

Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

EL FENÓMENO DE LA DESLOCALIZACIÓN

Deslocalización en un mundo globalizado: cómo la movilidad de las empresas y la globalización se refuerzan entre sí

Josep-Maria Arauzo-Carod

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Keli Araujo-Rocha

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

RESUMEN Este documento examina la relación recíproca entre la deslocalización (*offshoring*), también conocida como relocalización empresarial (tanto nacional como internacional) y la globalización. Si bien la globalización a menudo se considera un impulsor de la deslocalización y las reubicaciones regionales, el movimiento de empresas a través de regiones y fronteras también influye y da forma al proceso de globalización en sí mismo. El documento proporciona información descriptiva y basada en evidencia relevante para los legisladores, las autoridades regionales de desarrollo y los líderes empresariales. Nos centramos en cómo diferentes motivaciones (como los costes laborales, la infraestructura y las condiciones institucionales) dan forma a la geografía de los movimientos de las empresas. En última instancia, el artículo destaca cómo tanto la deslocalización como la globalización se están reforzando mutuamente, con implicaciones significativas para la política regional y la integración económica mundial.

PALABRAS CLAVE deslocalización; *backshoring*; *offshoring*; relocalización; globalización

THE PHENOMENON OF OFFSHORING

Offshoring in a globalized world: how firm mobility and globalization reinforce each other

ABSTRACT This paper examines the reciprocal relationship between offshoring, also known as firm relocation (both national and international), and globalization. While globalization is often viewed as a driver for offshoring and regional relocations, the movement of firms across regions and borders also influences and shapes the globalization process itself. The paper provides descriptive, evidence-based insights relevant for policymakers, regional development authorities and business leaders. We focus on how different motivations (such as labour costs, infrastructure and institutional conditions) shape the geography of firm movements. Ultimately, the paper highlights how both offshoring and globalization are mutually reinforcing, with significant implications for regional policy and worldwide economic integration.

KEYWORDS relocation; offshoring; backshoring; globalization

Introducción

La deslocalización de las empresas no es un fenómeno nuevo, pero ha cobrado protagonismo a medida que la globalización se ha intensificado desde la década de 1980. Aunque la deslocalización internacional de las empresas puede existir sin globalización, lo contrario no es posible. Hoy en día, las empresas son cada vez más móviles tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales, y las decisiones sobre dónde establecerse pueden revertirse fácilmente si surge un lugar más barato y mejor conectado. Todos estos procesos aumentan la incertidumbre sobre la geografía económica futura, ya que el desarrollo territorial y el diseño de políticas dependen en gran medida de las decisiones de las empresas sobre dónde ubicar sus operaciones.

Esa movilidad también se vio favorecida por el replanteamiento pospandemia de las cadenas de suministro, que se vieron significativamente afectadas por los confinamientos obligatorios en las semanas inmediatamente posteriores a que las autoridades chinas cerraran sus fronteras y aislaran a China del resto del mundo, tras la propagación de la pandemia en el mercado de Wuhan en marzo de 2020. La combinación de empresas cada vez más móviles y de confinamientos en otros lugares generó enormes distorsiones en las cadenas globales de valor (CGV, en inglés *Global Value Chains* o GVC), que tuvieron que encontrar rápidamente soluciones innovadoras para sustituir a los proveedores que habían desaparecido. Algunos meses después de los eventos de Wuhan, las empresas podían (potencialmente) volver a las cadenas de suministro previas al COVID-19, pero para entonces el mundo había cambiado, y la deslocalización (*offshoring*) y la relocalización (*backshoring*) se habían vuelto cada vez más relevantes a medida que se reconocían las reubicaciones estratégicas como fuentes importantes de competitividad.

Ahora, las condiciones de la competencia han cambiado en todo el mundo y las empresas evalúan continuamente ubicaciones alternativas para sus proveedores, productos y procesos. En consecuencia, la incertidumbre sobre la evolución futura de los territorios ha aumentado y el diseño estratégico de las condiciones futuras para la competitividad se ha vuelto cada vez más complejo. Mientras tanto, la globalización ha evolucionado en direcciones opuestas a medida que las condiciones mundiales han cambiado, y ahora va y viene según las decisiones gubernamentales sobre aranceles y barreras comerciales.

1. Antecedentes conceptuales

La deslocalización de la empresa consiste en trasladar las actividades comerciales a nuevas ubicaciones. Las empresas lo hacen para reducir costes, reposicionarse estratégicamente, adaptarse a los cambios tecnológicos o responder a nuevas reglas (Mitze y Kreutzer, 2023; Lee, 2022). A veces se quedan en el país, cambiando de Carolina del Norte a Texas por impuestos más bajos o por un mejor clima empresarial (Olney y Pozzoli, 2021; Pan *et al.*, 2020). Los movimientos nacionales se perciben como más seguros, ya que las empresas mantienen sus conexiones locales (Erhardt y Haenni, 2022). Pero los movimientos internacionales (es decir, la deslocalización) buscan mano de obra más barata en el extranjero, así como habilidades especializadas o un lugar en las cadenas de suministro globales (Kim, 2022; Feng y Wu, 2022). La deslocalización suele preceder a configuraciones posteriores, como la relocalización o el traslado a un tercer país, a medida que las empresas se adaptan al cambio tecnológico, a la adopción de la Industria 4.0 y a la evolución de los entornos de políticas públicas (Barbieri *et al.*, 2022). Estas decisiones afectan a la innovación y al rendimiento de manera distinta según el destino y el tamaño de la empresa (Mitze y Kreutzer, 2023).

Por otro lado, la globalización se refiere a la interconexión económica entre países a través del aumento del comercio, la producción transfronteriza y el libre flujo de dinero, trabajadores e ideas. Los acuerdos comerciales reducen los aranceles y abren los mercados, obligando a las empresas a competir a nivel mundial y reorganizando los empleos y las regiones locales (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). La tecnología también se extiende rápidamente: el desarrollo de Internet y las TIC impulsan la productividad y permiten que incluso los países pequeños participen en los mercados globales (Onuogu *et al.*, 2024). Esto divide la producción en piezas dispersas por todo el mundo en función de dónde la mano de obra o las habilidades son más competitivas (Blázquez *et al.*, 2023). Los servicios digitales lo intensifican, creando nuevos canales de comercio en línea. El capital móvil une a todo el mundo, pero también distribuye las crisis financieras a nivel mundial (Akinyemi, 2025).

La globalización influye directamente en la deslocalización. Los mercados abiertos intensifican la competencia: las empresas reducen los costes al reubicar sus fábricas en mercados laborales de menor coste (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). A medida que la globalización acelera la movilidad del capital y profundiza la integración económica transfronteriza, los flujos de inversión extranjera y la apertura comercial crean incentivos para que las empresas desplacen sus actividades hacia regiones con costes laborales, marcos normativos o condiciones fiscales más favorables, lo que respalda tanto la deslocalización nacional como la internacional (Onuogu *et al.*, 2024). Al mismo tiempo, la difusión tecnológica y la digitalización reducen los costes de coordinación y permiten fragmentar las cadenas globales de valor, lo que hace que sea más eficiente distribuir las distintas etapas de la producción en múltiples ubicaciones (Blázquez *et al.*, 2023). La competencia salarial también aumenta, ya que la escasez de trabajadores altamente cualificados en los países ricos impulsa a las empresas a buscar ingenieros en Bangalore u operadores en México (Jayadevan *et al.*, 2025).

2. Algunas perspectivas empíricas sobre la deslocalización empresarial

A lo largo de la historia, la movilidad empresarial ha existido en todas las áreas geográficas, pero este proceso depende en gran medida del contexto institucional, ya que estas decisiones se toman dentro de un marco normativo que las facilita u obstaculiza. En este sentido, la movilidad dentro de las fronteras nacionales ha sido tradicionalmente más fácil que a través de ellas, ya que las normativas tienden a variar menos dentro del mismo marco institucional. Por lo tanto, las empresas siempre se han movido cuando su crecimiento estaba limitado por la falta de espacio para futuras ampliaciones de capacidad, normalmente desde los centros urbanos hasta las periferias, donde incluso podrían beneficiarse de menores costes de producción, aunque también se redujo el acceso a la generación de conocimientos y a la mano de obra cualificada. Las reubicaciones internacionales (*offshoring*) son más recientes, pero también tienen una larga tradición, ya que las empresas se trasladan al extranjero desde hace siglos, impulsadas por la búsqueda de nuevos mercados y de materias primas.

Inicialmente, la deslocalización se centraba principalmente en las actividades de fabricación, pero a medida que se intensificaba la competencia global, la estrategia se extendía a las actividades de servicio, incluidas las que antes se consideraban «inmunes» a esta movilidad, como las intensivas en I+D (Metters y Verma, 2008). Durante la década de 1980, la deslocalización se vio impulsada principalmente por factores de empuje como salarios más altos, burocracia excesiva y regulaciones medioambientales en los países de origen, pero en la década de 1990 surgieron nuevos factores de atracción en los países de destino, incluidos el acceso a mercados en crecimiento, políticas de apoyo a la Inversión Extranjera Directa (IED) y una fuerza laboral más cualificada, entre otros (Joubioux y Vanpoucke, 2016).

La deslocalización no solo implica la deslocalización de puestos de trabajo y actividades económicas a otros países, sino también transformaciones estructurales relevantes (p. ej., la segmentación de las cadenas de valor) y cambios estratégicos a nivel de la empresa (incluida la externalización de funciones previamente internas). Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación han permitido que las cadenas de valor se expandan a nivel global y luego se conviertan en CGV. Como resultado, la deslocalización ha evolucionado más allá de las tareas de fabricación poco especializadas para abarcar servicios complejos de alto conocimiento, remodelando las cadenas de valor nacionales tradicionales, al tiempo que permite que nuevos países (es decir, países menos desarrollados y emergentes) entren en redes de producción globales en etapas inferiores. En consecuencia, las economías en desarrollo ahora representan una parte sustancial del empleo en las CGV.

Tras décadas de importantes movimientos de deslocalización de países desarrollados a países menos desarrollados, algunas de las ventajas de estos últimos para atraer (y mantener) la actividad económica han desaparecido, lo que ha llevado a la aparición de la *reshoring*, que consiste en el retorno a los países de origen de actividades inicialmente deslocalizadas (Piatanesi y Arauzo-Carod, 2019), tanto en actividades de fabricación como de servicios (Albertoni *et al.*, 2017). Aunque la deslocalización ha permitido a muchas empresas mejorar su productividad, las pruebas recientes sugieren que sus beneficios a menudo se han sobrestimado. Este optimismo se debió en gran medida a que las empresas se centraron en las ganancias esperadas por la deslocalización, al tiempo que subestimaban o ignoraban toda la gama de costes asociados, incluido el aumento de los costes unitarios de mano de obra en los países de destino.

Además, las empresas deslocalizadas que operan en economías menos desarrolladas han enfrentado otras restricciones, como la limitada flexibilidad en el servicio a los mercados nacionales y dificultades para mantener los estándares

de calidad de productos que requieren mano de obra altamente cualificada. Además, aunque la deslocalización puede contribuir a un mayor bienestar doméstico, este resultado depende fundamentalmente de sistemas de comunicación en el interior de la propia empresa eficaces que permitan que el conocimiento generado en el extranjero se transfiera de vuelta de forma eficiente a la empresa matriz, lo que no siempre es el caso.

Para abordar estas limitaciones, algunas empresas han comenzado a reubicar sus instalaciones de producción (Fratocchi *et al.*, 2014). Este proceso, conocido como relocalización (*reshoring*), incluye dos opciones principales: volver a sus áreas geográficas originales (*backshoring*) o acercarse a ellas (*nearshoring*). Estas estrategias no sugieren que la globalización se esté volviendo menos importante para estas empresas, sino que están gestionando sus actividades en los mercados globales de forma distinta, con el objetivo de ubicarse más cerca de sus principales mercados (históricos), al tiempo que siguen sirviendo a sus (nuevos) mercados en crecimiento.

Algunos de estos movimientos de relocalización están impulsados por las estrategias de las empresas para maximizar los beneficios, pero otros también son desencadenados por los gobiernos occidentales que han hecho de (re) fabricar una de sus principales prioridades. Actualmente, lo que está en el orden del día de los gobiernos, como la administración estadounidense, son los esfuerzos a gran escala para reubicar la fabricación de China y México hacia EE.UU., en un intento por revertir las estrategias de deslocalización anteriores llevadas a cabo por las empresas estadounidenses. Sin embargo, estos esfuerzos no son nuevos, ya que hay pruebas sólidas de políticas similares implementadas por administraciones anteriores de EE.UU., como el de Barack Obama entre 2009 y 2017 (Obama, 2012), así como por muchos gobiernos europeos, como el Reino Unido, Francia, Italia y la Comisión Europea, con su «Renacimiento de la Industria para una Estrategia de Europa Sostenible» que se incluyó en el Programa Europa 2020 y cuyo objetivo era aumentar la cuota de fabricación en el PIB de la UE, algo que, en parte, requiere traer de vuelta actividades que habían sido previamente deslocalizadas.

3. Globalización y deslocalización

La globalización y la deslocalización se afectan claramente entre sí, pero no de manera simple. La globalización remodela el contexto económico, tecnológico e institucional en el que operan las empresas, lo que provoca la deslocalización como respuesta estratégica. Mientras tanto, la deslocalización se vuelve más común y refuerza aún más la globalización al ampliar las redes de producción y conocimiento a través de las fronteras.

A medida que aumenta la integración global, las barreras al movimiento de personas, bienes, servicios e información tienden a disminuir, lo que conduce a intercambios transfronterizos más frecuentes y a una mayor interdependencia económica (Helms, 2024; Ezcurra y Del Villar, 2021). En este entorno más fluido, las empresas obtienen acceso a nuevos mercados laborales y trabajadores más especializados, confiando en la logística y los sistemas digitales para coordinar actividades en múltiples ubicaciones (Bhattacharya, 2024; Onuogu *et al.*, 2024).

Los relatos tradicionales sobre la deslocalización suelen atribuirle a una mezcla de factores de empuje y de tracción. Estos incluyen diferencias en los costes laborales, las condiciones normativas, los incentivos fiscales, la infraestructura y el acceso a las finanzas (Jayadevan *et al.*, 2025). En la práctica, una empresa podría decidir trasladar parte de su producción a un país con salarios más bajos, pero con buenas conexiones de transporte, o trasladar actividades de servicio a un área que ofrezca exenciones fiscales y un gran número de graduados universitarios.

Trabajos recientes destacan impulsores adicionales, como la propagación de tecnologías digitales y la creciente fragmentación de las cadenas globales de valor (CGV), que facilitan la división de la producción en múltiples ubicaciones (Onuogu *et al.*, 2024; Blázquez *et al.*, 2023). La globalización amplifica cada uno de estos elementos: amplía las brechas de costes entre regiones, acelera el cambio tecnológico y expone a las empresas a competidores extranjeros y estándares que a menudo desencadenan el cambio organizativo. En pocas palabras, la globalización hace algo más que permitir la deslocalización: crea razones económicas y tecnológicas sólidas para que las empresas trasladen actividades transfronterizas. Con el tiempo, esto establece un patrón en el que la integración global fomenta la deslocalización y esta, a su vez, alimenta la integración posterior.

El reverso de este proceso es igualmente importante. Cuando las empresas se trasladan a nuevos países o regiones, contribuyen a expandir las mismas redes que respaldan la globalización. Sus decisiones impulsan los flujos transfronterizos de bienes, servicios, capital y conocimiento al vincular las operaciones locales con sistemas de producción más amplios (Helms, 2024). Por ejemplo, cuando una empresa farmacéutica abre una planta en el extranjero,

normalmente conecta a proveedores locales, equipos de investigación y proveedores logísticos con una cadena de suministro internacional. Al posicionar diferentes etapas de producción en lugares donde los costes, las habilidades y las instituciones son más favorables, las empresas profundizan y sofisticadas las CVG y refuerzan los patrones existentes de especialización internacional (Blázquez *et al.*, 2023). La deslocalización también distribuye tecnologías, prácticas de gestión y sistemas digitales, especialmente en sectores como el farmacéutico, la tecnología de la información y la fabricación avanzada (Onuogu *et al.*, 2024). Además, la movilidad de los trabajadores y los intercambios culturales cotidianos asociados con la deslocalización reestructuran gradualmente los mercados laborales locales y los entornos sociales, añadiendo nuevas capas a la interconexión global (Bhattacharya, 2024; Yeganeh, 2024) y, en consecuencia, impulsan la globalización.

Vistos en conjunto, estos desarrollos apuntan a una relación bidireccional más clara. A este respecto, Piatanesi y Arauzo-Carod (2019) sugieren que la deslocalización, ya sea deslocalización, apuntalamiento cercano (*nearshoring*) o relocalización (*backshoring*), refleja una reorganización más amplia de la producción en respuesta a las presiones competitivas globales y a las normas institucionales. La evidencia indica una relación verdaderamente bidireccional entre la globalización y la deslocalización. La globalización cambia el contexto más amplio en el que operan las empresas y crea presiones e incentivos que las animan a trasladar actividades de una ubicación a otra. Al mismo tiempo, cuando las empresas se trasladan, fortalecen la globalización mediante la creación de nuevas redes transfronterizas, la profundización de los vínculos económicos y la facilitación del intercambio de conocimientos entre ubicaciones. Estas dinámicas, en conjunto, ayudan a explicar las repetidas oleadas de integración y reorganización espacial observadas en la economía mundial, así como las decisiones de ubicación que las empresas adoptan en respuesta.

4. Dimensión territorial

La deslocalización de las actividades económicas genera ganadores y perdedores, aunque la dimensión temporal modula dichos efectos (Acemoglu *et al.*, 2015). En este sentido, a corto plazo, algunas áreas ganan, ya que logran atraer nuevos empleos y producción, y generar externalidades positivas, mientras que otras pierden empleo y producción a medida que las empresas se trasladan. Sin embargo, a largo plazo, los efectos pueden diferir, ya que las áreas que pierden trabajos de rutina y de baja cualificación pueden obtener incentivos adicionales para invertir en actividades más cualificadas y en capital humano, sustituyendo así los trabajos de baja cualificación por otros de mayor cualificación. Por lo tanto, las regiones centrales afectadas inicialmente por las estrategias de deslocalización pueden contrarrestar estos inconvenientes a corto plazo al impulsar la productividad y el valor añadido, mientras que las regiones periféricas que reciben estas actividades, aunque se benefician del aumento de la producción y del empleo, pueden finalmente perderse, ya que su creciente especialización en actividades de bajo y medio nivel de habilidades limita su potencial de crecimiento futuro. Por este motivo, los efectos espaciales de las reubicaciones son ambiguos, dadas **i)** las diferencias entre la dinámica a corto y largo plazo y **ii)** la vulnerabilidad estructural y las trampas de productividad a largo plazo a las que se enfrentan las áreas especializadas en actividades de bajo valor añadido. En general, la globalización redistribuye las actividades en todo el mundo, fomentando una mayor especialización a nivel nacional, en función de las dotaciones de factores iniciales y de las ventajas competitivas.

Las consecuencias anteriores justifican las intervenciones políticas a nivel nacional e internacional para aprovechar las mejoras en el bienestar generadas por la globalización y los procesos de deslocalización consiguientes, al tiempo que se controlan las externalidades negativas estrechamente relacionadas. En este sentido, la clave es evitar la competencia de suma cero entre territorios, en la que las ganancias en algunas áreas se compensan con pérdidas en otras, lo que no conduce a una mejora neta del bienestar general. Desafortunadamente, esta no es una tarea fácil, ya que los legisladores se centran en áreas individuales sin considerar los efectos secundarios en otros, lo que significa que las políticas relacionadas con la globalización y la deslocalización no están impulsadas por consideraciones globales, sino únicamente por su propio interés en maximizar el bienestar. En consecuencia, desde una perspectiva de gobernanza óptima, lo que se requeriría son estrategias de política armonizadas en diferentes áreas, evitando políticas diseñadas únicamente para regiones específicas sin tener en cuenta sus efectos globales (Capik y Dej, 2019).

5. Recomendaciones legislativas

A partir de preocupaciones previas, surgen algunas recomendaciones de política legislativa, aunque su implementación requiere enfoques personalizados. En este sentido, las políticas sugeridas incluyen **i)** evitar la «carrera descendente» en incentivos fiscales, **ii)** promover la calidad e infraestructuras institucionales, **iii)** fomentar el crecimiento sostenible e incluso en las áreas de recepción, **iv)** mejorar los mecanismos de coincidencia entre empresas y territorios (p. ej., clústeres, especialización inteligente, etc.), y **v)** utilizar datos y supervisión para identificar señales tempranas de deslocalización, con el fin de mitigar los riesgos. Obviamente, estas estrategias requieren mecanismos de coordinación (tanto a nivel nacional como internacional) que no siempre son factibles dados los intereses competitivos.

Además de los criterios de eficiencia anteriores, existen otros factores que impulsan las políticas sobre deslocalización y globalización, especialmente después de las grandes distorsiones globales en el comercio internacional y la libre movilidad de factores de producción, como la pandemia de COVID-19, la invasión de Ucrania por parte de Rusia y las tensiones geopolíticas en Oriente Medio. En este contexto, en una era de creciente incertidumbre, los gobiernos tienden a identificar industrias estratégicas que deben mantenerse en casa, incluso si la competitividad nacional en estas actividades cae por debajo del umbral internacional. Al final, esta estrategia responde a un equilibrio entre eficiencia (es decir, solo se da la especialización en actividades en las que el país tiene ventajas competitivas) y seguridad (es decir, mantener actividades en casa en las que el país no es eficiente, pero que son clave para garantizar su supervivencia). También reconoce que, aunque una estrategia globalizada beneficiaría a las empresas nacionales en términos de eficiencia, la gestión del riesgo sugiere evitar la deslocalización de todas las actividades potenciales y, en su lugar, ejercer cierta soberanía económica manteniendo una parte de ellas a nivel nacional para evitar riesgos estratégicos de dependencia de los mercados globales.

En este sentido, a muchos países de la OCDE les preocupa cada vez más que sea preferible evitar la dependencia excesiva de proveedores externos, incluso si ello implica una ineficiencia económica a corto plazo. Esta estrategia es especialmente relevante para industrias clave como semiconductores, vacunas y tecnologías de defensa, para las que las CGV se orientan cada vez más hacia configuraciones nacionales, en lugar de seguir la tendencia global de las CGV fragmentados espacialmente.

Conclusiones

Este documento ha demostrado que la globalización y la deslocalización actúan como fuerzas de refuerzo mutuo que moldean los sistemas de producción contemporáneos y los resultados territoriales en todo el mundo. La movilidad espacial de las empresas refleja tanto los incentivos económicos como las transformaciones estructurales más profundas asociadas con la integración global. Estos movimientos siguen patrones identificables, pero están lejos de ser mecánicos: responden no solo a diferencias de costes o cambios normativos, sino también a decisiones estratégicas moldeadas por el cambio tecnológico, la reestructuración de la cadena de valor y las empresas de dinámica territorial, a medida que estas vuelven a evaluar su posicionamiento competitivo.

Para los legisladores, es crucial comprender estas motivaciones e interconexiones. Los procesos de deslocalización generan efectos espaciales complejos, lo que se traduce en ganancias y pérdidas que varían según la escala y con el tiempo. Por lo tanto, una gobernanza efectiva debe ir más allá de las medidas reactivas y desarrollar estrategias coordinadas que anticipen los impulsores de la deslocalización, reduzcan los impactos territoriales desiguales y mejoren la resiliencia local.

En última instancia, la investigación futura debería examinar más a fondo las implicaciones multiescala de la movilidad empresarial, especialmente cómo interactúan las dinámicas locales, nacionales y globales para influir en las opciones de deslocalización y en sus efectos. Un mayor enfoque en las estrategias de resiliencia de las empresas, en la evolución de las cadenas globales de valor y inciden los factores territoriales que afectan en los resultados de la deslocalización serán vitales para comprender la siguiente fase de la globalización y su reestructuración espacial.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, Daron; GANCIA, Gino; ZILIBOTTI, Fabrizio (2015). «Offshoring and Directed Technical Change». *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 7, n.º 3, págs. 84-122. DOI: <https://doi.org/10.1257/mac.20130302>
- AKINYEMI, Oluwafemi Josua O. (2025). «The dynamism of global economic power of leading economies: what role have economic globalization forces and financial sector development played?». *Cogent Economics & Finance*, vol. 13, n.º 1. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2025.2551159>
- ALBERTONI, Filippo; ELIA, Stefano; MASSINI, Silvia; PISCITELLO, Lucia (2017). «The reshoring of business services: Reaction to failure or persistent strategy?». *Journal of World Business*, vol. 52, n.º 3, págs. 417-430. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.01.005>
- BARBIERI, Paolo; BOFFELLI, Albachiara; ELIA, Stefano; FRATOCCHI, Luciano; KALCHSCHMIDT, Matteo (2022). «How does Industry 4.0 affect international exposure? The interplay between firm innovation and home-country policies in post-offshoring relocation decisions». *International Business Review*, vol. 31, n.º 4. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.101992>
- BHATTACHARYA, Sudip (2024). «Globalization: Embracing global citizenship and the right to migrate». *Journal of Family Medicine and Primary Care*, vol. 13, n.º 4, págs. 1160-1164. DOI: https://doi.org/10.4103/jfmpc.jfmpc_1992_23
- BLÁZQUEZ, L.; DÍAZ-MORA, C.; and GONZÁLEZ-DÍAZ, B. (2023). «Slowbalisation or a 'New' type of GVC participation? The role of digital services». *Economia e Politica Industriale*, vol. 50, n.º 1, págs. 121-147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40812-022-00245-x>
- CAPIK, Pawel; DEJ, Magdalena (2019). «Spatial Organisation and Movements of Firms and Industries: The Role of Firm and Place in (Re)Location Research». En: Capik, P., Dej, M. (eds.). *Relocation of Economic Activity*. Cham: Springer. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-92282-9_1
- ERHARDT, Katharina; HAENNI, Simon (2022). «The Cultural Roots of Firm Entry, Exit and Growth». *The Economic Journal*, vol. 132, n.º 648, págs. 2767-2814. DOI: <https://doi.org/10.1093/ej/ueac029>
- EZCURRA, Roberto; DEL VILLAR, Alba (2021). «Globalization and spatial inequality: Does economic integration affect regional disparities?». *The Annals of Regional Science*, vol. 67, n.º 2, págs. 335-358. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01050-5>
- FENG, Zifeng; WU, Zhonghua (2022). «Local Economy, Asset Location and REIT Firm Growth». *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 65, n.º 1, págs. 75-102. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11146-021-09822-8>
- FRATOCCHI, Luciano; DI MAURO, Carmela; BARBIERI, Paolo; NASSIMBENI, Guido; ZANONI, Andrea (2014). «When manufacturing moves back: Concepts and questions». *Journal of Purchasing & Supply Management*, vol. 20, n.º 1, págs. 54-59. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2014.01.004>
- HELMS, Benjamin (2024). «Global Economic Integration and Nativist Politics in Emerging Economies». *American Journal of Political Science*, vol. 68, n.º 2, págs. 595-612. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12748>
- JAYADEVAN, C.M.; HOANG, Nam; YARRAM, Subba Reddy (2025). «Interaction effect of economic globalization and income per capita on unemployment». *Economies*, vol. 13, n.º 3, págs. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies13030072>
- JOUBIOUX, Claire; VANPOUCKE, Evelyne (2016). «Towards right-shoring: A framework for off-and re-shoring decision making». *Operations Management Research*, vol. 9, págs. 117-132. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12063-016-0115-y>
- KIM, J. Daniel (2022). «Startup acquisitions, relocation, and employee entrepreneurship». *Strategic Management Journal*, vol. 43, n.º 11, págs. 2189-2216. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.3408>
- LEE, In Hyeock (Ian) (2022). «Startups, relocation, and firm performance: a transaction cost economics perspective». *Small Business Economics*, vol. 58, n.º 1, págs. 205-224. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00406-z>

- METTERS, Richard; VERMA, Rohit (2008). «History of offshoring knowledge services». *Journal of Operations Management*, vol. 26, n.º 2, págs. 141-147. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.02.012>
- MITZE, Timo; KREUTZER, Fabian (2023). «Relocation, innovation, and the difference that firm size makes: Insights for global sourcing strategies of SMEs». *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 21, n.º 3, págs. 354-384. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10843-023-00326-5>
- OBAMA, Barack (2012). «Remarks by the president on insourcing American jobs». *The White House* (Office of the Press Secretary) [online]. Available at: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2012/01/11/remarks-president-insourcing-american-jobs>
- OLNEY, William; POZZOLI, Dario (2021). «The Impact of Immigration on Firm-Level Offshoring». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 103, n.º 1, págs. 177-195. DOI: https://doi.org/10.1162/rest_a_00861
- ONUOGU, Ijeoma Christina; HASSAN, Abubakar; AKADIRI, Seyi Saint; BELLO, Abdulwahab Ahmad; RITI, Joshua Sunday (2024). «Impacts of ICT diffusion, foreign direct investment, trade openness, and globalization on growth in Sub-Saharan Africa». *Natural Resources Forum*, vol. 50, n.º 1, págs. 1-28. DOI: <https://doi.org/10.1111/1477-8947.12569>
- PAN, Yuxuan; CONROY, Tessa; TSVETKOVA, Alexandra; KURES, Matthew (2020). «Incentives and Firm Migration: An Interstate Comparison Approach». *Economic Development Quarterly*, vol. 34, n.º 2, págs. 140-153. DOI: <https://doi.org/10.1177/0891242420917756>
- PIATANESI, Benedetta; ARAUZO-CAROD, Josep Maria (2019). «Backshoring and nearshoring: An overview». *Growth and Change*, vol. 50, n.º 3, págs. 806-823. DOI: <https://doi.org/10.1111/grow.12316>
- YEGANEH, Hamid (2024). «Conceptualizing the Patterns of Change in Cultural Values: The Paradoxical Effects of Modernization, Demographics, and Globalization». *Social Sciences*, vol. 13, n.º 9: 439. DOI: <https://doi.org/10.3390/socsci13090439>

Cita recomendada: ARAUZO-CAROD, Josep-Maria; ARAUJO-ROCHA, Keli. «Deslocalización en un mundo globalizado: cómo la movilidad de las empresas y la globalización se refuerzan entre sí». *Oikonomics* [en línea]. Mayo de 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2607>



Josep-Maria Arauzo-Carod

josepmaria.arauzo@urv.cat

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Profesor de Economía de la Universitat Rovira i Virgili. Ha sido presidente del centro de investigación ECO-SOS (2019-2025) y de la International Network for Economic Research, INFER (2020-2025), y actualmente es vicepresidente del Instituto de Investigación Universitaria para la Sostenibilidad, el Cambio Climático y la Transición Energética (IU-RESCAT).

Keli Araujo-Rocha



keli.dearaujo@urv.cat

Universitat Rovira i Virgili (ECO-SOS e IU-RESCAT)

Doctoranda en Economía por la Universitat Rovira i Virgili. Es miembro del centro de investigación ECO-SOS (2023-2025), de Economic Challenges for the Next Generation Research Group (2023-2025) y del Instituto de Investigación Universitaria para la Sostenibilidad, el Cambio Climático y la Transición Energética (IU-RESCAT).

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS

