	4,18	3,80	3,58	4,02
Israel	2,68	3,00	2,35	2,94	2,84	2,58	3,10	3,08	3,17	2,99
Italy	2,97	2,71	3,24	3,24	3,19	3,75	2,63	3,31	4,08	2,53
Jamaica	1,89	1,43	2,35	2,54	2,28	1,50	3,05	2,94	2,00	3,89
Japan	5,00	5,00	5,00	2,61	2,96	4,25	1,68	2,08	4,17	0,00
Jordan	2,24	2,43	2,06	2,91	2,65	1,75	3,54	3,31	2,42	4,21
Kazakhstan	2,25	1,71	2,79	3,04	2,92	2,42	3,42	3,21	3,25	3,17
Kenya	2,46	2,86	2,06	2,61	2,41	2,00	2,81	2,92	2,42	3,42
Korea, Rep	3,84	3,57	4,12	3,69	3,55	3,58	3,52	3,90	4,33	3,46
Kuwait	2,53	2,71	2,35	2,81	2,81	2,17	3,45	2,81	3,08	2,54
Kyrgyz Republic	1,46	0,86	2,06	2,63	2,37	1,08	3,65	3,02	1,92	4,12
Latvia	2,17	2,29	2,06	2,57	2,41	1,50	3,33	2,82	2,25	3,38
Lebanon	3,19	3,00	3,38	2,48	2,23	1,92	2,54	2,86	2,17	3,54
Lesotho	1,66	2,00	1,32	2,06	1,75	0,33	3,17	2,52	0,92	4,12
Libya	1,16	1,00	1,32	2,82	2,76	2,00	3,53	2,90	2,92	2,88
Lithuania	2,45	3,14	1,76	2,96	2,76	1,83	3,69	3,26	2,75	3,77
Luxembourg	4,14	3,71	4,56	3,40	3,10	1,42	4,78	3,84	3,08	4,60
Macedonia, FYR	1,95	2,29	1,62	2,68	2,45	1,33	3,57	3,04	2,08	3,99
Madagascar	1,44	2,14	0,74	2,11	1,87	1,33	2,40	2,47	1,58	3,35
Malawi	1,95	2,71	1,18	1,49	1,16	1,08	1,23	1,99	1,00	2,98
Malaysia	3,41	3,43	3,38	3,71	3,50	2,75	4,25	4,02	4,00	4,05
Mali	1,08	1,57	0,59	2,03	1,92	1,17	2,68	2,18	1,58	2,77
Malta	2,47	2,29	2,65	2,61	2,39	0,83	3,94	2,94	1,92	3,96
Mauritania	1,08	1,29	0,88	2,32	2,08	0,67	3,49	2,69	1,50	3,88
Mauritius	2,82	3,14	2,50	2,52	2,31	1,17	3,45	2,83	1,92	3,73
Mexico	2,32	2,43	2,21	3,33	3,25	3,67	2,83	3,46	4,08	2,84
Moldova	1,60	1,29	1,91	2,37	2,08	1,00	3,17	2,80	1,58	4,02
Mongolia	1,38	1,29	1,47	2,59	2,35	0,92	3,78	2,95	1,83	4,07
Montenegro	2,32	2,00	2,65	2,30	2,01	0,75	3,27	2,73	1,42	4,03
Morocco	2,31	2,71	1,91	2,79	2,62	2,42	2,82	3,05	2,83	3,26
Mozambique	1,59	1,57	1,62	1,96	1,83	1,25	2,40	2,15	1,58	2,72
Namibia	1,96	1,43	2,50	2,48	2,26	1,08	3,44	2,81	1,83	3,78
Nepal	1,66	2,00	1,32	1,80	1,51	1,67	1,35	2,24	1,58	2,89
Netherlands	3,70	3,29	4,12	3,70	3,53	3,17	3,89	3,95	4,08	3,82
New Zealand	3,55	3,86	3,24	2,62	2,55	2,25	2,84	2,73	2,75	2,72
Nicaragua	1,53	1,14	1,91	2,44	2,18	1,25	3,11	2,82	1,83	3,81
Nigeria	2,10	2,00	2,21	3,17	2,98	2,92	3,05	3,45	3,42	3,47
Norway	3,77	3,57	3,97	2,98	2,95	2,58	3,32	3,03	3,33	2,73
Oman	3,11	3,29	2,94	2,92	2,80	1,92	3,68	3,11	2,83	3,38
Pakistan	2,18	1,86	2,50	2,45	2,36	3,00	1,72	2,60	3,00	2,19
Panama	2,54	2,14	2,94	2,94	2,74	1,58	3,89	3,23	2,67	3,80
Paraguay	1,74	1,86	1,62	2,66	2,48	1,50	3,45	2,95	2,25	3,65

Peru	2,68	2,86	2,50	2,65	2,65	2,67	2,64	2,64	3,08	2,19
Philippines	2,75	3,00	2,50	2,99	2,90	2,83	2,97	3,12	3,33	2,90
Poland	2,68	2,71	2,65	3,36	3,24	3,25	3,24	3,54	3,83	3,25
Portugal	2,68	2,71	2,65	2,90	2,76	2,67	2,85	3,11	3,08	3,13
Puerto Rico	3,05	2,86	3,24	3,54	3,27	2,08	4,47	3,94	3,17	4,71
Qatar	3,47	3,86	3,09	2,81	2,73	2,08	3,38	2,93	2,92	2,95
Romania	2,25	1,86	2,65	2,99	2,86	2,75	2,97	3,18	3,17	3,19
Russian Federation	1,83	0,86	2,79	3,29	3,34	3,83	2,84	3,23	4,25	2,20
Rwanda	1,30	1,43	1,18	1,02	0,75	1,00	0,50	1,42	0,75	2,10
Saudi Arabia	3,48	3,29	3,68	3,46	3,33	3,08	3,58	3,64	3,92	3,37
Senegal	1,80	2,86	0,74	2,27	2,04	1,42	2,66	2,61	1,75	3,47
Serbia	1,08	1,29	0,88	2,47	2,27	2,08	2,46	2,78	2,33	3,23
Singapore	3,84	3,57	4,12	4,07	3,75	2,50	5,00	4,56	4,17	4,95
Slovak Republic	2,03	2,14	1,91	3,27	3,07	2,25	3,90	3,57	3,17	3,97
Slovenia	2,68	2,86	2,50	2,96	2,77	1,83	3,71	3,24	2,75	3,73
South Africa	2,83	2,29	3,38	3,02	2,94	3,08	2,80	3,13	3,50	2,77
Spain	2,68	2,43	2,94	3,20	3,15	3,67	2,62	3,27	3,92	2,63
Sri Lanka	3,26	3,29	3,24	2,45	2,32	2,17	2,48	2,65	2,50	2,80
Swaziland	1,74	2,00	1,47	2,37	2,17	0,50	3,84	2,66	1,58	3,75
Sweden	4,42	4,14	4,71	3,25	3,12	2,75	3,49	3,43	3,58	3,29
Switzerland	4,71	4,43	5,00	3,26	3,14	2,75	3,53	3,44	3,58	3,29
Syria	1,44	1,86	1,03	2,65	2,53	2,17	2,90	2,82	2,67	2,96
Taiwan, China	4,06	3,86	4,26	3,65	3,51	3,25	3,77	3,87	4,08	3,65
Tajikistan	1,45	1,14	1,76	1,55	1,20	1,25	1,14	2,08	0,67	3,49
Tanzania	1,81	2,00	1,62	2,41	2,28	1,83	2,72	2,61	2,33	2,89
Thailand	3,18	3,43	2,94	3,64	3,48	3,08	3,87	3,87	4,00	3,74
Timor-Leste	1,30	1,29	1,32	1,02	0,31	0,42	0,20	2,10	0,00	4,20
Trinidad and Tobago	1,89	1,14	2,65	2,67	2,55	1,17	3,93	2,86	2,42	3,31
Tunisia	3,04	3,14	2,94	2,95	2,79	2,08	3,49	3,19	2,83	3,55
Turkey	2,38	3,14	1,62	3,04	3,01	3,42	2,60	3,10	3,67	2,53
Uganda	1,44	2,00	0,88	2,21	2,06	1,67	2,44	2,43	2,00	2,87
Ukraine	1,96	1,86	2,06	3,26	3,09	2,75	3,43	3,51	3,50	3,52
United Arab Emirates	3,70	3,71	3,68	3,41	3,22	2,50	3,94	3,69	3,42	3,97
United Kingdom	3,56	3,00	4,12	3,45	3,37	3,92	2,83	3,57	4,25	2,89
United States	3,70	3,43	3,97	3,07	3,22	5,00	1,44	2,84	4,75	0,93
Uruguay	2,32	2,43	2,21	2,34	2,25	1,67	2,83	2,47	2,17	2,78
Venezuela	1,24	0,43	2,06	2,61	2,59	2,92	2,27	2,64	3,08	2,20
Vietnam	2,54	2,14	2,94	3,52	3,31	2,75	3,87	3,84	3,58	4,09
Zambia	1,88	2,14	1,62	2,31	2,16	1,17	3,15	2,55	1,92	3,17
Zimbabwe	1,45	1,14	1,76	2,43	2,16	0,42	3,90	2,84	1,42	4,26

Tabla 43ª. La Dimensión 7, parte 2.

d08 Químico industrial	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
	d08	d08a	v54	v55	v56	v57	d08b	v58	v59	v60	v61	d08c	v63
Peso Subcategoría													
Peso Categoría	100%	30%					20%					20%	
Peso Dimensión	40%												
Albania	1,98	1,89	1,49	2,20	1,86	2,02	2,21	2,74	2,18	1,70	2,85	1,73	1,73
Algeria	2,35	2,90	1,63	3,62	4,20	2,16	2,07	1,77	3,08	1,36	2,87	1,59	1,59
Angola	2,06	2,95	1,63	3,66	4,11	2,39	0,56	0,65	0,00	1,02	3,53	1,37	1,37
Argentina	2,49	2,37	0,94	3,95	2,76	1,84	2,26	2,26	2,69	1,82	2,97	2,24	2,24
Armenia	2,14	2,43	1,81	3,92	2,91	1,07	1,66	1,77	2,18	1,02	2,79	1,81	1,81
Australia	2,71	2,34	1,09	3,63	2,70	1,93	3,32	3,23	3,33	3,41	2,85	2,53	2,53
Austria	2,75	2,61	0,67	4,22	2,10	3,47	4,27	4,52	4,10	4,20	2,79	2,50	2,50
Azerbaijan	2,46	2,76	1,87	3,92	2,79	2,48	2,46	2,90	2,44	2,05	3,10	1,93	1,93
Bahrain	1,95	2,09	1,87	2,54	2,49	1,47	2,42	3,06	2,05	2,16	3,61	1,86	1,86
Bangladesh	2,00	1,89	1,42	2,67	1,85	1,61	1,66	1,61	2,56	0,80	3,16	2,01	2,01
Barbados	1,70	0,86	0,93	1,89	0,39	0,22	2,19	2,42	2,44	1,70	2,57	2,56	2,56
Belgium	2,63	2,22	0,98	3,66	1,92	2,32	3,71	3,06	3,97	4,09	2,87	3,26	3,26
Benin	2,13	2,43	2,07	3,12	1,89	2,64	1,84	2,42	2,18	0,91	1,91	2,05	2,05
Bolivia	2,25	2,18	1,65	3,56	1,88	1,61	1,56	1,61	2,05	1,02	3,37	1,79	1,79
Bosnia and Herzegovina	2,08	2,71	1,93	3,91	2,21	2,78	1,31	0,97	2,18	0,80	2,58	1,94	1,94
Botswana	2,12	2,55	1,05	3,98	2,72	2,43	1,62	1,77	2,05	1,02	2,67	1,52	1,52
Brazil	2,83	2,66	1,24	3,76	3,22	2,43	3,44	3,39	4,10	2,84	2,97	2,29	2,29
Brunei Darussalam	2,44	3,16	1,99	3,09	4,15	3,42	2,03	2,42	2,31	1,36	2,27	2,23	2,23
Bulgaria	2,37	3,07	2,16	3,98	2,52	3,62	1,96	1,94	2,82	1,14	2,69	2,08	2,08
Burkina Faso	1,83	2,23	1,39	3,50	1,71	2,31	0,85	0,00	2,44	0,11	2,98	1,32	1,32
Burundi	1,70	1,97	2,49	2,65	1,27	1,47	0,98	0,65	2,31	0,00	3,02	1,07	1,07
Cambodia	2,34	3,06	1,88	3,84	3,37	3,16	1,29	1,29	1,79	0,80	2,79	1,61	1,61
Cameroon	2,22	2,32	1,71	3,46	2,38	1,74	1,53	1,13	2,56	0,91	2,96	1,84	1,84
Canada	2,73	2,58	1,29	3,45	2,07	3,53	3,51	3,06	3,72	3,75	1,85	2,54	2,54
Cape Verde	2,22	2,46	1,75	3,14	2,10	2,84	1,13	0,81	1,79	0,80	1,98	1,62	1,62
Chad	2,16	2,59	1,74	3,72	2,34	2,56	1,08	0,48	2,31	0,45	3,07	1,77	1,77
Chile	2,82	3,04	1,26	3,92	4,27	2,71	2,96	3,06	3,08	2,73	2,59	2,23	2,23
China	2,57	2,48	1,96	2,74	2,48	2,74	2,85	2,90	3,72	1,93	3,30	2,41	2,41
Colombia	2,58	2,56	1,02	3,85	4,31	1,07	2,46	2,58	3,21	1,59	2,60	2,03	2,03
Costa Rica	2,58	2,33	0,98	3,92	2,04	2,39	2,95	2,90	3,21	2,73	2,30	2,13	2,13
Côte d'Ivoire	2,04	2,33	1,47	3,48	2,27	2,09	1,50	1,13	2,69	0,68	2,89	1,82	1,82
Croatia	2,21	2,67	1,40	4,06	2,45	2,77	1,83	1,94	2,31	1,25	2,06	2,03	2,03
Cyprus	2,33	2,14	0,98	3,70	2,02	1,87	3,15	3,87	3,21	2,39	2,60	2,25	2,25
Czech Republic	2,34	2,52	0,64	4,08	1,97	3,37	2,69	1,61	3,72	2,73	2,92	2,42	2,42
Denmark	2,60	2,47	0,31	4,63	2,25	2,71	3,67	3,71	3,33	3,98	1,78	2,53	2,53
Dominican Republic	2,20	2,38	1,62	3,20	4,49	0,20	2,31	2,74	2,95	1,25	2,67	2,07	2,07
Ecuador	2,39	2,36	1,67	3,80	2,69	1,29	1,67	1,94	2,05	1,02	3,06	2,03	2,03
Egypt	2,22	2,37	1,62	3,66	2,73	1,47	2,48	1,94	3,33	2,16	3,20	1,90	1,90
El Salvador	2,26	2,44	1,29	3,77	2,36	2,34	2,06	2,10	2,95	1,14	2,69	1,95	1,95
Estonia	2,55	3,33	1,73	4,10	4,46	3,05	2,36	2,26	2,44	2,39	0,00	2,27	2,27
Ethiopia	2,27	2,69	2,42	4,04	1,86	2,46	1,55	2,26	2,05	0,34	2,28	1,67	1,67
Finland	2,70	2,69	1,09	3,68	2,32	3,68	3,50	3,39	2,69	4,43	2,55	2,54	2,54
France	2,83	2,74	0,84	3,99	2,56	3,58	3,84	3,71	3,85	3,98	2,14	2,53	2,53
Gambia, The	1,88	2,08	2,21	2,49	1,53	2,09	2,15	2,58	2,95	0,91	2,53	1,77	1,77
Georgia	2,23	2,66	1,78	3,98	2,73	2,16	1,43	2,10	1,41	0,80	2,32	1,90	1,90

Germany	2,94	2,73	0,73	4,21	2,44	3,52	4,74	4,84	4,49	4,89	2,50	2,61	2,61
Ghana	2,19	2,52	2,27	3,34	2,56	1,93	1,88	1,94	2,69	1,02	3,23	1,75	1,75
Greece	2,17	1,96	0,89	4,37	1,82	0,75	2,37	2,58	2,95	1,59	2,87	2,16	2,16
Guatemala	2,37	2,28	1,34	3,55	2,07	2,16	2,64	2,74	3,46	1,70	2,68	1,92	1,92
Guyana	2,30	2,56	1,87	4,43	3,17	0,75	1,94	2,10	2,69	1,02	2,55	1,42	1,42
Honduras	2,33	2,41	1,59	3,65	2,29	2,09	1,89	2,10	2,44	1,14	2,98	2,04	2,04
Hong Kong SAR	2,39	2,26	0,00	4,48	4,29	0,26	3,19	3,39	3,46	2,73	2,50	2,54	2,54
Hungary	2,63	2,80	1,53	4,04	2,22	3,40	2,23	1,94	2,82	1,93	2,32	2,18	2,18
Iceland	2,34	1,76	1,51	3,72	0,00	1,81	3,57	4,52	2,56	3,64	2,61	2,29	2,29
India	2,60	2,31	1,92	3,25	2,77	1,29	3,02	2,58	4,10	2,39	3,01	2,25	2,25
Indonesia	2,63	2,97	1,96	3,84	4,08	1,98	2,77	3,06	3,21	2,05	2,92	2,03	2,03
Iran, Islamic Rep	2,21	2,88	2,22	2,98	4,33	1,98	2,75	3,71	3,08	1,48	2,47	1,86	1,86
Ireland	2,88	3,25	0,31	4,07	5,00	3,61	3,01	2,42	3,08	3,52	3,02	2,59	2,59
Israel	2,46	2,32	0,60	4,36	2,87	1,47	3,15	2,58	3,46	3,41	2,90	2,38	2,38
Italy	2,77	2,65	0,67	4,54	2,38	3,03	3,32	2,90	3,97	3,07	1,85	2,46	2,46
Jamaica	2,04	2,40	1,76	2,98	2,47	2,39	1,70	1,77	2,18	1,14	2,41	1,82	1,82
Japan	3,00	2,56	0,17	5,00	2,64	2,43	5,00	5,00	5,00	5,00	2,09	2,57	2,57
Jordan	2,32	2,28	1,71	3,94	2,42	1,07	2,51	2,74	3,08	1,70	3,08	2,01	2,01
Kazakhstan	2,54	2,80	1,44	3,66	3,72	2,39	1,83	1,94	2,18	1,36	3,33	2,08	2,08
Kenya	2,38	2,55	1,73	3,28	4,12	1,07	2,51	2,74	3,08	1,70	2,51	1,88	1,88
Korea, Rep	3,31	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	3,46	3,39	3,59	3,41	5,00	5,00	5,00
Kuwait	2,35	2,46	1,49	3,90	4,25	0,20	2,85	3,39	3,46	1,70	3,23	2,32	2,32
Kyrgyz Republic	1,49	2,03	2,39	2,68	2,29	0,75	0,90	0,81	1,54	0,34	3,36	1,91	1,91
Latvia	3,31	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	1,68	1,77	1,79	1,48	5,00	5,00	5,00
Lebanon	2,13	1,94	0,89	3,09	1,75	2,02	3,04	4,03	3,72	1,36	2,90	2,09	2,09
Lesotho	2,21	2,69	1,69	3,24	2,75	3,09	0,94	0,97	1,41	0,45	2,79	1,88	1,88
Libya	1,85	1,87	1,40	3,82	1,52	0,75	1,57	1,61	2,31	0,80	3,11	1,54	1,54
Lithuania	2,67	2,48	1,59	4,07	1,99	2,28	2,83	3,23	3,21	2,05	2,69	2,25	2,25
Luxembourg	2,84	3,05	0,73	3,80	4,30	3,36	2,85	2,74	2,18	3,64	3,00	2,57	2,57
Macedonia, FYR	2,17	2,35	1,70	3,35	1,86	2,49	2,11	2,26	2,95	1,14	3,02	2,03	2,03
Madagascar	2,09	1,91	1,96	3,09	2,39	0,20	1,33	0,97	2,69	0,34	2,85	1,94	1,94
Malawi	2,11	2,12	3,61	1,23	2,36	1,29	1,82	2,10	2,69	0,68	3,70	2,60	2,60
Malaysia	2,72	2,88	1,70	3,76	3,49	2,56	3,34	3,71	3,59	2,73	2,63	2,39	2,39
Mali	2,33	3,07	1,28	3,92	2,30	4,76	1,33	1,45	2,31	0,23	1,80	1,42	1,42
Malta	2,22	1,75	0,94	3,63	2,43	0,00	3,08	2,90	3,85	2,50	3,55	2,07	2,07
Mauritania	2,16	2,20	1,15	3,95	2,94	0,75	1,64	1,61	3,21	0,11	2,75	1,46	1,46
Mauritius	2,40	1,76	0,69	3,87	1,72	0,75	2,80	3,55	2,82	2,05	3,02	1,99	1,99
Mexico	2,45	2,63	1,09	3,84	4,31	1,29	2,30	2,26	2,82	1,82	2,37	2,21	2,21
Moldova	3,16	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	1,53	2,10	1,92	0,57	5,00	5,00	5,00
Mongolia	2,19	2,91	2,44	4,06	2,38	2,77	1,07	0,65	1,67	0,91	2,85	1,37	1,37
Montenegro	2,13	2,18	1,60	3,03	1,05	3,02	2,19	2,90	2,31	1,36	2,94	1,69	1,69
Morocco	2,30	2,26	1,18	3,99	3,13	0,75	2,19	1,77	3,21	1,59	3,00	2,38	2,38
Mozambique	2,02	2,24	2,22	3,84	2,71	0,20	1,58	1,77	2,05	0,91	3,28	1,46	1,46
Namibia	2,10	2,54	1,34	4,07	3,45	1,29	1,58	1,45	1,92	1,36	2,60	1,68	1,68
Nepal	2,14	2,57	2,30	0,00	2,96	5,00	1,26	1,61	2,05	0,11	2,73	1,23	1,23
Netherlands	3,58	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	4,05	3,87	3,97	4,32	5,00	5,00	5,00
New Zealand	2,54	2,08	1,12	3,51	1,86	1,84	2,98	3,06	2,82	3,07	2,77	2,47	2,47
Nicaragua	1,96	1,77	1,86	2,95	2,08	0,20	1,37	1,77	1,67	0,68	2,85	1,83	1,83
Nigeria	2,54	2,86	2,37	2,92	4,23	1,93	2,30	2,42	3,46	1,02	2,83	1,88	1,88
Norway	2,88	2,76	0,60	4,37	2,57	3,50	3,58	3,55	3,21	3,98	2,46	2,56	2,56
Oman	2,34	2,19	0,67	3,95	2,12	2,01	2,83	3,39	2,82	2,27	2,90	2,08	2,08

Pakistan	2,10	1,81	1,93	2,77	2,33	0,20	2,01	2,10	2,56	1,36	2,99	1,82	1,82
Panama	2,51	2,38	0,73	3,84	3,65	1,29	2,52	2,42	3,21	1,93	3,53	2,19	2,19
Paraguay	2,09	2,42	1,59	3,83	2,52	1,74	1,61	2,10	2,05	0,68	2,94	2,02	2,02
Peru	2,30	2,48	1,59	3,83	2,78	1,74	2,32	2,42	3,08	1,48	2,94	2,02	2,02
Philippines	2,33	2,23	0,84	3,73	2,40	1,93	2,37	2,90	2,95	1,25	3,23	2,05	2,05
Poland	2,44	2,81	1,53	3,91	2,17	3,63	2,82	2,58	3,72	2,16	3,01	2,39	2,39
Portugal	2,37	2,19	0,98	3,75	1,93	2,09	2,76	2,58	3,21	2,50	2,04	2,35	2,35
Puerto Rico	2,19	1,72	1,03	2,34	1,34	2,17	2,94	2,10	3,21	3,52	3,29	1,76	1,76
Qatar	2,45	2,19	1,84	2,65	4,09	0,20	3,90	2,74	4,74	4,20	3,48	2,15	2,15
Romania	2,31	2,96	1,86	3,87	3,16	2,96	1,86	1,77	2,44	1,36	3,17	1,63	1,63
Russian Federation	2,54	3,00	2,41	4,00	2,11	3,45	1,79	1,94	2,31	1,14	2,42	1,90	1,90
Rwanda	1,65	2,21	1,57	2,95	2,57	1,74	1,61	2,74	1,41	0,68	1,92	0,00	0,00
Saudi Arabia	2,69	2,48	1,78	2,88	4,51	0,75	3,92	4,35	4,10	3,30	2,79	2,30	2,30
Senegal	2,21	2,03	1,51	3,48	2,40	0,75	2,07	2,26	2,82	1,14	2,98	2,10	2,10
Serbia	1,98	2,37	2,21	3,99	0,39	2,89	1,53	1,45	2,56	0,57	2,52	1,97	1,97
Singapore	2,33	2,05	0,94	3,29	2,27	1,69	3,13	2,58	2,95	3,86	3,14	2,60	2,60
Slovak Republic	3,14	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	2,52	1,61	3,33	2,61	5,00	5,00	5,00
Slovenia	2,42	2,38	1,18	4,10	1,99	2,26	2,94	3,23	3,21	2,39	1,81	2,10	2,10
South Africa	2,30	2,46	1,91	3,95	2,50	1,47	3,07	3,39	3,33	2,50	2,63	2,40	2,40
Spain	2,53	2,33	0,94	4,11	1,79	2,48	3,03	2,74	3,85	2,50	2,01	2,46	2,46
Sri Lanka	2,20	1,82	1,49	3,35	2,24	0,20	2,73	3,06	3,08	2,05	3,09	1,46	1,46
Swaziland	2,05	2,57	1,30	3,83	2,59	2,57	1,26	1,29	1,92	0,57	2,28	1,56	1,56
Sweden	3,02	2,40	0,79	3,89	1,59	3,33	4,27	4,68	3,59	4,55	2,14	2,60	2,60
Switzerland	2,85	2,53	0,00	4,85	1,68	3,58	4,41	4,35	4,10	4,77	3,13	2,57	2,57
Syria	1,98	2,05	2,12	2,96	2,05	1,07	2,42	3,06	2,95	1,25	3,10	1,46	1,46
Taiwan, China	3,36	2,90	5,00	0,00	2,51	4,09	3,90	3,71	4,23	3,75	5,00	5,00	5,00
Tajikistan	1,96	2,23	3,08	1,98	2,57	1,29	1,41	1,29	1,92	1,02	1,24	1,57	1,57
Tanzania	2,39	3,07	2,11	2,82	3,34	4,02	1,67	1,94	2,18	0,91	2,91	1,89	1,89
Thailand	2,28	2,14	1,76	3,96	2,63	0,20	2,77	2,90	3,59	1,82	2,89	2,33	2,33
Timor-Leste	2,03	2,50	2,05	3,11	2,37	2,50	0,82	0,81	1,54	0,11	2,10	1,05	1,05
Trinidad and Tobago	2,33	2,64	0,95	4,44	2,41	2,74	2,53	2,58	3,21	1,82	2,23	1,53	1,53
Tunisia	2,28	1,97	1,34	3,16	2,33	1,07	3,08	3,23	3,85	2,16	2,82	2,08	2,08
Turkey	2,51	2,30	1,18	3,78	2,23	2,02	3,21	3,55	3,59	2,50	2,39	2,30	2,30
Uganda	2,19	2,27	1,96	2,73	2,14	2,27	1,52	1,13	3,21	0,23	2,66	2,07	2,07
Ukraine	2,46	3,03	2,71	3,56	2,86	2,98	1,90	1,77	2,56	1,36	3,43	1,86	1,86
United Arab Emirates	2,34	2,27	1,56	3,07	4,24	0,20	3,46	3,71	3,72	2,95	3,14	2,46	2,46
United Kingdom	2,79	2,66	0,42	4,25	2,37	3,59	3,67	3,55	3,72	3,75	2,09	2,56	2,56
United States	2,92	2,57	0,94	3,98	2,15	3,20	4,05	4,19	3,97	3,98	2,09	2,54	2,54
Uruguay	2,30	2,25	0,52	4,04	2,42	2,02	1,89	2,26	1,92	1,48	3,23	2,02	2,02
Venezuela	2,27	2,31	1,48	3,56	2,59	1,61	1,20	1,45	1,03	1,14	2,80	1,96	1,96
Vietnam	2,60	2,77	2,13	3,66	2,63	2,67	2,36	2,42	3,08	1,59	3,01	2,16	2,16
Zambia	2,32	2,53	2,40	3,66	2,45	1,61	1,74	1,61	2,69	0,91	3,10	1,44	1,44
Zimbabwe	2,09	2,37	2,50	3,08	2,30	1,61	1,40	1,94	1,92	0,34	2,56	1,80	1,80

Tabla 44^a. La Dimensión 8, parte 1.

d08 Químico	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
Industrial	d08d	d08d1	v64	v65	v66	v67	v68	v69	d08d2	v70	
Peso Subcategoría	70%									30%	
Peso Categoría	30%										
Peso Dimensión											Nulos
Albania	2,10	2,66	2,80	3,54	2,59	1,65	2,67	2,72	0,77	0,77	0
Algeria	2,50	2,60	2,60	3,52	2,39	1,52	3,22	2,35	2,27	2,27	0
Angola	2,63	2,52	2,79	3,08	2,14	0,85	3,56	2,72	2,88	2,88	0
Argentina	2,94	2,80	2,93	3,69	2,95	1,03	3,50	2,72	3,28	3,28	0
Armenia	2,39	3,04	2,95	3,47	2,68	3,32	3,09	2,72	0,89	0,89	0
Australia	2,79	2,20	1,23	2,35	1,79	2,15	2,94	2,72	4,18	4,18	0
Austria	2,05	2,50	2,12	3,10	2,56	1,52	2,99	2,72	1,00	1,00	0
Azerbaijan	2,52	2,93	2,22	3,59	2,45	3,32	3,26	2,72	1,58	1,58	0
Bahrain	1,57	1,59	0,00	1,33	0,87	3,32	3,56	0,44	1,52	1,52	0
Bangladesh	2,34	2,53	2,64	3,38	2,30	1,23	2,91	2,72	1,89	1,89	0
Barbados	1,66	1,91	1,67	2,59	1,86	3,32	1,22	0,77	1,08	1,08	0
Belgium	1,91	1,87	0,60	2,54	2,07	1,61	1,99	2,43	1,98	1,98	0
Benin	2,09	2,65	3,30	3,56	2,59	1,08	2,68	2,72	0,77	0,77	0
Bolivia	3,08	3,08	4,26	4,20	3,62	0,85	2,83	2,72	3,10	3,10	0
Bosnia and Herzegovina	2,04	2,42	1,55	3,20	2,73	1,77	2,48	2,79	1,16	1,16	0
Botswana	2,43	2,67	2,88	3,31	2,46	1,07	3,56	2,72	1,87	1,87	0
Brazil	2,94	2,39	2,61	3,17	2,29	0,85	2,73	2,72	4,23	4,23	0
Brunei Darussalam	2,14	2,89	2,93	2,88	1,94	3,32	3,56	2,72	0,39	0,39	0
Bulgaria	2,15	2,40	1,33	3,41	3,07	2,43	1,47	2,69	1,58	1,58	0
Burkina Faso	2,43	3,04	3,78	4,10	3,02	1,06	3,56	2,72	1,00	1,00	0
Burundi	2,33	2,83	3,22	3,52	2,43	1,55	3,56	2,72	1,16	1,16	0
Cambodia	2,81	2,99	3,33	4,03	2,96	1,35	3,56	2,72	2,39	2,39	0
Cameroon	2,83	2,72	3,05	3,66	2,67	0,99	3,23	2,72	3,09	3,09	0
Canada	2,47	2,07	1,46	2,64	1,73	1,08	2,82	2,72	3,38	3,38	0
Cape Verde	3,12	3,49	3,41	3,99	2,87	3,32	3,56	3,81	2,24	2,24	0
Chad	2,70	2,96	3,68	3,84	2,94	1,02	3,56	2,72	2,09	2,09	0
Chile	2,89	2,76	1,33	3,45	2,80	2,69	3,56	2,72	3,20	3,20	0
China	2,57	1,97	1,63	3,15	2,44	0,85	1,01	2,72	3,99	3,99	0
Colombia	3,04	2,67	2,94	3,48	2,50	1,33	3,06	2,72	3,89	3,89	0
Costa Rica	2,89	2,86	2,86	3,17	2,66	3,32	2,43	2,72	2,97	2,97	0
Côte d'Ivoire	2,27	2,22	0,00	2,38	2,09	2,16	4,24	2,46	2,39	2,39	0
Croatia	2,12	2,46	2,43	3,39	2,55	1,58	1,77	3,03	1,33	1,33	0
Cyprus	2,00	2,31	1,54	2,80	2,45	3,32	1,07	2,72	1,28	1,28	0
Czech Republic	1,87	2,50	2,03	2,94	2,54	1,83	2,96	2,72	0,39	0,39	0
Denmark	2,05	2,60	2,89	2,91	2,50	1,80	2,79	2,72	0,77	0,77	0
Dominican Republic	2,02	2,72	2,16	3,03	2,46	3,32	2,65	2,72	0,39	0,39	0
Ecuador	3,13	2,96	2,61	3,54	2,51	3,32	3,04	2,72	3,55	3,55	0
Egypt	2,11	2,04	1,45	2,58	1,93	3,32	1,85	1,10	2,29	2,29	0
El Salvador	2,40	2,76	2,27	3,02	2,27	3,32	2,95	2,72	1,58	1,58	0
Estonia	2,08	2,97	2,03	3,53	3,00	3,32	3,24	2,72	0,00	0,00	0
Ethiopia	2,71	2,65	3,43	3,84	2,85	1,16	1,92	2,72	2,85	2,85	0
Finland	2,26	2,90	2,89	3,47	2,98	2,23	3,12	2,72	0,77	0,77	0
France	2,43	2,40	2,62	3,10	2,23	1,31	2,43	2,72	2,51	2,51	0
Gambia, The	1,57	2,08	0,00	3,19	1,57	3,86	3,84	0,00	0,39	0,39	0

Georgia	2,55	3,03	3,55	3,88	2,68	3,32	2,05	2,72	1,43	1,43	0
Germany	2,16	2,48	2,41	2,94	2,32	1,35	3,14	2,72	1,43	1,43	0
Ghana	2,34	2,47	3,15	3,49	2,57	1,02	1,86	2,72	2,04	2,04	0
Greece	2,26	2,26	1,81	3,04	2,69	1,66	1,62	2,72	2,26	2,26	0
Guatemala	2,58	2,46	2,67	3,20	2,30	1,41	2,47	2,72	2,85	2,85	0
Guyana	2,87	3,11	3,14	3,43	2,51	3,32	3,56	2,72	2,29	2,29	0
Honduras	2,73	2,71	3,15	3,40	2,60	2,21	2,17	2,72	2,79	2,79	0
Hong Kong SAR	1,87	2,34	0,00	3,30	1,70	0,73	3,91	4,42	0,77	0,77	0
Hungary	3,03	2,72	2,53	3,23	2,63	2,58	2,63	2,72	3,74	3,74	0
Iceland	2,13	2,43	0,97	2,51	2,52	3,32	2,52	2,72	1,43	1,43	0
India	2,83	2,27	2,14	3,33	2,39	1,06	1,98	2,72	4,14	4,14	0
Indonesia	2,59	2,51	2,56	3,35	2,18	1,22	3,00	2,72	2,79	2,79	0
Iran, Islamic Rep	1,41	1,17	0,00	3,86	0,87	0,85	0,88	0,58	1,94	1,94	0
Ireland	2,63	2,75	2,68	3,28	3,06	2,04	2,76	2,72	2,33	2,33	0
Israel	2,20	2,06	1,32	2,48	1,82	3,32	1,86	1,55	2,52	2,52	0
Italy	2,74	2,33	2,50	2,91	2,27	1,11	2,47	2,72	3,70	3,70	0
Jamaica	2,07	2,49	1,30	2,76	2,34	3,32	2,48	2,72	1,08	1,08	0
Japan	2,38	2,29	2,17	2,76	2,22	1,08	2,82	2,72	2,59	2,59	0
Jordan	2,43	2,23	1,88	3,18	2,82	3,32	0,88	1,30	2,91	2,91	0
Kazakhstan	3,05	3,61	5,00	3,60	5,00	2,02	3,33	2,72	1,74	1,74	0
Kenya	2,47	2,74	3,30	3,81	2,69	1,93	2,03	2,72	1,83	1,83	0
Korea, Rep	2,50	1,58	0,00	0,53	0,51	1,32	2,63	4,48	4,63	4,63	0
Kuwait	1,93	2,42	1,06	2,57	1,04	3,32	3,45	3,10	0,77	0,77	0
Kyrgyz Republic	1,09	1,39	0,00	0,77	1,02	2,17	3,39	0,97	0,39	0,39	0
Latvia	3,68	3,28	4,10	3,72	2,92	3,32	2,88	2,72	4,63	4,63	0
Lebanon	1,75	2,19	1,34	2,74	1,96	3,32	1,09	2,72	0,71	0,71	0
Lesotho	2,80	3,04	3,67	3,89	2,87	2,60	2,51	2,72	2,23	2,23	0
Libya	2,24	2,15	0,00	5,00	2,49	0,00	5,00	0,42	2,43	2,43	0
Lithuania	3,02	2,97	2,92	3,54	2,80	3,32	2,53	2,72	3,15	3,15	0
Luxembourg	2,80	2,97	3,90	4,41	2,58	1,94	2,26	2,72	2,39	2,39	0
Macedonia, FYR	2,11	2,68	0,00	1,74	3,60	4,70	2,67	3,37	0,77	0,77	0
Madagascar	2,85	3,25	3,55	3,75	2,77	3,32	3,41	2,72	1,93	1,93	0
Malawi	1,95	2,79	3,19	3,52	2,51	1,81	2,99	2,72	0,00	0,00	0
Malaysia	2,37	2,57	2,56	3,27	2,22	1,72	2,93	2,72	1,91	1,91	0
Mali	2,86	3,06	3,79	4,06	3,06	1,17	3,56	2,72	2,40	2,40	0
Malta	2,22	2,14	0,62	1,99	1,91	2,03	3,56	2,72	2,40	2,40	0
Mauritania	2,94	3,24	3,49	4,75	3,32	3,32	1,86	2,72	2,24	2,24	0
Mauritius	3,06	2,64	1,75	2,65	1,82	3,32	3,56	2,72	4,05	4,05	0
Mexico	2,52	2,53	2,20	3,51	2,82	1,07	2,88	2,72	2,48	2,48	0
Moldova	3,28	2,70	3,05	3,50	2,69	3,32	0,90	2,72	4,63	4,63	0
Mongolia	2,75	2,66	1,35	2,82	2,45	3,32	3,33	2,72	2,96	2,96	0
Montenegro	2,32	2,20	0,00	0,00	2,31	5,00	2,99	2,89	2,62	2,62	0
Morocco	2,36	2,94	2,81	3,97	3,44	3,32	1,51	2,61	1,00	1,00	0
Mozambique	2,48	2,65	3,30	3,50	2,59	1,29	2,47	2,72	2,09	2,09	0
Namibia	2,29	2,58	2,89	3,08	2,25	1,01	3,56	2,72	1,61	1,61	0
Nepal	2,89	2,98	3,45	4,10	2,65	1,65	3,33	2,72	2,69	2,69	0
Netherlands	2,99	2,29	2,29	2,55	2,23	1,59	2,35	2,72	4,63	4,63	0
New Zealand	2,76	2,84	2,46	3,08	2,41	3,32	3,06	2,72	2,56	2,56	0
Nicaragua	2,63	2,96	2,97	3,47	2,70	3,32	2,56	2,72	1,87	1,87	0
Nigeria	2,82	2,58	2,63	3,48	2,21	0,90	3,56	2,72	3,37	3,37	0
Norway	2,75	2,88	3,50	3,31	2,66	2,04	3,05	2,72	2,44	2,44	0

Oman	2,34	2,56	2,31	3,55	1,89	3,32	2,82	1,50	1,83	1,83	0
Pakistan	2,65	2,30	2,37	3,57	2,63	1,33	2,27	1,62	3,49	3,49	0
Panama	2,84	2,49	2,31	3,12	2,73	1,84	2,24	2,72	3,64	3,64	0
Paraguay	2,12	2,46	2,93	3,12	2,14	0,97	2,86	2,72	1,33	1,33	0
Peru	2,29	2,70	2,16	3,68	3,00	1,41	3,21	2,72	1,33	1,33	0
Philippines	2,60	2,63	2,12	3,30	2,32	3,32	2,01	2,72	2,52	2,52	0
Poland	1,84	2,46	1,89	3,06	2,61	1,79	2,67	2,72	0,39	0,39	0
Portugal	2,31	2,34	2,18	3,05	2,35	1,43	2,30	2,72	2,24	2,24	0
Puerto Rico	2,46	2,82	2,57	2,65	1,78	2,49	3,25	4,22	1,61	1,61	0
Qatar	1,94	1,94	1,52	1,94	0,87	3,32	3,56	0,44	1,93	1,93	0
Romania	2,41	2,58	2,13	3,37	2,82	2,14	2,28	2,72	2,02	2,02	0
Russian Federation	3,03	2,76	3,41	3,33	2,71	1,62	2,77	2,72	3,65	3,65	0
Rwanda	2,23	2,43	2,69	3,23	2,05	1,65	2,26	2,72	1,77	1,77	0
Saudi Arabia	2,34	2,35	2,68	3,78	2,38	1,65	3,15	0,44	2,33	2,33	0
Senegal	2,54	2,48	3,27	3,75	2,92	1,32	0,88	2,72	2,70	2,70	0
Serbia	1,91	1,54	0,00	1,50	1,98	3,59	0,02	2,17	2,77	2,77	0
Singapore	1,91	2,30	1,64	3,11	0,87	2,44	3,04	2,72	1,00	1,00	0
Slovak Republic	2,57	1,68	0,00	3,57	0,00	1,80	0,00	4,71	4,63	4,63	0
Slovenia	2,32	2,98	2,73	3,16	2,58	1,66	2,75	5,00	0,77	0,77	0
South Africa	1,57	2,08	1,60	2,75	2,27	1,25	1,92	2,72	0,39	0,39	0
Spain	2,45	2,34	2,04	2,95	2,53	1,47	2,33	2,72	2,72	2,72	0
Sri Lanka	2,72	2,92	2,35	3,25	2,32	3,32	3,56	2,72	2,25	2,25	0
Swaziland	2,39	2,95	3,13	3,70	2,85	1,75	3,56	2,72	1,08	1,08	0
Sweden	3,08	3,04	3,55	3,68	2,99	1,74	3,56	2,72	3,17	3,17	0
Switzerland	2,31	2,68	3,10	3,19	2,16	1,47	3,43	2,72	1,47	1,47	0
Syria	1,97	2,56	2,21	3,39	2,53	3,32	2,46	1,44	0,61	0,61	0
Taiwan, China	2,37	1,40	0,00	0,16	0,81	0,89	2,23	4,28	4,63	4,63	0
Tajikistan	2,32	2,76	3,80	4,53	4,15	1,60	0,88	1,63	1,28	1,28	0
Tanzania	2,52	2,69	3,55	3,63	2,61	1,41	2,23	2,72	2,13	2,13	0
Thailand	2,06	2,28	2,19	3,41	2,21	0,98	2,17	2,72	1,54	1,54	0
Timor-Leste	3,01	3,43	5,00	4,73	3,37	3,32	3,27	0,91	2,02	2,02	0
Trinidad and Tobago	2,43	2,50	1,48	2,42	1,48	3,32	3,56	2,72	2,29	2,29	0
Tunisia	2,18	2,34	2,15	3,54	2,83	1,94	1,53	2,06	1,81	1,81	0
Turkey	2,40	2,54	2,43	3,35	2,68	1,81	2,24	2,72	2,09	2,09	0
Uganda	2,64	2,78	3,24	3,54	2,53	1,40	3,25	2,72	2,33	2,33	0
Ukraine	2,65	2,48	2,06	3,33	2,82	1,92	2,05	2,72	3,04	3,04	0
United Arab Emirates	1,58	1,92	1,24	2,34	1,65	2,91	2,98	0,44	0,77	0,77	0
United Kingdom	2,48	2,43	2,03	2,64	2,23	1,69	3,28	2,72	2,58	2,58	0
United States	2,79	2,19	1,94	2,88	2,38	0,85	2,40	2,72	4,18	4,18	0
Uruguay	2,81	2,94	3,25	4,20	3,43	1,68	2,37	2,72	2,49	2,49	0
Venezuela	3,16	2,43	2,31	3,12	1,97	1,42	3,03	2,72	4,87	4,87	0
Vietnam	2,89	1,98	4,31	1,55	0,87	1,16	1,29	2,72	5,00	5,00	0
Zambia	3,09	2,50	2,40	3,36	2,48	0,90	3,14	2,72	4,45	4,45	0
Zimbabwe	2,47	2,76	2,99	3,68	2,87	1,13	3,18	2,72	1,79	1,79	0
Min	1,1	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Max	3,7	3,6	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
Rango	2,6	2,4	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,42	0,42	1,10	0,77	0,66	0,99	0,83	0,76	1,17	1,17	

Tabla 45ª. La Dimensión 8, parte 2.

d09 RRHH y formación	139	139	139	139	139	139	
	d09	d09a	v71	v72	d09b	v73	
Peso Subcategoría							
Peso Categoría	100%	40%			60%		
Peso Dimensión	45%						Nulos
Albania	2,52	2,32	2,32	2,33	2,66	2,66	0
Algeria	1,62	1,71	1,10	2,33	1,56	1,56	0
Angola	1,78	0,00	0,00	0,00	2,97	2,97	0
Argentina	2,35	2,83	1,59	4,07	2,03	2,03	0
Armenia	1,25	1,25	1,22	1,28	1,25	1,25	0
Australia	3,75	3,99	3,90	4,07	3,59	3,59	0
Austria	3,68	3,57	3,54	3,60	3,75	3,75	0
Azerbaijan	2,00	1,48	1,34	1,63	2,34	2,34	0
Bahrain	3,49	3,09	2,93	3,26	3,75	3,75	0
Bangladesh	1,34	1,96	1,59	2,33	0,94	0,94	0
Barbados	3,16	3,69	3,66	3,72	2,81	2,81	0
Belgium	4,08	4,58	4,27	4,88	3,75	3,75	0
Benin	2,10	2,91	2,68	3,14	1,56	1,56	0
Bolivia	1,37	1,54	1,34	1,74	1,25	1,25	0
Bosnia and Herzegovina	0,94	1,89	1,34	2,44	0,31	0,31	0
Botswana	2,50	2,27	2,56	1,98	2,66	2,66	0
Brazil	2,40	2,01	1,34	2,67	2,66	2,66	0
Brunei Darussalam	2,64	2,86	3,05	2,67	2,50	2,50	0
Bulgaria	1,06	1,96	1,71	2,21	0,47	0,47	0
Burkina Faso	0,96	1,47	0,61	2,33	0,63	0,63	0
Burundi	0,70	0,82	0,37	1,28	0,63	0,63	0
Cambodia	1,82	1,73	1,71	1,74	1,88	1,88	0
Cameroon	2,00	2,19	1,83	2,56	1,88	1,88	0
Canada	4,22	4,70	4,51	4,88	3,91	3,91	0
Cape Verde	1,54	1,97	2,20	1,74	1,25	1,25	0
Chad	1,30	1,60	1,46	1,74	1,09	1,09	0
Chile	2,89	2,77	1,46	4,07	2,97	2,97	0
China	2,55	2,61	2,44	2,79	2,50	2,50	0
Colombia	1,98	2,37	1,83	2,91	1,72	1,72	0
Costa Rica	3,72	3,92	3,54	4,30	3,59	3,59	0
Côte d'Ivoire	2,40	1,78	1,34	2,21	2,81	2,81	0
Croatia	1,34	1,96	1,59	2,33	0,94	0,94	0
Cyprus	3,26	3,69	3,78	3,60	2,97	2,97	0
Czech Republic	3,00	3,04	3,05	3,02	2,97	2,97	0
Denmark	4,36	4,11	4,02	4,19	4,53	4,53	0
Dominican Republic	1,57	1,35	0,49	2,21	1,72	1,72	0
Ecuador	1,46	1,53	0,98	2,09	1,41	1,41	0
Egypt	1,22	1,18	0,61	1,74	1,25	1,25	0
El Salvador	2,23	1,83	1,10	2,56	2,50	2,50	0
Estonia	2,90	3,03	2,80	3,26	2,81	2,81	0
Ethiopia	1,51	2,14	2,20	2,09	1,09	1,09	0
Finland	4,22	4,23	4,39	4,07	4,22	4,22	0
France	3,63	3,91	3,29	4,53	3,44	3,44	0
Gambia, The	3,02	3,09	3,05	3,14	2,97	2,97	0
Georgia	1,44	1,48	1,10	1,86	1,41	1,41	0

Germany	3,98	3,63	3,66	3,60	4,22	4,22	0
Ghana	2,19	2,43	2,07	2,79	2,03	2,03	0
Greece	1,60	1,65	1,10	2,21	1,56	1,56	0
Guatemala	2,39	1,99	0,73	3,26	2,66	2,66	0
Guyana	2,43	2,32	2,07	2,56	2,50	2,50	0
Honduras	1,81	1,48	0,98	1,98	2,03	2,03	0
Hong Kong SAR	3,51	3,63	3,41	3,84	3,44	3,44	0
Hungary	2,05	2,31	1,95	2,67	1,88	1,88	0
Iceland	3,90	4,59	4,76	4,42	3,44	3,44	0
India	2,83	3,32	2,80	3,84	2,50	2,50	0
Indonesia	2,95	2,91	2,80	3,02	2,97	2,97	0
Iran, Islamic Rep	1,11	1,83	1,34	2,33	0,63	0,63	0
Ireland	3,61	3,87	4,02	3,72	3,44	3,44	0
Israel	3,10	2,60	1,95	3,26	3,44	3,44	0
Italy	1,67	2,54	1,71	3,37	1,09	1,09	0
Jamaica	2,42	2,07	1,46	2,67	2,66	2,66	0
Japan	3,89	2,92	3,05	2,79	4,53	4,53	0
Jordan	1,98	2,38	2,32	2,44	1,72	1,72	0
Kazakhstan	1,77	1,84	1,59	2,09	1,72	1,72	0
Kenya	2,55	3,09	3,05	3,14	2,19	2,19	0
Korea, Rep	2,87	2,73	2,32	3,14	2,97	2,97	0
Kuwait	1,79	1,90	1,59	2,21	1,72	1,72	0
Kyrgyz Republic	1,25	1,49	1,59	1,40	1,09	1,09	0
Latvia	2,31	2,49	2,20	2,79	2,19	2,19	0
Lebanon	2,44	3,75	3,66	3,84	1,56	1,56	0
Lesotho	2,00	1,96	1,95	1,98	2,03	2,03	0
Libya	0,94	0,23	0,00	0,47	1,41	1,41	0
Lithuania	2,47	2,43	2,07	2,79	2,50	2,50	0
Luxembourg	3,86	2,86	2,93	2,79	4,53	4,53	0
Macedonia, FYR	1,73	2,44	2,32	2,56	1,25	1,25	0
Madagascar	1,58	2,07	1,59	2,56	1,25	1,25	0
Malawi	2,34	2,32	2,44	2,21	2,34	2,34	0
Malaysia	3,73	3,45	3,54	3,37	3,91	3,91	0
Mali	0,94	1,18	0,85	1,51	0,78	0,78	0
Malta	3,07	3,45	3,54	3,37	2,81	2,81	0
Mauritania	0,31	0,53	0,37	0,70	0,16	0,16	0
Mauritius	2,73	2,38	2,44	2,33	2,97	2,97	0
Mexico	2,07	2,12	1,10	3,14	2,03	2,03	0
Moldova	1,39	1,60	1,46	1,74	1,25	1,25	0
Mongolia	1,48	0,65	0,24	1,05	2,03	2,03	0
Montenegro	2,62	3,03	2,93	3,14	2,34	2,34	0
Morocco	2,02	2,24	1,34	3,14	1,88	1,88	0
Mozambique	1,56	1,79	1,83	1,74	1,41	1,41	0
Namibia	1,95	1,37	1,22	1,51	2,34	2,34	0
Nepal	0,76	1,42	1,22	1,63	0,31	0,31	0
Netherlands	4,05	4,04	3,78	4,30	4,06	4,06	0
New Zealand	3,73	3,93	4,15	3,72	3,59	3,59	0
Nicaragua	1,55	1,29	0,61	1,98	1,72	1,72	0
Nigeria	2,19	2,20	2,20	2,21	2,19	2,19	0
Norway	4,33	3,81	3,66	3,95	4,69	4,69	0
Oman	2,74	2,62	2,68	2,56	2,81	2,81	0

Pakistan	1,58	2,07	1,59	2,56	1,25	1,25	0
Panama	2,14	1,35	0,73	1,98	2,66	2,66	0
Paraguay	0,94	0,70	0,12	1,28	1,09	1,09	0
Peru	2,04	2,05	0,85	3,26	2,03	2,03	0
Philippines	2,68	2,49	2,07	2,91	2,81	2,81	0
Poland	2,59	2,49	2,20	2,79	2,66	2,66	0
Portugal	2,42	2,78	1,95	3,60	2,19	2,19	0
Puerto Rico	3,34	2,73	2,44	3,02	3,75	3,75	0
Qatar	4,06	4,76	4,51	5,00	3,59	3,59	0
Romania	2,10	1,96	1,71	2,21	2,19	2,19	0
Russian Federation	1,98	2,14	1,95	2,33	1,88	1,88	0
Rwanda	2,66	2,21	2,32	2,09	2,97	2,97	0
Saudi Arabia	2,92	2,86	2,80	2,91	2,97	2,97	0
Senegal	1,79	2,60	1,95	3,26	1,25	1,25	0
Serbia	1,20	1,84	1,59	2,09	0,78	0,78	0
Singapore	4,72	4,77	5,00	4,53	4,69	4,69	0
Slovak Republic	1,95	1,60	1,34	1,86	2,19	2,19	0
Slovenia	2,69	2,97	2,68	3,26	2,50	2,50	0
South Africa	2,95	2,22	0,61	3,84	3,44	3,44	0
Spain	2,28	2,88	1,34	4,42	1,88	1,88	0
Sri Lanka	2,99	3,03	2,68	3,37	2,97	2,97	0
Swaziland	1,53	1,25	1,46	1,05	1,72	1,72	0
Sweden	4,71	4,28	4,15	4,42	5,00	5,00	0
Switzerland	4,79	4,94	4,88	5,00	4,69	4,69	0
Syria	0,64	1,60	1,34	1,86	0,00	0,00	0
Taiwan, China	3,54	3,69	3,66	3,72	3,44	3,44	0
Tajikistan	1,23	1,19	1,22	1,16	1,25	1,25	0
Tanzania	1,42	1,43	1,46	1,40	1,41	1,41	0
Thailand	2,52	2,55	2,07	3,02	2,50	2,50	0
Timor-Leste	0,99	0,84	1,22	0,47	1,09	1,09	0
Trinidad and Tobago	2,95	3,39	3,17	3,60	2,66	2,66	0
Tunisia	3,66	3,75	3,66	3,84	3,59	3,59	0
Turkey	1,84	1,78	1,46	2,09	1,88	1,88	0
Uganda	1,91	2,20	1,95	2,44	1,72	1,72	0
Ukraine	1,70	2,15	2,32	1,98	1,41	1,41	0
United Arab Emirates	3,47	3,51	3,29	3,72	3,44	3,44	0
United Kingdom	3,58	3,80	3,29	4,30	3,44	3,44	0
United States	3,98	3,86	3,41	4,30	4,06	4,06	0
Uruguay	2,21	2,72	2,07	3,37	1,88	1,88	0
Venezuela	1,88	1,88	0,73	3,02	1,88	1,88	0
Vietnam	2,33	2,09	2,20	1,98	2,50	2,50	0
Zambia	2,22	2,50	2,44	2,56	2,03	2,03	0
Zimbabwe	2,38	2,68	2,68	2,67	2,19	2,19	0
Min	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Max	4,8	4,9	5,0	5,0	5,0	5,0	
Rango	4,5	4,9	5,0	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,99	1,01	1,13	1,01	1,09	1,09	

Tabla 46^a. La Dimensión 9.

d10 Tecnológico	139	139	139	139	139	139	139	139	139
e innovación	d10	d10a	v74	v75	d10b	v76	v77	v78	
Peso Subcategoría									
Peso Categoría	100%	60%			40%				
Peso Dimensión	35%								Nulos
Albania	1,49	2,08	1,82	2,34	0,62	0,88	0,00	0,97	0
Algeria	1,17	0,92	1,06	0,78	1,55	0,75	0,97	2,92	0
Angola	1,22	1,63	0,76	2,50	0,62	0,88	0,28	0,69	0
Argentina	1,68	1,53	1,82	1,25	1,90	1,25	2,22	2,22	0
Armenia	1,49	1,78	1,21	2,34	1,05	0,50	0,83	1,81	0
Australia	3,49	3,69	4,09	3,28	3,19	2,63	4,03	2,92	0
Austria	3,38	3,45	4,24	2,66	3,27	2,88	3,75	3,19	0
Azerbaijan	2,18	2,62	2,58	2,66	1,54	1,00	1,39	2,22	0
Bahrain	2,70	3,31	3,03	3,59	1,77	0,88	1,53	2,92	0
Bangladesh	1,38	1,54	1,52	1,56	1,14	0,50	0,69	2,22	0
Barbados	2,70	3,23	3,33	3,13	1,91	0,88	2,64	2,22	0
Belgium	3,49	3,38	3,48	3,28	3,64	2,88	4,17	3,89	0
Benin	1,61	1,46	1,36	1,56	1,83	1,75	1,25	2,50	0
Bolivia	0,74	0,61	0,76	0,47	0,94	0,88	0,83	1,11	0
Bosnia and Herzegovina	1,29	1,47	1,21	1,72	1,04	0,75	1,11	1,25	0
Botswana	1,95	2,23	2,12	2,34	1,53	1,25	1,81	1,53	0
Brazil	2,88	3,16	3,03	3,28	2,46	2,25	2,92	2,22	0
Brunei Darussalam	1,95	2,23	2,42	2,03	1,53	1,13	2,08	1,39	0
Bulgaria	1,44	1,47	1,21	1,72	1,40	0,88	1,11	2,22	0
Burkina Faso	1,51	1,61	1,67	1,56	1,36	0,75	1,53	1,81	0
Burundi	0,83	0,77	0,61	0,94	0,91	0,38	0,83	1,53	0
Cambodia	1,87	2,39	1,82	2,97	1,07	1,00	1,11	1,11	0
Cameroon	1,76	1,77	1,82	1,72	1,76	1,25	1,11	2,92	0
Canada	3,58	3,38	3,64	3,13	3,88	2,75	4,44	4,44	0
Cape Verde	1,95	2,54	2,58	2,50	1,06	0,13	1,53	1,53	0
Chad	0,86	0,54	0,45	0,63	1,34	1,25	1,11	1,67	0
Chile	2,97	3,23	3,18	3,28	2,58	1,50	2,78	3,47	0
China	2,68	2,46	2,58	2,34	3,00	2,63	3,33	3,06	0
Colombia	2,18	2,39	1,97	2,81	1,86	1,13	2,50	1,94	0
Costa Rica	3,25	3,47	2,88	4,06	2,93	2,25	3,19	3,33	0
Côte d'Ivoire	2,06	2,46	2,58	2,34	1,45	0,88	0,56	2,92	0
Croatia	1,63	1,61	1,82	1,41	1,66	1,38	1,67	1,94	0
Cyprus	2,65	2,76	3,18	2,34	2,48	1,75	2,50	3,19	0
Czech Republic	3,16	3,39	3,33	3,44	2,82	2,50	3,19	2,78	0
Denmark	3,77	3,61	4,24	2,97	4,02	4,00	4,31	3,75	0
Dominican Republic	2,06	2,77	2,73	2,81	1,00	0,50	1,39	1,11	0
Ecuador	1,02	1,22	1,67	0,78	0,72	0,63	0,83	0,69	0
Egypt	2,40	2,77	2,73	2,81	1,85	1,25	0,83	3,47	0
El Salvador	1,75	2,31	2,12	2,50	0,90	0,63	1,11	0,97	0
Estonia	2,77	3,08	3,18	2,97	2,30	1,63	2,78	2,50	0
Ethiopia	1,19	1,39	1,21	1,56	0,90	0,63	1,25	0,83	0
Finland	3,70	3,06	4,24	1,88	4,66	4,25	4,72	5,00	0
France	3,26	3,22	3,64	2,81	3,30	3,38	2,50	4,03	0
Gambia, The	1,98	2,46	2,42	2,50	1,26	1,00	1,94	0,83	0

Georgia	1,18	1,54	1,21	1,88	0,63	0,38	0,42	1,11	0
Germany	3,55	3,21	4,24	2,19	4,04	4,63	4,17	3,33	0
Ghana	1,52	1,78	1,36	2,19	1,14	0,38	1,25	1,81	0
Greece	1,71	1,69	1,82	1,56	1,74	0,50	1,11	3,61	0
Guatemala	2,49	2,92	3,03	2,81	1,85	1,25	2,22	2,08	0
Guyana	1,20	1,38	1,52	1,25	0,93	1,25	0,83	0,69	0
Honduras	1,87	2,31	2,12	2,50	1,22	0,88	1,39	1,39	0
Hong Kong SAR	3,33	3,84	4,09	3,59	2,56	2,00	3,33	2,36	0
Hungary	2,64	2,85	2,42	3,28	2,31	1,25	2,92	2,78	0
Iceland	3,60	3,59	5,00	2,19	3,62	2,38	3,89	4,58	0
India	2,96	3,15	3,18	3,13	2,66	2,00	2,08	3,89	0
Indonesia	2,75	2,69	2,58	2,81	2,82	2,50	2,78	3,19	0
Iran, Islamic Rep	1,52	1,38	1,36	1,41	1,73	0,75	1,39	3,06	0
Ireland	3,93	4,24	3,48	5,00	3,46	2,75	3,89	3,75	0
Israel	3,79	3,84	4,39	3,28	3,72	3,38	4,03	3,75	0
Italy	1,76	1,54	1,67	1,41	2,11	1,88	1,81	2,64	0
Jamaica	1,81	2,15	2,27	2,03	1,31	1,00	1,94	0,97	0
Japan	3,94	3,60	4,70	2,50	4,45	4,88	3,75	4,72	0
Jordan	2,65	3,23	3,48	2,97	1,78	0,63	1,25	3,47	0
Kazakhstan	1,49	1,61	1,67	1,56	1,31	1,00	1,11	1,81	0
Kenya	2,34	2,46	2,58	2,34	2,15	2,00	2,22	2,22	0
Korea, Rep	3,35	3,29	4,39	2,19	3,44	3,38	3,47	3,47	0
Kuwait	1,75	1,83	3,18	0,47	1,63	0,88	1,39	2,64	0
Kyrgyz Republic	0,21	0,23	0,45	0,00	0,19	0,00	0,00	0,56	0
Latvia	1,73	1,92	1,97	1,88	1,45	0,88	1,81	1,67	0
Lebanon	1,76	1,84	2,42	1,25	1,64	0,63	1,25	3,06	0
Lesotho	1,22	1,23	1,36	1,09	1,20	1,38	1,25	0,97	0
Libya	1,10	1,38	1,82	0,94	0,69	0,00	0,56	1,53	0
Lithuania	2,54	2,69	2,73	2,66	2,31	1,38	2,78	2,78	0
Luxembourg	3,54	3,77	3,79	3,75	3,20	3,50	4,03	2,08	0
Macedonia, FYR	1,44	1,46	1,36	1,56	1,41	0,75	1,81	1,67	0
Madagascar	1,61	1,62	1,52	1,72	1,59	0,75	1,25	2,78	0
Malawi	1,73	1,77	1,67	1,88	1,67	1,25	1,67	2,08	0
Malaysia	3,38	3,46	3,48	3,44	3,26	3,13	3,47	3,19	0
Mali	1,43	1,46	1,67	1,25	1,39	1,13	1,39	1,67	0
Malta	2,81	3,38	3,48	3,28	1,94	1,38	2,22	2,22	0
Mauritania	0,66	0,54	0,76	0,31	0,85	0,75	0,28	1,53	0
Mauritius	2,24	2,85	2,88	2,81	1,34	1,25	1,39	1,39	0
Mexico	2,14	2,47	1,97	2,97	1,63	0,88	2,08	1,94	0
Moldova	0,94	1,08	0,76	1,41	0,73	0,25	0,83	1,11	0
Mongolia	1,80	2,00	2,12	1,88	1,50	0,75	1,53	2,22	0
Montenegro	2,34	2,47	1,97	2,97	2,16	1,75	2,22	2,50	0
Morocco	2,29	2,70	2,42	2,97	1,68	0,88	1,25	2,92	0
Mozambique	2,14	2,55	1,82	3,28	1,54	1,00	2,50	1,11	0
Namibia	2,23	3,00	3,03	2,97	1,08	0,88	1,67	0,69	0
Nepal	0,83	1,00	1,06	0,94	0,58	0,50	0,42	0,83	0
Netherlands	3,45	3,30	3,64	2,97	3,68	3,25	4,17	3,61	0
New Zealand	3,13	3,45	4,09	2,81	2,66	2,00	3,61	2,36	0
Nicaragua	1,10	1,23	1,21	1,25	0,90	0,75	0,97	0,97	0
Nigeria	1,94	2,15	2,27	2,03	1,61	1,50	1,25	2,08	0
Norway	3,47	3,44	4,55	2,34	3,50	3,00	3,75	3,75	0

Oman	2,48	2,85	2,88	2,81	1,94	1,50	2,36	1,94	0
Pakistan	1,77	1,84	1,97	1,72	1,67	1,25	1,67	2,08	0
Panama	2,74	3,54	3,18	3,91	1,52	1,38	1,53	1,67	0
Paraguay	0,79	1,00	1,21	0,78	0,49	0,50	0,69	0,28	0
Peru	2,13	2,70	2,42	2,97	1,27	0,75	1,39	1,67	0
Philippines	1,99	2,38	2,73	2,03	1,40	1,00	1,53	1,67	0
Poland	2,29	2,54	2,12	2,97	1,90	1,25	1,94	2,50	0
Portugal	3,19	3,54	3,64	3,44	2,67	1,75	3,19	3,06	0
Puerto Rico	3,06	3,22	3,64	2,81	2,81	1,50	3,06	3,89	0
Qatar	3,89	4,46	4,39	4,53	3,03	1,88	3,19	4,03	0
Romania	1,84	2,01	1,52	2,50	1,59	0,88	1,25	2,64	0
Russian Federation	1,57	1,23	1,21	1,25	2,07	1,50	2,08	2,64	0
Rwanda	2,37	2,92	2,88	2,97	1,53	1,25	1,94	1,39	0
Saudi Arabia	3,36	3,69	3,64	3,75	2,87	2,63	2,92	3,06	0
Senegal	2,46	2,68	3,18	2,19	2,12	1,50	2,36	2,50	0
Serbia	1,23	1,08	0,76	1,41	1,45	0,75	1,81	1,81	0
Singapore	4,26	4,39	4,24	4,53	4,07	3,75	4,44	4,03	0
Slovak Republic	2,70	3,39	2,73	4,06	1,67	1,25	1,53	2,22	0
Slovenia	2,19	2,07	2,42	1,72	2,38	2,13	2,78	2,22	0
South Africa	2,75	3,15	3,33	2,97	2,15	1,88	3,33	1,25	0
Spain	2,66	2,92	3,03	2,81	2,26	1,50	2,50	2,78	0
Sri Lanka	2,74	2,92	3,03	2,81	2,46	2,25	2,36	2,78	0
Swaziland	0,50	0,54	0,76	0,31	0,44	0,50	0,83	0,00	0
Sweden	4,35	4,06	4,85	3,28	4,77	5,00	4,58	4,72	0
Switzerland	4,13	3,83	4,70	2,97	4,59	4,88	4,86	4,03	0
Syria	1,36	1,68	2,27	1,09	0,88	0,00	0,14	2,50	0
Taiwan, China	3,89	3,76	4,39	3,13	4,07	3,75	4,17	4,31	0
Tajikistan	1,13	1,15	1,21	1,09	1,09	0,63	1,25	1,39	0
Tanzania	1,50	1,54	1,21	1,88	1,44	1,25	1,67	1,39	0
Thailand	2,60	2,77	2,58	2,97	2,35	1,50	2,64	2,92	0
Timor-Leste	0,31	0,31	0,00	0,63	0,31	0,50	0,42	0,00	0
Trinidad and Tobago	2,18	2,54	2,12	2,97	1,64	0,75	1,81	2,36	0
Tunisia	3,24	3,39	3,33	3,44	3,03	2,00	2,64	4,44	0
Turkey	2,44	2,77	2,88	2,66	1,94	1,25	1,67	2,92	0
Uganda	1,95	2,32	1,67	2,97	1,40	0,88	1,67	1,67	0
Ukraine	1,63	1,46	1,82	1,09	1,90	1,25	1,81	2,64	0
United Arab Emirates	3,73	4,30	4,55	4,06	2,88	2,38	2,64	3,61	0
United Kingdom	3,68	3,61	3,79	3,44	3,77	3,25	4,72	3,33	0
United States	3,96	3,53	4,24	2,81	4,61	4,25	5,00	4,58	0
Uruguay	2,47	2,86	2,12	3,59	1,89	1,38	2,22	2,08	0
Venezuela	1,23	1,23	1,52	0,94	1,23	0,63	1,67	1,39	0
Vietnam	2,61	2,93	2,73	3,13	2,15	2,00	2,08	2,36	0
Zambia	1,97	2,23	1,97	2,50	1,58	1,00	1,81	1,94	0
Zimbabwe	0,80	0,76	1,21	0,31	0,86	0,63	1,25	0,69	0
Min	0,2	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	
Max	4,3	4,5	5,0	5,0	4,8	5,0	5,0	5,0	
Rango	4,1	4,2	5,0	5,0	4,6	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,95	0,98	1,13	0,99	1,04	1,09	1,19	1,10	

Tabla 47^a. La Dimensión 10.

d11 Social	139	139	139	139	
	d11	v79	v80	v81	
Peso Subcategoría					
Peso Categoría					
Peso Dimensión	20%				Nulos
Albania	2,58	1,77	4,23	1,72	0
Algeria	2,80	3,07	3,59	1,73	0
Angola	1,95	2,74	0,38	2,73	0
Argentina	3,14	3,15	3,97	2,29	0
Armenia	2,80	1,75	3,85	2,81	0
Australia	3,92	2,81	4,74	4,19	0
Austria	3,35	2,31	4,62	3,14	0
Azerbaijan	2,73	2,34	3,33	2,52	0
Bahrain	2,17	0,85	4,10	1,56	0
Bangladesh	2,76	3,89	2,82	1,59	0
Barbados	3,23	2,56	4,23	2,90	0
Belgium	3,37	2,44	4,62	3,05	0
Benin	2,56	2,34	2,18	3,15	0
Bolivia	2,51	2,40	2,82	2,30	0
Bosnia and Herzegovina	3,17	1,87	3,97	3,65	0
Botswana	1,85	1,49	1,28	2,79	0
Brazil	3,65	3,98	3,59	3,39	0
Brunei Darussalam	2,38	0,00	4,23	2,92	0
Bulgaria	3,03	2,25	3,72	3,14	0
Burkina Faso	2,14	2,65	1,15	2,63	0
Burundi	1,47	2,30	0,77	1,34	0
Cambodia	2,28	2,62	2,18	2,05	0
Cameroon	2,03	2,77	0,90	2,43	0
Canada	3,84	3,05	4,74	3,72	0
Cape Verde	1,96	0,36	3,46	2,07	0
Chad	1,69	2,47	0,64	1,96	0
Chile	3,01	2,69	4,49	1,87	0
China	3,68	5,00	3,72	2,34	0
Colombia	2,31	3,22	3,72	0,00	0
Costa Rica	3,25	1,98	4,49	3,30	0
Côte d'Ivoire	2,45	2,81	1,67	2,89	0
Croatia	3,17	1,95	4,10	3,46	0
Cyprus	2,76	0,94	4,62	2,71	0
Czech Republic	3,15	2,43	4,23	2,80	0
Denmark	3,35	2,08	4,49	3,48	0
Dominican Republic	2,69	2,41	3,72	1,95	0
Ecuador	3,01	2,57	3,97	2,48	0
Egypt	2,75	3,53	3,33	1,38	0
El Salvador	2,36	2,14	3,46	1,47	0
Estonia	2,79	1,21	3,85	3,30	0
Ethiopia	2,29	3,53	1,41	1,93	0
Finland	3,27	2,06	4,62	3,14	0
France	3,88	3,38	4,87	3,39	0
Gambia, The	1,79	1,39	1,54	2,43	0
Georgia	2,60	1,94	3,59	2,28	0

Germany	3,82	3,53	4,62	3,31	0
Ghana	2,58	2,87	1,67	3,20	0
Greece	2,90	2,47	4,62	1,61	0
Guatemala	2,62	2,59	3,33	1,94	0
Guyana	2,10	0,85	2,95	2,51	0
Honduras	2,54	2,25	3,59	1,79	0
Hong Kong SAR	3,22	2,21	4,87	2,57	0
Hungary	3,19	2,41	3,85	3,31	0
Iceland	3,84	2,69	4,87	3,96	0
India	3,25	4,94	2,56	2,26	0
Indonesia	3,27	4,07	3,46	2,29	0
Iran, Islamic Rep	2,75	3,47	3,46	1,33	0
Ireland	3,15	1,97	4,62	2,88	0
Israel	3,33	2,23	4,74	3,01	0
Italy	3,51	3,36	4,87	2,29	0
Jamaica	2,55	1,67	3,59	2,39	0
Japan	4,07	3,76	5,00	3,46	0
Jordan	2,75	2,15	3,72	2,36	0
Kazakhstan	2,52	2,65	2,82	2,09	0
Kenya	2,19	3,14	1,28	2,15	0
Korea, Rep	3,37	3,25	4,26	2,61	0
Kuwait	2,87	1,73	4,36	2,53	0
Kyrgyz Republic	2,07	2,08	2,95	1,18	0
Latvia	2,28	1,55	2,64	2,64	0
Lebanon	2,29	1,93	3,59	1,36	0
Lesotho	1,37	1,52	0,13	2,45	0
Libya	2,73	2,16	3,85	2,19	0
Lithuania	2,84	1,79	3,59	3,14	0
Luxembourg	3,37	0,36	4,74	5,00	0
Macedonia, FYR	2,53	1,49	3,85	2,24	0
Madagascar	2,17	2,77	2,05	1,70	0
Malawi	2,20	2,64	1,15	2,82	0
Malaysia	2,99	2,95	3,85	2,17	0
Mali	1,76	2,55	0,51	2,21	0
Malta	2,46	0,00	4,62	2,77	0
Mauritania	1,63	1,79	1,67	1,43	0
Mauritius	2,48	1,21	3,72	2,50	0
Mexico	3,12	3,68	3,97	1,70	0
Moldova	2,36	1,84	2,57	2,68	0
Mongolia	2,42	1,67	2,95	2,65	0
Montenegro	2,43	0,58	3,85	2,87	0
Morocco	2,87	3,03	3,46	2,13	0
Mozambique	1,78	2,85	0,51	1,98	0
Namibia	2,13	1,55	2,18	2,65	0
Nepal	2,23	2,98	2,95	0,76	0
Netherlands	3,05	2,68	3,71	2,75	0
New Zealand	3,10	1,94	4,62	2,75	0
Nicaragua	2,52	2,10	3,72	1,73	0
Nigeria	2,05	3,86	0,51	1,77	0
Norway	3,38	2,00	4,74	3,39	0
Oman	3,03	1,69	4,10	3,28	0

Pakistan	2,38	3,94	2,95	0,26	0
Panama	2,80	1,82	4,10	2,48	0
Paraguay	2,61	2,15	3,59	2,09	0
Peru	2,68	2,98	3,59	1,46	0
Philippines	2,93	3,59	3,72	1,50	0
Poland	3,17	3,12	4,10	2,29	0
Portugal	3,07	2,44	4,49	2,29	0
Puerto Rico	3,03	1,90	4,49	2,71	0
Qatar	2,81	1,26	4,10	3,08	0
Romania	2,60	2,81	3,72	1,27	0
Russian Federation	2,93	3,81	3,08	1,91	0
Rwanda	2,05	2,41	0,77	2,98	0
Saudi Arabia	3,34	2,91	3,72	3,40	0
Senegal	2,29	2,53	1,54	2,80	0
Serbia	2,78	2,40	3,85	2,09	0
Singapore	3,30	1,99	4,74	3,16	0
Slovak Republic	2,71	2,07	3,19	2,87	0
Slovenia	2,98	1,49	4,49	2,97	0
South Africa	2,32	3,27	0,90	2,81	0
Spain	3,61	3,21	4,74	2,88	0
Sri Lanka	2,88	2,78	3,85	2,00	0
Swaziland	1,30	1,16	0,26	2,50	0
Sweden	3,47	2,36	4,74	3,31	0
Switzerland	3,97	2,26	4,87	4,77	0
Syria	3,13	2,83	3,85	2,71	0
Taiwan, China	3,25	2,86	3,81	3,08	0
Tajikistan	2,51	2,21	2,95	2,37	0
Tanzania	2,31	3,19	1,54	2,18	0
Thailand	2,83	3,43	3,21	1,87	0
Timor-Leste	1,69	1,09	2,18	1,79	0
Trinidad and Tobago	2,05	1,21	3,21	1,73	0
Tunisia	3,28	2,42	3,85	3,57	0
Turkey	2,67	3,48	3,59	0,93	0
Uganda	1,85	3,04	1,15	1,36	0
Ukraine	2,92	3,22	3,08	2,48	0
United Arab Emirates	3,09	1,98	4,36	2,93	0
United Kingdom	3,65	3,38	4,62	2,97	0
United States	3,87	4,24	4,36	3,02	0
Uruguay	2,90	1,81	4,10	2,80	0
Venezuela	2,96	2,97	3,85	2,08	0
Vietnam	3,13	3,56	3,85	1,97	0
Zambia	1,69	2,54	0,13	2,39	0
Zimbabwe	1,92	2,53	0,00	3,24	0
Min	1,3	0,0	0,00	0,0	
Max	4,1	5,0	5,0	5,0	
Rango	2,8	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,59	0,89	1,30	0,77	

Tabla 48ª. La Dimensión 11.

d12 Otros costes	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
	d12	d12a	v82	v84	d12b	v85	d12c	v88	v90	d12d	v91	v92	v93
Peso Subcategoría	100%	30%			5%		20%			20%			
Peso Categoría	100%												
Peso Dimensión													
Albania	3,29	3,91	3,83	3,99	1,21	1,21	2,33	2,79	1,86	4,02	5,00	2,89	4,17
Algeria	2,56	4,05	3,39	4,71	1,66	1,66	2,93	2,77	3,09	2,04	1,70	2,76	1,66
Angola	2,76	4,04	4,12	3,96	1,51	1,51	2,58	2,79	2,37	1,80	1,12	1,45	2,84
Argentina	2,58	3,24	3,27	3,20	1,31	1,31	2,86	2,72	2,99	1,53	2,14	0,26	2,19
Armenia	3,28	4,42	4,06	4,78	1,36	1,36	2,77	2,79	2,76	2,85	2,02	2,11	4,42
Australia	2,76	2,96	0,98	4,93	1,80	1,80	2,80	2,63	2,97	2,77	0,83	3,55	3,92
Austria	3,18	3,12	1,26	4,97	3,47	3,47	2,62	2,76	2,48	3,54	2,02	3,82	4,77
Azerbaijan	2,91	4,50	4,37	4,62	1,06	1,06	2,74	2,78	2,69	1,97	1,46	1,18	3,27
Bahrain	3,47	4,27	3,60	4,93	1,86	1,86	3,88	5,00	2,77	3,38	2,05	4,21	3,89
Bangladesh	2,49	3,55	4,08	3,01	0,19	0,19	2,80	2,78	2,81	1,61	1,11	1,97	1,76
Barbados	2,81	4,16	3,32	5,00	1,76	1,76	2,33	2,80	1,86	1,46	1,43	2,24	0,73
Belgium	3,15	2,92	1,10	4,73	3,96	3,96	2,53	2,74	2,33	3,75	2,14	4,34	4,77
Benin	2,95	4,06	3,76	4,37	0,67	0,67	2,35	2,06	2,63	2,27	1,67	2,11	3,04
Bolivia	3,00	4,48	3,96	5,00	1,53	1,53	2,80	2,79	2,80	1,81	1,19	1,32	2,91
Bosnia and Herzegovina	3,27	3,70	2,94	4,46	3,53	3,53	3,02	3,78	2,27	2,54	1,67	2,24	3,72
Botswana	3,08	3,60	3,90	3,31	0,70	0,70	2,90	2,68	3,12	2,76	1,92	2,89	3,47
Brazil	2,78	3,98	3,78	4,18	1,77	1,77	2,63	2,50	2,76	1,60	1,07	1,71	2,01
Brunei Darussalam	3,04	4,51	4,10	4,93	1,80	1,80	1,92	2,36	1,49	2,81	1,86	2,89	3,67
Bulgaria	2,92	4,32	3,79	4,85	2,58	2,58	1,46	2,77	0,14	2,92	2,02	1,97	4,77
Burkina Faso	3,18	4,15	3,90	4,41	0,40	0,40	2,53	2,80	2,26	2,57	2,14	3,03	2,54
Burundi	3,06	4,39	4,23	4,55	1,35	1,35	2,15	2,80	1,49	1,59	1,36	1,32	2,09
Cambodia	2,98	4,00	3,69	4,31	1,34	1,34	3,00	2,80	3,21	1,97	1,66	2,37	1,88
Cameroon	2,95	4,22	4,02	4,42	1,60	1,60	2,50	2,79	2,21	2,04	1,67	3,16	1,31
Canada	2,75	3,20	1,89	4,51	1,00	1,00	2,80	2,39	3,21	2,52	0,24	3,03	4,30
Cape Verde	2,77	3,25	3,26	3,25	2,09	2,09	2,44	2,80	2,09	1,82	1,68	1,45	2,34
Chad	2,78	4,14	3,90	4,37	1,93	1,93	2,75	2,80	2,69	1,14	1,06	1,05	1,31
Chile	3,14	3,81	3,55	4,07	1,22	1,22	2,64	2,76	2,51	3,53	1,90	4,87	3,82
China	2,27	3,52	3,75	3,29	0,00	0,00	1,82	0,61	3,04	1,99	1,67	2,63	1,66
Colombia	2,26	3,65	3,37	3,94	2,02	2,02	2,73	2,76	2,70	1,74	1,55	1,18	2,49
Costa Rica	2,94	3,85	3,21	4,50	1,58	1,58	2,76	2,79	2,74	3,00	2,64	2,11	4,25
Côte d'Ivoire	3,09	4,20	4,28	4,13	1,03	1,03	2,86	2,91	2,80	2,38	2,16	2,63	2,34
Croatia	3,13	3,75	3,18	4,31	3,03	3,03	2,63	2,79	2,47	3,05	2,26	2,63	4,27
Cyprus	3,27	3,64	3,43	3,84	3,93	3,93	3,01	3,55	2,47	3,25	1,43	3,55	4,77
Czech Republic	3,38	4,44	4,26	4,62	2,96	2,96	2,44	2,74	2,13	3,59	1,90	4,08	4,77
Denmark	3,01	2,50	0,00	5,00	3,27	3,27	2,77	2,77	2,76	3,56	2,62	3,29	4,77
Dominican Republic	2,51	3,41	3,48	3,35	1,65	1,65	2,54	2,79	2,30	2,19	1,55	1,58	3,44
Ecuador	2,22	3,09	3,88	2,30	0,88	0,88	2,49	2,79	2,20	1,38	1,07	0,00	3,07
Egypt	2,08	2,71	3,05	2,37	2,51	2,51	2,16	1,34	2,98	1,40	0,83	1,84	1,53
El Salvador	2,74	3,43	3,47	3,39	1,10	1,10	2,77	2,79	2,75	2,74	1,19	2,89	4,15
Estonia	3,26	3,90	3,41	4,39	2,60	2,60	2,66	2,79	2,54	3,50	1,79	3,95	4,77
Ethiopia	2,88	4,16	4,03	4,30	0,00	0,00	2,79	2,79	2,78	1,64	1,26	1,84	1,81
Finland	3,25	3,05	1,54	4,55	3,08	3,08	2,54	2,75	2,34	3,83	2,38	4,34	4,77
France	2,97	2,80	1,15	4,44	4,22	4,22	2,44	2,41	2,46	3,39	1,98	3,42	4,77
Gambia, The	3,17	4,34	4,12	4,55	1,17	1,17	2,87	2,80	2,94	2,00	2,07	2,89	1,03
Georgia	3,53	4,82	4,71	4,93	2,36	2,36	2,27	2,79	1,76	3,26	1,79	3,16	4,82
Germany	2,80	2,37	1,00	3,74	2,32	2,32	2,63	2,40	2,87	3,28	1,90	3,16	4,77

Ghana	2,71	2,53	3,89	1,18	3,09	3,09	2,73	2,79	2,67	1,84	0,00	3,03	2,49
Greece	3,19	4,15	3,71	4,59	4,43	4,43	2,26	2,76	1,77	3,45	2,14	3,42	4,77
Guatemala	2,70	3,42	3,77	3,07	0,29	0,29	2,90	2,79	3,02	2,62	1,07	2,63	4,17
Guyana	3,09	3,82	3,65	3,99	2,00	2,00	2,83	2,80	2,86	2,01	1,55	2,37	2,11
Honduras	2,98	3,67	4,14	3,20	1,49	1,49	2,83	2,79	2,87	2,89	2,36	2,37	3,94
Hong Kong SAR	3,39	4,69	4,56	4,83	2,01	2,01	2,63	2,88	2,39	4,03	2,22	4,87	5,00
Hungary	3,34	3,86	3,32	4,39	4,26	4,26	2,67	2,77	2,57	3,78	2,62	3,95	4,77
Iceland	3,29	3,50	2,22	4,78	4,19	4,19	2,86	2,79	2,93	2,97	2,56	2,11	4,25
India	2,24	3,68	3,37	3,99	0,73	0,73	2,64	2,35	2,93	1,54	1,13	2,11	1,38
Indonesia	2,51	3,39	3,85	2,92	1,95	1,95	2,89	2,70	3,07	2,55	0,83	2,76	4,05
Iran, Islamic Rep	2,47	3,36	3,35	3,37	1,46	1,46	2,48	1,85	3,12	2,02	0,00	1,05	5,00
Ireland	3,10	2,98	1,27	4,69	3,33	3,33	2,55	2,78	2,32	3,64	2,20	3,95	4,77
Israel	2,87	2,79	2,30	3,29	3,75	3,75	2,56	2,76	2,36	3,09	1,49	3,82	3,97
Italy	2,96	3,21	1,60	4,81	3,70	3,70	2,69	2,60	2,79	3,27	2,02	3,03	4,77
Jamaica	2,91	3,89	3,91	3,88	2,85	2,85	2,72	2,79	2,65	2,53	2,12	2,76	2,71
Japan	2,79	3,69	2,45	4,93	0,79	0,79	2,32	1,99	2,65	2,33	0,24	2,37	4,40
Jordan	3,20	4,32	3,71	4,93	3,26	3,26	2,50	2,79	2,21	2,15	1,55	2,37	2,54
Kazakhstan	2,91	4,78	4,72	4,85	0,66	0,66	2,69	3,15	2,24	2,29	1,19	1,71	3,97
Kenya	2,86	4,06	3,96	4,16	1,46	1,46	2,69	2,47	2,90	2,41	1,94	2,24	3,07
Korea, Rep	2,76	3,65	4,02	3,29	2,41	2,41	1,35	2,69	0,00	2,89	1,83	1,84	5,00
Kuwait	2,95	3,64	3,72	3,56	1,76	1,76	2,78	2,77	2,79	2,96	1,81	3,16	3,92
Kyrgyz Republic	2,94	4,41	4,11	4,71	0,90	0,90	2,69	2,54	2,84	1,68	1,48	1,32	2,24
Latvia	3,12	4,36	4,02	4,71	2,29	2,29	1,35	2,69	0,00	3,58	2,54	3,42	4,77
Lebanon	2,98	4,26	3,82	4,71	2,45	2,45	2,69	2,79	2,59	2,35	0,83	2,76	3,44
Lesotho	3,19	3,81	3,40	4,22	5,00	5,00	2,68	3,03	2,33	2,52	2,39	1,71	3,47
Libya	3,39	5,00	5,00	5,00	3,13	3,13	2,78	2,78	2,78	3,15	2,20	2,24	5,00
Lithuania	3,23	4,02	3,56	4,48	2,65	2,65	2,63	2,79	2,48	3,15	1,90	2,76	4,77
Luxembourg	2,82	2,14	0,21	4,07	2,98	2,98	2,65	2,79	2,50	3,60	1,43	4,61	4,77
Macedonia, FYR	3,28	4,44	4,33	4,55	2,63	2,63	2,75	3,09	2,41	2,64	1,79	2,50	3,64
Madagascar	2,93	4,29	4,09	4,48	0,14	0,14	2,57	2,80	2,35	2,30	1,78	2,37	2,74
Malawi	3,09	3,80	4,17	3,43	2,16	2,16	2,63	3,46	1,79	1,48	1,11	1,58	1,76
Malaysia	2,72	3,82	4,03	3,62	1,78	1,78	2,89	2,73	3,04	2,19	0,83	2,24	3,49
Mali	3,02	4,23	4,00	4,46	0,54	0,54	2,62	2,80	2,45	2,04	1,73	1,84	2,54
Malta	3,52	4,63	4,25	5,00	2,17	2,17	2,74	2,80	2,69	3,46	1,79	3,82	4,77
Mauritania	2,93	4,36	4,26	4,46	1,53	1,53	2,37	2,80	1,94	2,36	1,99	2,11	2,99
Mauritius	3,34	4,59	4,26	4,93	1,21	1,21	2,73	2,79	2,66	3,45	2,50	3,16	4,70
Mexico	2,76	4,21	4,25	4,16	0,98	0,98	2,81	2,63	2,98	2,45	1,55	2,89	2,91
Moldova	2,83	4,19	4,02	4,35	2,16	2,16	1,35	2,69	0,00	3,13	2,02	2,37	5,00
Mongolia	3,49	4,55	4,26	4,85	2,03	2,03	3,14	2,79	3,49	2,83	2,26	2,50	3,74
Montenegro	3,32	4,38	4,24	4,51	0,50	0,50	2,73	2,79	2,66	2,91	1,67	3,16	3,89
Morocco	2,69	3,84	4,26	3,41	2,48	2,48	2,36	2,78	1,94	1,65	1,86	1,97	1,13
Mozambique	2,81	3,29	4,25	2,32	1,86	1,86	2,47	2,79	2,16	2,12	1,52	1,71	3,12
Namibia	3,27	4,42	4,26	4,59	2,03	2,03	2,64	2,80	2,49	2,56	1,71	2,50	3,47
Nepal	2,48	3,75	4,20	3,31	1,67	1,67	2,61	2,79	2,43	1,27	1,08	1,84	0,88
Netherlands	3,16	4,36	4,02	4,71	1,93	1,93	1,35	2,69	0,00	3,56	2,23	3,68	4,77
New Zealand	3,31	4,34	3,67	5,00	0,76	0,76	2,69	2,77	2,62	3,52	1,13	4,87	4,57
Nicaragua	3,23	4,43	4,24	4,62	1,51	1,51	2,80	2,79	2,81	2,45	1,43	1,84	4,07
Nigeria	2,68	4,17	4,24	4,11	1,42	1,42	2,83	2,78	2,88	1,50	1,01	1,32	2,19
Norway	3,18	3,56	2,35	4,78	2,55	2,55	2,90	2,70	3,09	3,01	2,62	2,11	4,30
Oman	3,41	4,66	4,39	4,93	2,40	2,40	2,83	2,79	2,86	3,07	1,88	3,42	3,89
Pakistan	2,26	3,77	4,24	3,31	0,80	0,80	2,83	2,73	2,93	1,41	1,55	1,97	0,70
Panama	2,86	4,24	4,25	4,22	0,85	0,85	2,72	2,79	2,65	2,35	0,48	2,89	3,67
Paraguay	2,63	3,69	4,25	3,12	0,78	0,78	2,70	2,75	2,66	2,13	0,83	2,37	3,19

Peru	3,06	4,48	4,25	4,71	0,78	0,78	2,76	2,75	2,77	3,13	1,90	3,16	4,32
Philippines	2,60	3,77	4,25	3,29	0,86	0,86	2,63	2,78	2,47	2,70	1,95	2,24	3,92
Poland	3,39	4,52	4,26	4,78	3,10	3,10	2,69	2,70	2,68	3,31	2,26	2,89	4,77
Portugal	3,23	3,16	3,16	3,16	4,01	4,01	2,55	2,77	2,34	3,62	2,14	3,95	4,77
Puerto Rico	3,20	4,46	3,92	5,00	2,01	2,01	2,68	2,78	2,58	2,79	0,48	2,89	5,00
Qatar	3,09	3,24	2,74	3,74	2,62	2,62	2,89	2,79	2,99	3,68	2,14	5,00	3,89
Romania	3,47	4,56	4,26	4,86	2,92	2,92	2,78	2,76	2,80	3,43	2,50	3,03	4,77
Russian Federation	2,70	4,41	4,11	4,71	1,44	1,44	2,76	2,11	3,41	1,69	1,79	1,18	2,09
Rwanda	3,55	4,40	4,24	4,55	1,02	1,02	4,59	4,18	5,00	0,88	0,42	1,32	0,90
Saudi Arabia	3,07	3,67	3,82	3,52	1,90	1,90	2,87	2,68	3,06	3,26	2,31	3,55	3,92
Senegal	3,22	4,29	4,25	4,33	1,15	1,15	2,66	2,79	2,52	2,30	1,85	2,50	2,54
Serbia	3,23	4,41	4,26	4,57	3,46	3,46	2,41	2,48	2,34	2,61	1,79	2,37	3,67
Singapore	3,11	4,46	3,98	4,93	0,62	0,62	2,78	2,77	2,80	3,40	0,48	4,74	5,00
Slovak Republic	3,12	4,28	4,02	4,55	2,59	2,59	1,35	2,69	0,00	3,60	2,22	3,82	4,77
Slovenia	3,20	3,39	2,44	4,35	3,35	3,35	2,19	2,79	1,59	3,92	3,69	3,29	4,77
South Africa	3,13	4,42	4,26	4,59	2,58	2,58	2,57	2,62	2,53	2,53	1,31	2,76	3,52
Spain	2,86	3,34	2,69	3,99	2,04	2,04	2,36	2,60	2,12	3,24	1,79	3,16	4,77
Sri Lanka	1,71	0,84	1,68	0,00	1,18	1,18	2,99	2,79	3,19	1,74	1,07	2,11	2,04
Swaziland	3,17	4,15	4,25	4,05	1,96	1,96	3,07	4,22	1,92	2,24	1,68	1,58	3,47
Sweden	3,30	3,14	1,72	4,55	2,69	2,69	2,52	2,70	2,33	4,04	2,62	4,74	4,77
Switzerland	3,02	3,84	2,90	4,78	0,70	0,70	2,72	2,75	2,69	2,38	0,55	2,11	4,47
Syria	2,75	3,88	4,24	3,52	2,07	2,07	2,75	2,77	2,73	1,76	1,45	1,71	2,11
Taiwan, China	2,62	3,65	4,02	3,29	2,21	2,21	1,35	2,69	0,00	2,50	1,28	2,76	3,47
Tajikistan	3,12	4,35	4,23	4,48	0,96	0,96	2,35	2,79	1,91	2,52	2,38	1,45	3,74
Tanzania	3,14	4,46	4,24	4,69	0,85	0,85	2,61	2,63	2,59	2,24	1,64	2,11	2,96
Thailand	2,71	4,14	4,26	4,03	1,06	1,06	2,79	2,70	2,89	2,23	0,48	2,63	3,57
Timor-Leste	3,72	4,48	4,24	4,71	3,08	3,08	3,32	4,53	2,10	3,37	2,86	2,24	5,00
Trinidad and Tobago	2,81	4,00	4,22	3,78	1,62	1,62	2,89	2,79	2,98	2,25	1,43	3,03	2,29
Tunisia	3,04	4,21	3,71	4,71	2,47	2,47	2,67	2,79	2,55	1,95	1,79	2,76	1,31
Turkey	2,55	3,73	4,25	3,20	1,61	1,61	2,53	2,67	2,39	2,77	1,79	2,63	3,89
Uganda	2,98	4,51	4,24	4,78	0,72	0,72	2,53	2,80	2,26	2,07	1,63	2,63	1,93
Ukraine	3,14	4,51	4,25	4,78	3,34	3,34	2,78	2,67	2,88	2,54	2,02	1,32	4,27
United Arab Emirates	3,14	3,47	3,50	3,43	1,86	1,86	2,88	2,75	3,00	3,59	2,53	4,34	3,89
United Kingdom	3,17	3,58	2,54	4,62	3,99	3,99	2,82	2,55	3,09	3,39	1,73	3,68	4,77
United States	2,85	3,63	2,27	5,00	1,64	1,64	1,68	0,00	3,37	3,50	3,24	2,63	4,62
Uruguay	3,33	4,36	4,26	4,46	1,86	1,86	2,73	2,79	2,66	2,83	2,26	2,76	3,47
Venezuela	2,67	4,63	4,25	5,00	1,69	1,69	2,82	2,72	2,92	1,25	1,07	0,79	1,88
Vietnam	2,53	3,81	4,25	3,37	1,51	1,51	1,39	0,07	2,71	1,87	0,83	1,84	2,94
Zambia	2,75	2,72	4,25	1,18	2,02	2,02	2,60	2,79	2,40	2,27	1,67	2,89	2,24
Zimbabwe	2,56	3,63	4,16	3,11	1,63	1,63	2,30	2,79	1,81	1,21	1,27	2,37	0,00

Tabla 49ª. La Dimensión 12, parte 1.

d12 Otros costes	139	139	139	139	139	139	
	d12e	v94	d12f	v95	d12g	v96	
Peso Subcategoría	5%		10%		10%		
Peso Categoría							
Peso Dimensión							Nulos
Albania	1,90	1,90	4,19	4,19	2,77	2,77	0
Algeria	0,97	0,97	2,21	2,21	0,00	0,00	0
Angola	0,29	0,29	4,65	4,65	1,14	1,14	0
Argentina	2,97	2,97	4,53	4,53	0,62	0,62	0
Armenia	0,97	0,97	4,53	4,53	2,58	2,58	0
Australia	2,57	2,57	3,49	3,49	1,93	1,93	0
Austria	3,00	3,00	4,88	4,88	1,97	1,97	0
Azerbaijan	0,72	0,72	3,95	3,95	1,32	1,32	0
Bahrain	0,72	0,72	3,37	3,37	2,65	2,65	0
Bangladesh	0,61	0,61	2,44	2,44	2,58	2,58	0
Barbados	1,90	1,90	3,84	3,84	2,35	2,35	0
Belgium	2,75	2,75	4,30	4,30	2,57	2,57	0
Benin	1,11	1,11	3,49	3,49	3,75	3,75	0
Bolivia	1,18	1,18	3,02	3,02	2,99	2,99	0
Bosnia and Herzegovina	2,89	2,89	4,65	4,65	2,61	2,61	0
Botswana	1,43	1,43	4,30	4,30	3,27	3,27	0
Brazil	2,40	2,40	4,77	4,77	0,57	0,57	0
Brunei Darussalam	0,25	0,25	4,53	4,53	1,83	1,83	0
Bulgaria	2,00	2,00	3,26	3,26	1,97	1,97	0
Burkina Faso	1,57	1,57	4,19	4,19	3,97	3,97	0
Burundi	4,36	4,36	2,09	2,09	5,00	5,00	0
Cambodia	1,50	1,50	2,91	2,91	3,54	3,54	0
Cameroon	1,15	1,15	3,84	3,84	2,54	2,54	0
Canada	3,00	3,00	3,26	3,26	1,99	1,99	0
Cape Verde	1,00	1,00	3,72	3,72	4,10	4,10	0
Chad	1,11	1,11	2,67	2,67	3,38	3,38	0
Chile	1,61	1,61	4,53	4,53	1,67	1,67	0
China	0,93	0,93	3,49	3,49	0,53	0,53	0
Colombia	1,57	1,57	0,00	0,00	0,90	0,90	0
Costa Rica	2,29	2,29	4,42	4,42	0,00	0,00	0
Côte d'Ivoire	0,90	0,90	4,19	4,19	2,68	2,68	0
Croatia	2,11	2,11	4,77	4,77	1,32	1,32	0
Cyprus	1,75	1,75	4,19	4,19	2,25	2,25	0
Czech Republic	1,82	1,82	4,53	4,53	1,49	1,49	0
Denmark	2,89	2,89	4,42	4,42	2,49	2,49	0
Dominican Republic	1,32	1,32	3,37	3,37	0,57	0,57	0
Ecuador	1,47	1,47	3,14	3,14	0,90	0,90	0
Egypt	1,65	1,65	1,86	1,86	1,60	1,60	0
El Salvador	1,61	1,61	2,79	2,79	1,89	1,89	0
Estonia	1,32	1,32	4,77	4,77	1,85	1,85	0
Ethiopia	0,75	0,75	3,14	3,14	3,99	3,99	0
Finland	2,32	2,32	4,88	4,88	3,03	3,03	0
France	3,32	3,32	3,60	3,60	2,25	2,25	0
Gambia, The	1,36	1,36	3,72	3,72	3,94	3,94	0
Georgia	2,32	2,32	3,95	3,95	3,48	3,48	0

Germany	3,11	3,11	4,19	4,19	2,19	2,19	0
Ghana	2,36	2,36	4,07	4,07	3,58	3,58	0
Greece	2,82	2,82	3,26	3,26	1,12	1,12	0
Guatemala	2,00	2,00	2,44	2,44	2,11	2,11	0
Guyana	2,32	2,32	3,49	3,49	4,09	4,09	0
Honduras	1,61	1,61	2,79	2,79	3,03	3,03	0
Hong Kong SAR	0,00	0,00	4,42	4,42	1,10	1,10	0
Hungary	2,04	2,04	4,53	4,53	1,27	1,27	0
Iceland	2,72	2,72	4,88	4,88	2,38	2,38	0
India	0,86	0,86	2,21	2,21	0,00	0,00	0
Indonesia	0,18	0,18	3,02	3,02	0,00	0,00	0
Iran, Islamic Rep	1,68	1,68	2,67	2,67	1,41	1,41	0
Ireland	2,11	2,11	4,53	4,53	2,41	2,41	0
Israel	2,25	2,25	3,02	3,02	3,00	3,00	0
Italy	2,50	2,50	3,72	3,72	1,24	1,24	0
Jamaica	1,08	1,08	3,60	3,60	1,32	1,32	0
Japan	2,25	2,25	3,26	3,26	2,78	2,78	0
Jordan	2,57	2,57	3,95	3,95	2,85	2,85	0
Kazakhstan	0,72	0,72	3,49	3,49	0,57	0,57	0
Kenya	1,08	1,08	1,86	1,86	3,11	3,11	0
Korea, Rep	1,21	1,21	3,26	3,26	3,12	3,12	0
Kuwait	0,18	0,18	4,19	4,19	1,92	1,92	0
Kyrgyz Republic	1,72	1,72	2,67	2,67	3,50	3,50	0
Latvia	1,13	1,13	4,65	4,65	1,94	1,94	0
Lebanon	2,54	2,54	1,51	1,51	2,92	2,92	0
Lesotho	1,61	1,61	3,26	3,26	3,48	3,48	0
Libya	0,36	0,36	4,42	4,42	0,91	0,91	0
Lithuania	1,61	1,61	4,88	4,88	1,71	1,71	0
Luxembourg	1,93	1,93	4,53	4,53	2,33	2,33	0
Macedonia, FYR	1,93	1,93	3,84	3,84	2,54	2,54	0
Madagascar	0,86	0,86	2,56	2,56	3,68	3,68	0
Malawi	2,93	2,93	4,30	4,30	4,46	4,46	0
Malaysia	0,97	0,97	3,02	3,02	1,18	1,18	0
Mali	1,43	1,43	3,37	3,37	3,86	3,86	0
Malta	2,07	2,07	4,77	4,77	1,99	1,99	0
Mauritania	0,25	0,25	2,21	2,21	3,66	3,66	0
Mauritius	0,90	0,90	4,19	4,19	1,97	1,97	0
Mexico	1,50	1,50	2,79	2,79	0,42	0,42	0
Moldova	1,09	1,09	4,30	4,30	0,84	0,84	0
Mongolia	0,93	0,93	4,65	4,65	3,17	3,17	0
Montenegro	2,57	2,57	4,77	4,77	2,54	2,54	0
Morocco	1,18	1,18	3,37	3,37	2,11	2,11	0
Mozambique	1,15	1,15	3,14	3,14	4,42	4,42	0
Namibia	2,11	2,11	4,42	4,42	2,58	2,58	0
Nepal	1,22	1,22	1,05	1,05	3,30	3,30	0
Netherlands	1,22	1,22	3,60	3,60	3,46	3,46	0
New Zealand	2,61	2,61	3,84	3,84	2,15	2,15	0
Nicaragua	2,36	2,36	2,67	2,67	3,92	3,92	0
Nigeria	1,75	1,75	2,56	2,56	1,47	1,47	0
Norway	2,57	2,57	4,53	4,53	2,23	2,23	0
Oman	0,25	0,25	4,77	4,77	2,29	2,29	0

Pakistan	0,36	0,36	0,47	0,47	1,71	1,71	0
Panama	1,79	1,79	3,60	3,60	0,80	0,80	0
Paraguay	1,43	1,43	2,91	2,91	1,60	1,60	0
Peru	1,43	1,43	2,67	2,67	1,60	1,60	0
Philippines	0,93	0,93	2,21	2,21	0,90	0,90	0
Poland	1,68	1,68	4,07	4,07	1,85	1,85	0
Portugal	2,97	2,97	4,53	4,53	2,45	2,45	0
Puerto Rico	0,66	0,66	3,84	3,84	2,50	2,50	0
Qatar	0,75	0,75	4,42	4,42	1,98	1,98	0
Romania	1,08	1,08	4,53	4,53	2,05	2,05	0
Russian Federation	1,32	1,32	3,26	3,26	0,26	0,26	0
Rwanda	3,07	3,07	4,88	4,88	4,40	4,40	0
Saudi Arabia	0,61	0,61	4,19	4,19	2,00	2,00	0
Senegal	1,43	1,43	4,53	4,53	3,59	3,59	0
Serbia	2,93	2,93	3,37	3,37	2,50	2,50	0
Singapore	0,50	0,50	3,02	3,02	1,78	1,78	0
Slovak Republic	1,14	1,14	4,88	4,88	1,75	1,75	0
Slovenia	2,18	2,18	4,77	4,77	2,03	2,03	0
South Africa	2,47	2,47	4,42	4,42	0,90	0,90	0
Spain	2,43	2,43	2,67	2,67	2,45	2,45	0
Sri Lanka	0,90	0,90	1,74	1,74	2,33	2,33	0
Swaziland	1,54	1,54	4,30	4,30	2,58	2,58	0
Sweden	2,65	2,65	4,53	4,53	3,23	3,23	0
Switzerland	3,25	3,25	4,53	4,53	1,97	1,97	0
Syria	0,68	0,68	4,88	4,88	0,57	0,57	0
Taiwan, China	1,24	1,24	3,95	3,95	1,88	1,88	0
Tajikistan	1,29	1,29	3,95	3,95	3,31	3,31	0
Tanzania	1,29	1,29	3,37	3,37	3,88	3,88	0
Thailand	0,72	0,72	2,56	2,56	1,16	1,16	0
Timor-Leste	4,25	4,25	3,02	3,02	3,74	3,74	0
Trinidad and Tobago	1,11	1,11	3,37	3,37	1,07	1,07	0
Tunisia	1,54	1,54	4,53	4,53	1,97	1,97	0
Turkey	1,18	1,18	1,74	1,74	0,57	0,57	0
Uganda	1,65	1,65	1,98	1,98	3,91	3,91	0
Ukraine	1,86	1,86	4,07	4,07	0,57	0,57	0
United Arab Emirates	0,36	0,36	4,30	4,30	2,61	2,61	0
United Kingdom	2,40	2,40	3,14	3,14	2,21	2,21	0
United States	5,00	5,00	2,33	2,33	1,56	1,56	0
Uruguay	2,25	2,25	5,00	5,00	2,06	2,06	0
Venezuela	1,47	1,47	2,79	2,79	0,28	0,28	0
Vietnam	1,93	1,93	2,91	2,91	2,74	2,74	0
Zambia	1,61	1,61	4,19	4,19	3,62	3,62	0
Zimbabwe	2,57	2,57	4,77	4,77	0,78	0,78	0
Min	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Max	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
Rango	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	
STDev	0,89	0,89	0,99	0,99	1,12	1,12	

Tabla 50ª. La Dimensión 12, parte 2.

Anexo 2. Código en Visual Basic para Excel

```
Sub generaRegresion()
```

```
,
```

```
For i = 5 To 143
```

```
  If Range("A" & i) = "" And Range("B" & i) = "" Then
```

```
    Range("C" & i).Select
```

```
    With Selection.Interior
```

```
      .ColorIndex = 16
```

```
      .Pattern = xlSolid
```

```
    End With
```

```
    GoTo sigue1
```

```
  End If
```

```
  If Range("A" & i) = "" Then
```

```
    Range("C" & i) = Range("A1") + Range("B1") * Range("B" & i)
```

```
    Range("C" & i).Select
```

```
    Selection.Interior.ColorIndex = 15
```

```
    Selection.NumberFormat = "0.00"
```

```
  Else
```

```
    Range("C" & i) = Range("A" & i)
```

```
    Range("C" & i).Select
```

```
    Selection.NumberFormat = "0.00"
```

```
  End If
```

```
sigue1:
```

```
Next i
```

```
End Sub
```

```
Sub imputaTabla()
```

```
,
```

```
'Parchea las variables de una dimensión imputable (izq)
```

```
'con los valores a imputar
```

```
'(a la derecha)
```

```
Dim posIniIzq
```

```
Dim posFinIzq
```

```
Dim numCols
```

```
Dim posIniDer
```

```
Dim A(200), Min, Max
```

```
For i = 0 To 100 'primera V izq
```

```
  v = Left(Range("A2").Offset(0, i), 1)
```

```
  If v = "V" Or v = "v" Then
```

```

        posIniIzq = i + 1 'esta es la columna inicial izq
        GoTo sigue1
    End If
Next i

sigue1:

For i = posIniIzq To 100 'ultima V izq
    If Range("A2").Offset(0, i) = "" Then
        posFinIzq = i
        numCols = posFinIzq - posIniIzq + 1 'columnas a tener en cuenta
        GoTo sigue2
    End If
Next i

sigue2:

For i = posFinIzq To 100 'primera V der
    v = Left(Range("A2").Offset(0, i), 1)
    If v = "V" Or v = "v" Then
        posIniDer = i + 1 'esta es la columna inicial izq
        GoTo sigue3
    End If
Next i

sigue3:

'imputacion
For j = posIniIzq - 1 To posFinIzq - 1 'columnas
    v = Left(Range("A2").Offset(0, j), 1)
    If v = "V" Or v = "v" Then

        Min = 1E+15
        Max = -1E+25

        For i = 5 To 143 'filas
            Range("A2").Offset(i, j).Select
            A(i) = Range("A2").Offset(i, j) 'guarda valor

            If Range("A2").Offset(i, j) = "" Then

                With Selection.Interior
                    .ColorIndex = 15
                    .Pattern = xlSolid
                End With
                Selection.Font.ColorIndex = 0
                Selection.Font.Bold = False
            End If
        Next i
    End If
Next j

```

```

        Range("A2").Offset(i, j) = Range("A2").Offset(i, j + posIniDer -
posIniIzq)
        A(i) = Range("A2").Offset(i, j)
        Range("A2").Offset(i, j).Select

    End If
Next i
'reajuste del rango
For k = 5 To 143
    If A(k) < Min Then
        Min = A(k)
    End If
    If A(k) > Max Then
        Max = A(k)
    End If
Next k
For k = 5 To 143
    A(k) = 5 * (A(k) - Min) / (Max - Min)
    Range("A2").Offset(k, j) = A(k)
Next k

End If
Next j    'siguiente variable

Range("A2").Offset(5, j - 1).Select

End Sub

```

```

Sub nuevaLista()
'países en A y datos en B
'nuevos países en C (WDI-español)
'compara países A con los C (WDI-español) y pone datos en D
'los países que no encuentra los deja en blanco

Dim i, j, k As Integer

For i = 1 To 300    'recorre países origen

If Range("A" & i).Value = "" Then GoTo fin 'se acabo lista origen

    For j = 1 To 300

        v1 = Trim(Range("A" & i).Value)
        v2 = Trim(Range("C" & j).Value)
        If v1 = v2 Then

            Range("D" & j).Value = Range("B" & i).Value 'copia valor
            Range("A" & i).Font.Bold = True

```


End If

Next j

Next i

fin:

End Sub

Anexo 3. Los Componentes del Índice

Componente 1. Empresa Países por orden del Componente

1	Hong Kong SAR	4,09	48	Kuwait	2,79	95	Rwanda	2,38
2	Singapore	3,91	49	Ireland	2,79	96	Uganda	2,36
3	Switzerland	3,59	50	Lithuania	2,77	97	Swaziland	2,35
4	Canada	3,58	51	Botswana	2,77	98	Armenia	2,32
5	Netherlands	3,56	52	Egypt	2,75	99	Zambia	2,32
6	Finland	3,55	53	Iceland	2,75	100	Cape Verde	2,31
7	Taiwan, China	3,54	54	Namibia	2,74	101	Senegal	2,29
8	Luxembourg	3,52	55	Peru	2,73	102	Cambodia	2,29
9	Sweden	3,49	56	Uruguay	2,73	103	Benin	2,28
10	Norway	3,45	57	Indonesia	2,73	104	Ukraine	2,28
11	Bahrain	3,37	58	Jordan	2,72	105	Iran, Islamic Rep	2,28
12	Germany	3,37	59	Montenegro	2,72	106	Tanzania	2,28
13	France	3,35	60	Poland	2,71	107	Macedonia, FYR	2,27
14	New Zealand	3,28	61	Turkey	2,70	108	Algeria	2,27
15	United Arab Emirates	3,28	62	Sri Lanka	2,68	109	Malawi	2,27
16	Malaysia	3,25	63	Latvia	2,67	110	Côte d'Ivoire	2,26
17	Chile	3,22	64	El Salvador	2,66	111	Bangladesh	2,26
18	United Kingdom	3,20	65	Brazil	2,66	112	Paraguay	2,26
19	Australia	3,20	66	Morocco	2,63	113	Guyana	2,26
20	Austria	3,19	67	Lebanon	2,63	114	Angola	2,25
21	Japan	3,18	68	Hungary	2,61	115	Syria	2,23
22	Israel	3,17	69	Brunei Darussalam	2,61	116	Nigeria	2,21
23	Estonia	3,15	70	Gambia, The	2,60	117	Bolivia	2,18
24	Qatar	3,14	71	Vietnam	2,59	118	Mozambique	2,15
25	Denmark	3,13	72	Romania	2,57	119	Tajikistan	2,14
26	Korea, Rep	3,11	73	Mexico	2,57	120	Ethiopia	2,14
27	Belgium	3,09	74	Italy	2,55	121	Kyrgyz Republic	2,13
28	Saudi Arabia	3,08	75	Bulgaria	2,55	122	Cameroon	2,13
29	Puerto Rico	3,05	76	Greece	2,55	123	Ecuador	2,12
30	United States	3,04	77	Colombia	2,54	124	Madagascar	2,11
31	Tunisia	3,03	78	Azerbaijan	2,53	125	Nicaragua	2,11
32	Barbados	3,01	79	Croatia	2,53	126	Argentina	2,08
33	Panama	3,01	80	Russian Federation	2,53	127	Venezuela	2,06
34	Czech Republic	3,01	81	Guatemala	2,52	128	Zimbabwe	2,04
35	Cyprus	2,99	82	Pakistan	2,51	129	Mauritania	1,99
36	Oman	2,97	83	Jamaica	2,51	130	Mongolia	1,98
37	Spain	2,97	84	Trinidad and Tobago	2,48	131	Nepal	1,97
38	Mauritius	2,95	85	Georgia	2,48	132	Libya	1,96
39	China	2,93	86	Kazakhstan	2,47	133	Mali	1,94
40	Malta	2,93	87	Honduras	2,47	134	Burkina Faso	1,92
41	Portugal	2,91	88	Dominican Republic	2,47	135	Lesotho	1,88
42	South Africa	2,91	89	Kenya	2,45	136	Bosnia and Herzegovina	1,85
43	India	2,88	90	Serbia	2,44	137	Chad	1,74
44	Thailand	2,85	91	Albania	2,44	138	Timor-Leste	1,71
45	Slovak Republic	2,83	92	Philippines	2,41	139	Burundi	1,67
46	Costa Rica	2,82	93	Moldova	2,39			
47	Slovenia	2,79	94	Ghana	2,38			

Tabla 51ª. El Componente 1

Componente 2. Capital humano
Países por orden del
Componente

1	Switzerland	4,40	48	Thailand	2,61	95	Guyana	1,93
2	Sweden	4,34	49	Poland	2,60	96	Cambodia	1,93
3	Singapore	4,28	50	Vietnam	2,59	97	Cameroon	1,93
4	United States	3,95	51	Slovenia	2,57	98	Ukraine	1,92
5	Denmark	3,95	52	Lithuania	2,57	99	Uganda	1,91
6	Japan	3,94	53	Mauritius	2,51	100	Greece	1,90
7	Canada	3,92	54	Trinidad and Tobago	2,50	101	Venezuela	1,87
8	Finland	3,85	55	Philippines	2,49	102	Kazakhstan	1,82
9	Norway	3,84	56	Montenegro	2,49	103	Croatia	1,81
10	Germany	3,80	57	Hungary	2,48	104	Mozambique	1,81
11	Iceland	3,78	58	Panama	2,48	105	Pakistan	1,81
12	Qatar	3,75	59	Guatemala	2,47	106	Macedonia, FYR	1,79
13	Belgium	3,73	60	Uruguay	2,44	107	Mongolia	1,78
14	Australia	3,69	61	Rwanda	2,44	108	Cape Verde	1,77
15	Luxembourg	3,65	62	Gambia, The	2,41	109	Zimbabwe	1,74
16	Netherlands	3,64	63	Kenya	2,40	110	Madagascar	1,71
17	Ireland	3,63	64	Jordan	2,37	111	Algeria	1,70
18	United Kingdom	3,63	65	Slovak Republic	2,37	112	Armenia	1,64
19	Taiwan, China	3,60	66	Brunei Darussalam	2,35	113	Bangladesh	1,64
20	France	3,55	67	Mexico	2,30	114	Tanzania	1,62
21	Austria	3,51	68	Côte d'Ivoire	2,29	115	Angola	1,62
22	United Arab Emirates	3,48	69	Morocco	2,29	116	Ecuador	1,62
23	Costa Rica	3,47	70	Argentina	2,27	117	Lesotho	1,60
24	Malaysia	3,46	71	Jamaica	2,23	118	Bulgaria	1,59
25	Tunisia	3,44	72	Turkey	2,21	119	Nicaragua	1,58
26	New Zealand	3,40	73	Azerbaijan	2,21	120	Iran, Islamic Rep	1,58
27	Hong Kong SAR	3,39	74	Peru	2,20	121	Georgia	1,58
28	Israel	3,39	75	Botswana	2,18	122	Ethiopia	1,56
29	Puerto Rico	3,18	76	Albania	2,17	123	Serbia	1,53
30	Saudi Arabia	3,16	77	Lebanon	2,17	124	Bosnia and Herzegovina	1,51
31	Korea, Rep	3,14	78	Senegal	2,12	125	Tajikistan	1,45
32	Czech Republic	3,08	79	Colombia	2,11	126	Moldova	1,43
33	Barbados	3,02	80	Romania	2,11	127	Burkina Faso	1,39
34	India	2,96	81	Latvia	2,10	128	Syria	1,39
35	Bahrain	2,95	82	Malawi	2,10	129	Bolivia	1,38
36	Cyprus	2,95	83	El Salvador	2,09	130	Libya	1,35
37	Chile	2,94	84	Namibia	2,08	131	Mali	1,28
38	Indonesia	2,94	85	Nigeria	2,07	132	Chad	1,22
39	Sri Lanka	2,88	86	Italy	2,07	133	Paraguay	1,22
40	Malta	2,86	87	Ghana	2,03	134	Swaziland	1,13
41	Estonia	2,83	88	Russian Federation	2,03	135	Nepal	1,08
42	Portugal	2,82	89	Zambia	2,03	136	Kyrgyz Republic	1,05
43	China	2,82	90	Benin	2,02	137	Burundi	0,90
44	Brazil	2,82	91	Kuwait	1,99	138	Timor-Leste	0,89
45	South Africa	2,76	92	Honduras	1,98	139	Mauritania	0,70
46	Oman	2,70	93	Dominican Republic	1,97			
47	Spain	2,68	94	Egypt	1,94			

Tabla 52ª. El Componente 2.

**Componente 3. Costes
Países por orden del
Componente**

1	Netherlands	3,37	48	Jordan	2,76	95	Ethiopia	2,57
2	Latvia	3,22	49	Brunei Darussalam	2,74	96	Trinidad and Tobago	2,57
3	Sweden	3,16	50	Canada	2,74	97	Indonesia	2,57
4	Slovak Republic	3,13	51	United Arab Emirates	2,74	98	Vietnam	2,57
5	Korea, Rep	3,04	52	Australia	2,74	99	Côte d'Ivoire	2,57
6	Norway	3,03	53	Montenegro	2,73	100	Lebanon	2,56
7	Moldova	2,99	54	Singapore	2,72	101	Mauritania	2,55
8	Taiwan, China	2,99	55	Kazakhstan	2,72	102	Benin	2,54
9	Ireland	2,99	56	Macedonia, FYR	2,72	103	Tajikistan	2,54
10	Hungary	2,99	57	Malaysia	2,72	104	Argentina	2,54
11	United Kingdom	2,98	58	South Africa	2,72	105	Guatemala	2,54
12	Chile	2,98	59	Senegal	2,71	106	Zambia	2,53
13	Finland	2,97	60	Bahrain	2,71	107	Turkey	2,53
14	Austria	2,96	61	Armenia	2,71	108	Gambia, The	2,52
15	Lithuania	2,95	62	Lesotho	2,70	109	Madagascar	2,51
16	Switzerland	2,93	63	Puerto Rico	2,70	110	Burkina Faso	2,50
17	New Zealand	2,93	64	Spain	2,70	111	El Salvador	2,50
18	Poland	2,91	65	Guyana	2,69	112	Cape Verde	2,49
19	Estonia	2,90	66	Namibia	2,69	113	Thailand	2,49
20	France	2,90	67	Azerbaijan	2,68	114	Morocco	2,49
21	Japan	2,90	68	Panama	2,68	115	Jamaica	2,47
22	Belgium	2,89	69	Peru	2,68	116	Venezuela	2,47
23	Hong Kong SAR	2,89	70	Greece	2,68	117	Chad	2,47
24	Romania	2,89	71	Mali	2,67	118	Philippines	2,46
25	United States	2,89	72	Bosnia and Herzegovina	2,67	119	Algeria	2,46
26	Georgia	2,88	73	Croatia	2,67	120	Ghana	2,45
27	Saudi Arabia	2,88	74	Israel	2,67	121	India	2,42
28	Oman	2,88	75	Cambodia	2,66	122	Colombia	2,42
29	Timor-Leste	2,87	76	Tunisia	2,66	123	China	2,42
30	Mauritius	2,87	77	Honduras	2,66	124	Mozambique	2,42
31	Germany	2,87	78	Kuwait	2,65	125	Angola	2,41
32	Malta	2,87	79	Bulgaria	2,65	126	Burundi	2,38
33	Italy	2,87	80	Albania	2,64	127	Syria	2,37
34	Czech Republic	2,86	81	Bolivia	2,63	128	Paraguay	2,36
35	Mongolia	2,84	82	Russian Federation	2,62	129	Dominican Republic	2,35
36	Luxembourg	2,83	83	Libya	2,62	130	Iran, Islamic Rep	2,34
37	Uruguay	2,81	84	Kenya	2,62	131	Zimbabwe	2,33
38	Iceland	2,81	85	Swaziland	2,61	132	Nepal	2,31
39	Slovenia	2,81	86	Nigeria	2,61	133	Ecuador	2,31
40	Denmark	2,81	87	Serbia	2,61	134	Barbados	2,26
41	Brazil	2,81	88	Mexico	2,60	135	Bangladesh	2,24
42	Portugal	2,80	89	Malawi	2,60	136	Kyrgyz Republic	2,22
43	Ukraine	2,80	90	Rwanda	2,60	137	Pakistan	2,18
44	Cyprus	2,80	91	Botswana	2,60	138	Egypt	2,15
45	Qatar	2,77	92	Nicaragua	2,60	139	Sri Lanka	1,95
46	Tanzania	2,77	93	Uganda	2,59			
47	Costa Rica	2,76	94	Cameroon	2,59			

Tabla 53ª. El Componente 3.

Componente 4. Sector químico-industrial
Países por orden del Componente

1	Netherlands	3,58	48	Qatar	2,45	95	Senegal	2,21
2	Taiwan, China	3,36	49	Mexico	2,45	96	Iran, Islamic Rep	2,21
3	Latvia	3,31	50	Brunei Darussalam	2,44	97	Sri Lanka	2,20
4	Korea, Rep	3,31	51	Poland	2,44	98	Dominican Republic	2,20
5	Moldova	3,16	52	Slovenia	2,42	99	Puerto Rico	2,19
6	Slovak Republic	3,14	53	Mauritius	2,40	100	Uganda	2,19
7	Sweden	3,02	54	Tanzania	2,39	101	Mongolia	2,19
8	Japan	3,00	55	Ecuador	2,39	102	Ghana	2,19
9	Germany	2,94	56	Hong Kong SAR	2,39	103	Greece	2,17
10	United States	2,92	57	Kenya	2,38	104	Macedonia, FYR	2,17
11	Ireland	2,88	58	Bulgaria	2,37	105	Mauritania	2,16
12	Norway	2,88	59	Portugal	2,37	106	Chad	2,16
13	Switzerland	2,85	60	Guatemala	2,37	107	Armenia	2,14
14	Luxembourg	2,84	61	Algeria	2,35	108	Nepal	2,14
15	France	2,83	62	Kuwait	2,35	109	Benin	2,13
16	Brazil	2,83	63	Cambodia	2,34	110	Lebanon	2,13
17	Chile	2,82	64	Oman	2,34	111	Montenegro	2,13
18	United Kingdom	2,79	65	Iceland	2,34	112	Botswana	2,12
19	Italy	2,77	66	United Arab Emirates	2,34	113	Malawi	2,11
20	Austria	2,75	67	Czech Republic	2,34	114	Pakistan	2,10
21	Canada	2,73	68	Singapore	2,33	115	Namibia	2,10
22	Malaysia	2,72	69	Trinidad and Tobago	2,33	116	Zimbabwe	2,09
23	Australia	2,71	70	Philippines	2,33	117	Paraguay	2,09
24	Finland	2,70	71	Mali	2,33	118	Madagascar	2,09
25	Saudi Arabia	2,69	72	Honduras	2,33	119	Bosnia and Herzegovina	2,08
26	Lithuania	2,67	73	Cyprus	2,33	120	Angola	2,06
27	Belgium	2,63	74	Zambia	2,32	121	Swaziland	2,05
28	Hungary	2,63	75	Jordan	2,32	122	Côte d'Ivoire	2,04
29	Indonesia	2,63	76	Romania	2,31	123	Jamaica	2,04
30	Vietnam	2,60	77	South Africa	2,30	124	Timor-Leste	2,03
31	Denmark	2,60	78	Morocco	2,30	125	Mozambique	2,02
32	India	2,60	79	Peru	2,30	126	Bangladesh	2,00
33	Costa Rica	2,58	80	Guyana	2,30	127	Albania	1,98
34	Colombia	2,58	81	Uruguay	2,30	128	Serbia	1,98
35	China	2,57	82	Thailand	2,28	129	Syria	1,98
36	Estonia	2,55	83	Tunisia	2,28	130	Tajikistan	1,96
37	Russian Federation	2,54	84	Venezuela	2,27	131	Nicaragua	1,96
38	New Zealand	2,54	85	Ethiopia	2,27	132	Bahrain	1,95
39	Nigeria	2,54	86	El Salvador	2,26	133	Gambia, The	1,88
40	Kazakhstan	2,54	87	Bolivia	2,25	134	Libya	1,85
41	Spain	2,53	88	Georgia	2,23	135	Burkina Faso	1,83
42	Turkey	2,51	89	Cape Verde	2,22	136	Barbados	1,70
43	Panama	2,51	90	Malta	2,22	137	Burundi	1,70
44	Argentina	2,49	91	Cameroon	2,22	138	Rwanda	1,65
45	Azerbaijan	2,46	92	Egypt	2,22	139	Kyrgyz Republic	1,49
46	Israel	2,46	93	Lesotho	2,21			
47	Ukraine	2,46	94	Croatia	2,21			

Tabla 54^a. El Componente 4.