

**LOCALIZACIÓN Y MOVILIDAD DE LAS
EMPRESAS EN ESPAÑA. EMPLEO,
TECNOLOGÍA E INFRAESTRUCTURAS COMO
FACTORES EXPLICATIVOS**



2005

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. Justificación e importancia del problema	4
1.2. Objetivos	6
1.3. Metodología y fuentes	7
1.4. Estructura del trabajo	8
2. LOCALIZACIÓN Y MOVILIDAD DE LAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN	11
2.1. Principales teorías sobre la localización	11
2.2. El actual contexto de la globalización y la integración	18
2.3. Las condiciones de localización	25
2.3.1. Condiciones relacionadas con el transporte, los insumos y los mercados	25
2.3.2. Condiciones del factor trabajo	28
2.3.3. La presencia de economías externas tanto de urbanización como de localización	30
2.3.4. La presencia de infraestructuras económicas, sociales y culturales	32
2.3.5. Condiciones relacionadas con la presencia de capital físico y financiero	33
2.3.6. Condiciones del suelo	34
2.3.7. Calidad y regulación del medio ambiente	34
2.3.8. Las actuaciones del gobierno	35
2.4. Los factores de localización: internos y externos	40
2.4.1. Movilidad empresarial: los factores externos que atraen o expulsan	43
3. LA LOCALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES Y DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA	47
3.1. La inversión directa extranjera en España	47
3.1.1. España como destino de la inversión extranjera	48
3.1.2. España como emisor de inversiones al exterior.	71

3.1.3. Algunas conclusiones sobre la inversión directa extranjera en España: de receptor neto al fortalecimiento de su papel como emisor de inversiones.	88
3.2. Distribución de las actividades en las regiones españolas y concentración empresarial	91
3.2.1. Descripción de las regiones de mayor concentración empresarial: Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana	110
3.2.2. Algunas conclusiones sobre la concentración empresarial: sectores y regiones que ganan o pierden localizaciones	136
4. FACTORES DE LOCALIZACIÓN Y DE MOVILIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA: ANÁLISIS EMPÍRICO	142
4.1. Descripción de las empresas encuestadas y factores relevantes de localización.....	144
4.1.1. Características generales	144
4.1.2. Factores de localización empresarial en el conjunto de empresas encuestadas.....	154
4.1.3. Motivos de movilidad empresarial para el conjunto de empresas encuestadas.....	175
4.1.4. La competencia internacional según el conjunto de empresas encuestadas.....	189
4.1.5. Las ventajas competitivas de España según el conjunto de empresas encuestadas.....	191
4.2. Movilidad empresarial: Cuantificación, rasgos distintivos y factores que la promueven	199
4.2.1. Cuantificación y caracterización de las empresas con riesgo de cambiar su localización	199
4.2.2. ¿Hacia qué tipo de destinos piensan dirigirse las empresas?	210
4.2.3. Factores de atracción y factores de expulsión: ¿cuáles son las causas determinantes de las decisiones de movilidad?.....	212
4.2.4. La competencia internacional según el subconjunto de empresas que planean mover su actual localización	217

4.2.5. Las ventajas competitivas de España según el subconjunto de empresas que planean mover su actual localización.	218
5. CONCLUSIONES.	221
BIBLIOGRAFÍA	231
ANEXO I. MOVILIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA.....	233

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación e importancia del problema

Las diversas teorías desarrolladas para explicar la localización de las actividades económicas en el territorio han evolucionado desde evolucionando desde el enfoque clásico que considera el espacio como una variable meramente exógena, hasta las perspectivas más actuales que entienden que el espacio está conformado por un conjunto de relaciones humanas de todo tipo y donde interactúan los factores históricos y físicos con la acción múltiple de los agentes sociales.

A partir de las primeras explicaciones que, fundadas en el pensamiento económico clásico, imputaban a los costes de transporte la determinación de la localización industrial, sin duda, la teoría ha evolucionado aportado categorías explicativas de inmenso valor para comprender las causas de la localización y la movilidad de las actividades económicas. Las nociones de economías de escala, tanto internas como externas, los rendimientos crecientes como consecuencia de estas economías y de la innovación tecnológica, los efectos desbordamiento, la competencia imperfecta son algunos elementos que constituyen el acervo de conocimientos que las nuevas teorías retoman para comprender el fenómeno de por qué las empresas eligen ciertos territorios y no otros para su actividad.

La fuerte vinculación que existe entre economía y espacio es actualmente foco de un renovado interés y protagonismo, dado que el proceso de globalización está aparejando la intensificación de la competencia entre las empresas a nivel mundial y entre los territorios por la atracción de éstas. Las pautas de localización de las actividades económicas, están siendo influidas y modificadas por los cambios ocurridos a nivel mundial y particularmente, en el contexto europeo, por la consolidación del mercado único, actualmente ampliado a 25 Estados.

La globalización está implicando una dinámica de concentración-difusión de las actividades económicas en todo el mundo, estructurando el sistema económico

internacional. En efecto, por una parte, la concentración supone que las actividades de centrales de las empresas: control de la producción, diseño, investigación, desarrollo e innovación tienden a localizarse espacialmente en las grandes ciudades y metrópolis internacionales. Paralelamente, la difusión de las actividades productivas a escala mundial significa la mayor movilidad internacional de las empresas y su localización en diversas regiones y ciudades intermedias en busca de mayores ventajas.

Aunque los procesos de movilidad empresarial se producen de una manera relativamente lenta (poniéndose de manifiesto cierta inercia relacionada con los costes que implica y los posibles riesgos en los que se incurre), las circunstancias del entorno están propiciando, cada vez más, la externalización de algunas etapas del proceso de producción o el traslado de la planta en busca de mayores beneficios. En efecto, la mayor apertura e integración de los mercados junto a la posibilidad de contar con tecnologías, que reducen distancias y costes, permite que las empresas cuenten con mayores posibilidades para emplazar sus actividades en diferentes regiones del planeta, alertando por doquier a gobiernos y ciudadanos que temen la salida de empresas de sus territorios, con las consecuencias económicas que esto apareja.

La globalización está siendo acompañada de un proceso de creciente importancia de los territorios, propiciado por la descentralización implementada en varios países desde décadas anteriores. La competencia entre los territorios por la atracción de inversiones y la localización de empresas que dinamicen la economía se está convirtiendo en un importante papel de los niveles de gobierno regional y local. La creciente búsqueda de ventajas competitivas está llevando a los territorios a desarrollar sus potencialidades endógenas para promover la mejora en las condiciones de localización. Estas condiciones son aquellas características tangibles e intangibles que poseen los espacios y que son consideradas por las empresas en sus decisiones de localización y, consecuentemente, de movilidad. Las condiciones territoriales de localización se relacionan con las particularidades de los mercados, del transporte, de la mano de obra, las economías de escala, etc. que están presentes en un espacio determinado.

Actualmente, con mayor frecuencia son las características intangibles (calidad de vida, seguridad, etc.) de las condiciones territoriales de localización las que están aumentando su peso como factor de atracción empresarial. Sin embargo, la localización y evidentemente la movilidad de una empresa depende de factores tanto internos como externos a la misma. El tipo de actividad, el ciclo de vida del producto, la intensidad en el uso de tecnología o mano de obra, las propias estrategias empresariales, etc. condicionan las decisiones de localización. Por tanto, la localización de las empresas es el resultado de las decisiones empresariales tomadas en contextos de incertidumbre que intentan valorar un conjunto muy variado de condiciones que funcionan como fuerza de atracción o de expulsión de los territorios.

En este contexto, la localización de las actividades económicas en el espacio y su movilidad dentro del mismo tienen consecuencias directas sobre la economía nacional, regional y local. Por ello, las reflexiones sobre este tema trascienden el ámbito académico para situarse en el centro de los debates más actuales, tanto en la esfera política como empresarial de España. En el caso español, resulta interesante estudiar las condiciones de localización y las ventajas competitivas que el país ofrece en este entorno más dinámico que supone la globalización económica; pero además se torna imprescindible conocer si existen altos riesgos de movilidad de las empresas asentadas en este territorio. Por lo dicho, la importancia del tema que aquí se plantea requiere un abordaje amplio que contemple aspectos tanto conceptuales como empíricos que permitan echar luz sobre algunos puntos del amplio debate que supone la localización y movilidad empresarial.

1.2. Objetivos

Como se deduce de lo dicho hasta aquí, la finalidad con la que se acomete el presente estudio es analizar la localización y movilidad empresarial en España en un contexto de globalización y mayor integración de los mercados desde una perspectiva tanto teórica y empírica. Atendiendo a ese fin de tan amplio alcance se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Describir los cambios más relevantes que la globalización y la integración están provocando en los factores y condiciones de localización y movilidad empresarial más relevantes que la literatura señala.
- Describir los rasgos principales del tejido productivo en España y su distribución territorial, haciendo hincapié en el estudio de las regiones de mayor concentración empresarial.
- Conocer y analizar los factores de localización de las empresas en España, así como las causas que podrían provocar la movilidad de las mismas, identificando el tipo de movilidad del que se trate.

1.3. Metodología y fuentes

La investigación presentada en este documento se vale de datos y métodos tanto cuantitativos como cualitativos para describir y explicar una realidad de suma actualidad e importancia económica como es la localización y movilidad empresarial.

Efectivamente, el estudio se inicia con una aproximación exploratoria basada en la revisión de la bibliografía especializada e investigaciones recientes. Además, de estas, otras fuentes secundarias como el Directorio Central de Empresas elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), los datos sobre inversiones extranjeras provistos por la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio y los informes anuales de la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, proporcionan datos cuantitativos en los que se basa la explotación estadística de esta fase descriptiva del trabajo.

El eje central del estudio lo constituye el análisis estadístico de los resultados obtenidos de la encuesta “Movilidad empresarial en España” diseñada como herramienta sustancial para la obtención de datos.

La encuesta, como base del estudio empírico, se efectuó entre el 24 de junio y 7 de julio de 2005 a un conjunto de 250 empresas localizadas en España, específicamente en las Comunidades Autónomas de Madrid, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana. A las mismas se les solicitó información propicia para identificar sus

rasgos más importantes, atendiendo a una serie de cuestiones tales como: origen del capital, antigüedad, número de empleados, cantidad y ubicación de sus establecimientos en España, distribución geográfica de las ventas y las compras, entre otras. Además, la encuesta apuntó especialmente a obtener la información que permitiera establecer las pautas de localización de las empresas asentadas en España, las posibilidades de que éstas se muevan de su localización actual y el tipo de movilidad que se plantearían, así como los motivos que pueden estar detrás de la decisión de trasladarse. Muchos de los datos producidos por la encuesta tienen carácter cualitativo, por lo que, en su análisis y elaboración se ha intentado cuantificar todos ellos a fin de producir nuevos datos que brinden una información más resumida y clara para el lector.

1.4. Estructura del trabajo

Teniendo en cuenta los objetivos del estudio, el mismo se estructura en cinco capítulos, siendo el primero de ellos esta introducción. El capítulo 2 constituye el marco teórico y conceptual del estudio, donde en primer lugar se desarrollan, brevemente, las principales vertientes teóricas que han dado explicación a la relación entre empresas y territorios. Asimismo, se describen las principales características del actual orden global y sus consecuencias de difusión y concentración de la economía a escala mundial, haciendo sucinta referencia a la nueva situación planteada a partir de la última ampliación de la Unión Europea. A continuación de esto, en el apartado 2.3 se exponen las condiciones territoriales de localización, dedicando a cada una de ellas un subapartado. El capítulo 2 finaliza con una explicación de los factores de localización, tanto internos como externos a la empresa, y se profundiza en la descripción de éstos últimos que funcionan como fuerzas de atracción y expulsión.

Con base en la exploración estadística, en el capítulo 3 se procede a describir la situación de las inversiones directas extranjeras en España y la distribución y concentración de las actividades económicas en el territorio español. Por ello, el apartado 3.1 se dedica al análisis de la inversión directa extranjera recibida y emitida por España, teniendo en cuenta aspectos relacionados con los volúmenes, los orígenes

y destinos de la IDE tanto geográficos como sectoriales. Seguidamente, en el punto 3.2 se coteja la información estadística disponible para estudiar la localización empresarial y su concentración en los diferentes territorios españoles. Adicionalmente, se estudian las regiones de mayor concentración empresarial (Madrid, Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana) desde el punto de vista del tamaño de los diversos sectores manufactureros y de servicios a empresas que se asientan en ellas, con el objeto de apreciar si las comunidades autónomas en cuestión han ganado o perdido localizaciones en los últimos años y en qué sectores se han producido estos fenómenos.

En el capítulo 4 se incurre de lleno al análisis de los resultados de la encuesta como base del estudio empírico sobre la localización y movilidad de las empresas en España. El mismo se divide en dos apartados. En el primero de ellos se describe el conjunto muestral atendiendo a sus rasgos característicos generales: número de empleados, volumen de facturación, antigüedad, origen del capital, sectores de actividad, cantidad de establecimientos localizados en España, etc. Por otra parte, en el subapartado 4.1.2 se indaga en los factores de localización de las empresas encuestadas partiendo de la valoración que estas hacen de las ventajas que ofrece la actual ubicación de sus establecimientos. Este análisis se completa con la identificación de los factores de localización para los diversos sectores de actividades agrupados según su contenido tecnológico y su naturaleza manufacturera o de servicios. Adicionalmente, se dedica el epígrafe 4.1.2.1 para exponer la complejidad de la decisión de localización a partir de la elaboración de un índice de complejidad para cada uno de los diversos sectores de actividad estudiados. El apartado primero de este capítulo incluye también la exposición y análisis de los datos provistos por la encuesta respecto a los motivos por los que las empresas de la muestra se plantearían moverse hacia otra localización, la visión que éstas empresas tienen sobre la competencia internacional en los distintos sectores de actividad y cuáles son según ellas las ventajas competitivas con las que cuenta España.

En el segundo apartado del capítulo 4 se efectúa el estudio de las empresas que declaran, en la encuesta, su voluntad de trasladar la localización actual de sus establecimientos en los próximos cinco años. En primer lugar, se procede a la

descripción y cuantificación de las empresas con mayores posibilidades de trasladar sus actividades hacia otros territorios, con el objeto de delinear algunos de sus rasgos distintivos frente al conjunto muestral. Además, en el subapartado 4.2.2 se presenta una información que resulta muy relevante para nuestro análisis: los destinos geográficos elegidos por las empresas que planean cambiar su localización actual. Por otro lado, en el punto siguiente se muestran cuáles son los factores de expulsión y de atracción que influyen en la posible movilidad de las empresas en cuestión a fin de comprender los motivos que sustentan esa decisión.

El estudio del subconjunto muestral constituido por las firmas con posibilidades de moverse en los próximos años se completa mediante el tratamiento de los datos que la encuesta arroja respecto a la competencia internacional y las ventajas competitiva que ofrece España desde el punto de vista de estas empresas.

El capítulo 5 de conclusiones retoma los puntos principales del estudio para deducir que en los próximos años España deberá afrontar un tipo de movilidad principalmente de carácter local/regional protagonizada por empresas pequeñas, no muy antiguas, constituidas por capital nacional, bastante ligadas al ámbito regional y cuyas actividades son de baja intensidad tecnológica. Esta previsión lleva a reflexionar sobre algunas pautas de políticas públicas que las diferentes administraciones deben acometer de manera coordinada a fin de reducir los posibles efectos divergentes, que sobre las regiones españolas, pueden generar la actual competencia internacional e interregional.

Adicionalmente, se incorpora un anexo conteniendo las preguntas de la encuesta para mayor información del lector.

2. LOCALIZACIÓN Y MOVILIDAD DE LAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

A fin de lograr los objetivos propuestos en este trabajo, respecto al análisis de la movilidad de las empresas en España, primero es preciso comprender qué incide en la decisión empresarial de emplazamiento en determinados territorios, según los principales desarrollos teóricos en la materia. A ello se dedica el próximo apartado.

2.1. Principales teorías sobre la localización

La incorporación de la variable espacial en el análisis económico puede remontarse al siglo XIX (Moncayo Jiménez (2001: 13), Coq Huelva (2004:119)) con los trabajos¹ de Johann Heinrich Von Thünen. Sin embargo, es en la primera parte del siglo XX cuando se produce la elaboración de una verdadera teoría de la localización. Los precursores fueron los geógrafos alemanes que conformaron la llamada Escuela Alemana de la Localización. Esta escuela, se planteó analizar las causas que regían la distribución espacial de las manufacturas (Coq Huelva, 2004: 121) y para ello se sustentó en la teoría económica neoclásica, dominante por aquellos años, bajo los supuestos de una economía en perfecta competencia, racionalidad, también perfecta, e información completa. En consecuencia, las decisiones de localización supondrían una evaluación racional, detallada y profunda de las varias alternativas que se presentan sobre los posibles gastos e ingresos que pueda suponer la localización de la industria; eligiendo la que signifique mayores beneficios a menos coste. Los efectos de la inclusión del espacio en el análisis económico por esta escuela se estudiaron, según Coq Huelva (2004: 121) por dos vías:

- a) Una primera vía entendió que el espacio altera la función de producción de la empresa, con la introducción del transporte y sus costes asociados. Este argumento es el seguido por Alfred Weber y sus sucesores norteamericanos en la década de los

¹ El modelo desarrollado por Von Thünen se basa en los precios de la tierra, la calidad de la misma y los costes de transporte, para explicar la renta de los agricultores y la división del trabajo urbano y rural. El modelo no explica los factores de localización sino que son asumidos como algo exógeno (Moncayo Jiménez, 2001: 13).

años cincuenta, desde la Asociación Americana de ciencia Regional². Con base en la teoría neoclásica, se entendió que la localización óptima de la industria estaría en función de la minimización del factor transporte y de la maximización de beneficios.

- b) La otra vía entendió que a igualdad de precio y del resto de atributos de la mercancía, los consumidores adquirirán los bienes en aquellos establecimientos que les resultaran más próximos³. Esta línea de reflexión es la seguida por Hötelling, Christaller y Lösch en la elaboración, durante la década de los años treinta, de la teoría de los lugares centrales⁴.

La precursora teoría de la localización consideró al espacio como un elemento pasivo, donde lugares próximos o con mayor comodidad de acceso a la zona donde interesa llevar a cabo la actividad económica se convierten en privilegiados para atraer la entrada de empresas. Por tanto, la localización se produce en función de los costes de transporte o de la proximidad. Desde este punto de vista, la movilidad de una empresa se consideraba como un suceso que podía ocurrir en el largo plazo a partir de su adaptación a lo establecido por las fuerzas económicas.

Bajo estas premisas, según Coq Huelva (2004: 122), la teoría predice dos tipos de industrias. Por un lado, las orientadas a las materias primas que se concentrarán en unos puntos concretos, con independencia de dónde se encuentren los principales núcleos poblacionales. Por otro lado, las industrias orientadas a la demanda final, que tenderán a localizarse en los principales núcleos urbanos. Sin embargo, este planteamiento deja sin resolver el problema de la creciente urbanización originada por

² Donde destacan W. Isard, E. Moses y E. Hoover.

³ En otras palabras que la distancia influye en la formación de las preferencias de los consumidores, con lo cual también en las decisiones de localización de las empresas.

⁴ Ésta teoría explica el crecimiento urbano como dependiente de la especialización en varios servicios urbanos. Así, la mayor o menor rapidez del crecimiento está en función del nivel de demanda de estos servicios. Además de esto, la teoría también ofrece una explicación de cómo se distribuyen las ciudades dentro de la economía regional y nacional. Bajo esta tesis explicativa el espacio urbano actúa como un *centro de servicios* para el territorio que la rodea (región complementaria). Se argumenta que algunos bienes y servicios sólo son susceptibles de obtener de forma concentrada, porque los factores “umbral de demanda” (que es el nivel mínimo de población o de ingreso requerido para atraer la creación de un servicio) y “ámbito de oferta” (dependiente del precio de servicio, del tamaño del centro, de la densidad de población en el territorio exterior y la distancia a otros lugares centrales) lo están determinando (Miralles, 1987: 453).

el desarrollo de los procesos de industrialización⁵, es decir no daba respuesta a la pregunta de por qué existen las aglomeraciones urbanas. El concepto de economías externas fue utilizado para dar respuesta a este problema, explicando que la concentración de industrias en un punto produce una serie de reducciones de costes que afectan a todo el sector, no pudiendo ninguna de las empresas limitar el disfrute de esta ventaja a las otras. Las ventajas fruto de la concentración son analizadas desde la noción de externalidad, o de economía externa, definida inicialmente por Alfred Marshall en 1890. Costa Campi, Segarra Blasco y Viladecans Marsal (2000: 2) advierten que la distinción entre economías internas y economías externas formulada por Marshall es acreedora de una serie de desarrollos posteriores de envergadura. El concepto de ‘distrito industrial’ italiano de Becattini, el de ‘economías de urbanización de las ciudades’ de Jacobs, la teoría de los ‘sistemas urbanos’ Hoover, las ‘economías externas tecnológicas y pecuniarias’ de Scitovsky y los modelos elaborados por Fujita, Krugman y Venables de competencia monopolística de la ‘nueva geografía económica’, son deudores de aquella distinción.

Las externalidades distinguidas por Marshall constituyen la ‘atmósfera’ o ambiente de interacciones no mercantiles, de información, de acercamientos personales y de emulación y confianza entre los agentes. Según Costa Campi, Segarra Blasco y Viladecans Marsal (2000: 2) para Marshall la presencia de establecimientos industriales oferentes de *inputs* especializados, de un mercado de trabajo compartido y de flujos de información origina unas externalidades locales que inciden sobre la eficiencia de las empresas. Por lo tanto, la magnitud de las economías externas a la empresa, pero internas al espacio económico, depende de la presencia de efectos de desbordamiento (*spillovers*) entre las empresas.

Importa destacar que con la inclusión del concepto de economías externas los estudios sobre la localización se abren a nuevos desarrollos, constituyendo el centro de las argumentaciones. Si estas economías explican los patrones de localización de las empresas esto implica que una serie de factores no recogidos por el sistema de precios

⁵ Se trata de un fenómeno circular, donde las industrias se orientan hacia la demanda y la fuerza de trabajo, mientras que la población se concentra entorno a la industria en busca de fuentes empleo.

son primordiales para éstas. Sumado a ello, la presencia de efectos de desbordamiento, que es una cuestión clave para explicar los rendimientos crecientes, ponen de manifiesto las limitaciones de la teoría neoclásica.

Las principales críticas al pensamiento neoclásico aplicado al estudio de la localización se sustentaron en las teorías behavioristas e institucionalistas. La primera puso de manifiesto la existencia de racionalidad e información limitadas. Simon, en 1965 elaboró el concepto de racionalidad limitada para poner de manifiesto la imposibilidad de que el individuo mantenga un comportamiento perfectamente racional. Pred, en 1967 advierte que el hombre económico perfectamente informado tampoco existe en la práctica. Dada la racionalidad e información limitadas, la decisión de localización de la empresa en el espacio resulta de un proceso incremental y no una derivación automática, siendo un subóptimo satisfactorio para la empresa, según explicó Smith en 1966.

El segundo enfoque puso atención sobre la existencia de un mercado imperfecto de competencia monopolística, donde las decisiones adoptan un carácter estratégico cobrando relevancia el rol de la tecnoestructura de la empresa, los factores internos a la misma y las relaciones de negociación, persuasión y poder con y entre estructuras⁶. Las decisiones de localización se ven afectadas por el complejo de relaciones interinstitucionales y los cambios tecnológicos.

Estos nuevos enfoques han propiciado que, en las últimas décadas, las teorías del potencial endógeno⁷ insistan en las posibilidades intrínsecas de los territorios para desarrollarse, teniendo en cuenta sus condiciones para atraer industrias (manufactureras, de servicios, culturales, etc.), comercios y habitantes. Al asumir la existencia de externalidades positivas asociadas con la producción de conocimiento y a la tecnología, los modelos endógenos suplantaron los supuestos neoclásicos de rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta (Moncayo Jiménez, 2001: 17). Desde esta

⁶ Entre las estructuras e instituciones que conforman el espacio económico no sólo se incluye a las empresas sino además otras estructuras concernientes al mundo del trabajo y al gobierno.

⁷ A partir de las aportaciones inicialmente elaborados por Romer, Lucas y Rebelo.

perspectiva, las condiciones territoriales de localización estarían vinculadas con el conocimiento, el capital físico y humano, los cambios tecnológicos y las políticas macroeconómicas que constituyen los ejes determinantes del desarrollo territorial.

Otro tipo de elaboración académica ha surgido en la década de los años noventa a partir de los desarrollos elaborados por P. Krugman conocidos como “nueva geografía económica”; particularmente estructurados en el libro del año 2000. En éste, Fujita, Krugman y Venable (2000) utilizan como base las aportaciones de Marshall respecto a las economías externas, el modelo del uso del suelo de Von Thünen, los análisis efectuados por la Escuela Alemana en particular y la teoría del lugar central de Christaller y Lösch. Asimismo, los autores incorporan en su análisis los aportes de Harris sobre el potencial del mercado, de Pred respecto al gasto de la renta en relación al tamaño del mercado local; como también las contribuciones de Isard, de Myrdal y Kaldor; para posteriormente modelizar una estructura de mercado imperfectamente competitivo utilizando el modelo Dixit–Stiglitz de competencia monopolística con rendimientos crecientes. Así los autores intentan captar las implicaciones de los costes de transporte y los flujos monetarios con el fin de llegar a un análisis de equilibrio general.

Según Coq Huelva (2004: 123) la nueva geografía económica introduce fundamentos microeconómicos nuevos tales como: a) partir de un enfoque de competencia imperfecta⁸; b) un esquema de rendimientos crecientes (como principal fuerza atractiva o ‘centrípeto’ para la localización); c) importancia vertebral del proceso de generación de externalidades⁹ y d) vinculación de los problemas de localización con teorías del comercio internacional y las teorías del crecimiento¹⁰. En sintonía con esta apreciación Moncayo Jiménez (2001: 25) explica que la construcción teórica de Krugman se basa en la importancia del comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta; y en que las economías externas por

⁸ Aunque las limitaciones del modelo de competencia utilizado son aceptadas por lo el propio Krugman, según entiende Coq Huelva (2004: 124).

⁹ Se modeliza el carácter evolutivo de los fenómenos localizatorios en tanto la generación de externalidades de hoy es la base de la creación de las capacidades competitivas de mañana (Coq Huelva 2004: 124).

¹⁰ Los rendimientos crecientes explicarían la concentración como la proyección microeconómica de una dinámica de crecimiento polarizada en determinados territorios capaces de generar rendimientos crecientes sobre la base de la actuación sistemática de externalidades positivas (Coq Huelva 2004: 124).

tamaño del mercado y por innovación tecnológica (que apuntalan tales rendimientos crecientes), no son de alcance internacional y ni nacional, sino que surgen de un proceso de aglomeración de naturaleza regional o local.

Muy resumidamente, el modelo para analizar las relaciones de los rendimientos crecientes con la aglomeración espacial se fundamenta en la interacción y equilibrio entre dos fuerzas que operan en dirección opuesta: a) las fuerzas *centrípetas*¹¹ -vinculaciones (encadenamientos), mercados (laborales) densos, conocimientos indirectos y otras economías externas puras- que promueven la concentración geográfica de las actividades económicas y b) las *centrífugas*¹² - factores inmóviles fijos; alquiler del suelo, desplazamientos, congestión y otras deseconomías puras que se oponen a la concentración (Fujita, Krugman y Venable, 2000: 337). La tensión entre estas dos fuerzas da forma a la evolución de la estructura espacial de la economía. Esto sería así porque primero, dada la importancia de los rendimientos crecientes y de los costes de transporte, los encadenamientos hacia atrás (*backward linkages*) y hacia delante (*forward linkages*)¹³ son la causas de que la concentración espacial de la producción tiendan a persistir una vez se hayan establecido y de que se amplíen con el paso del tiempo las diferencias de tamaño económico de dos localizaciones originariamente similares (Fujita, Krugman y Venable, 2000: 15).

Para Coq Huelva (2004: 125) la complejidad de las aproximaciones de la nueva geografía económica en ocasiones desarrolla equilibrios difíciles de mantener, dándoles un carácter de indeterminación. Las principales críticas a la nueva geografía económica han provenido de los geógrafos económicos, particularmente de R. Martin en tres direcciones: a) Se argumenta que esta nueva economía de la aglomeración espacial intenta incorporar soluciones maximizadoras de equilibrio a las teorías tempranas de

¹¹ Constituidas por la “trinidad marshalliana” (Fujita, Krugman y Venable, 2000: 337).

¹² Inspiradas en el modelo de Von Thünen y el modelo de comercio y urbanización elaborado por los autores, que apela a las deseconomías externas puras como fuerza centrífuga (Fujita, Krugman y Venable, 2000: 337).

¹³ Los autores explican que los productores “...prefieren aquellas localizaciones que tengan un buen acceso a los grandes mercados y a los suministros de productos que necesiten ellos mismos o sus trabajadores. No obstante, un lugar que por cualquier razón ya cuenta con una concentración de productores, tiende a favorecer un mercado mayor (debido a la demanda que generan los productores y sus trabajadores) y un buen suministro de factores de producción y bienes de consumo (fabricados por los productores allí existentes).” (Fujita, Krugman y Venable, 2000: 15).

localización, mediante el expediente de modelos altamente matematizados¹⁴ con especificaciones muy limitadas, que no logran captar adecuadamente aspectos como los ‘accidentes históricos’ y el *path dependance*, considerados importantes por la propia nueva geografía económica. b) Se sostiene que no toma debidamente en cuenta los aportes de la economía evolutiva en materias como las instituciones, la historia, el cambio tecnológico y el capital humano. c) Se objeta que muchos de los pretendidos nuevos enfoques son ya ampliamente conocidos para los geógrafos económicos¹⁵ (Moncayo Jiménez, 2001: 28).

Estas críticas citadas provienen de la Escuela de la geografía humana, socioeconómica y regional¹⁶, para la que el espacio representa la dimensión material de las relaciones sociales. En efecto, para esta escuela las relaciones humanas de todo tipo conforman el espacio donde interactúan los factores históricos y físicos con la acción múltiple de los agentes sociales. Moncayo Jiménez (2001: 32) entiende que las diferencias entre este enfoque y el de la nueva geografía económica es más bien de forma que de fondo, aunque sí destaca uno de los desacuerdos fundamentales: desde el punto de vista de los geógrafos, el papel decisivo de las externalidades intangibles, no mercantiles; es prescindido por Krugman al encontrarlas difíciles de cuantificar.

Evidentemente, en su evolución, los desarrollos teóricos han ido dando cada vez mayor importancia a un mayor número de elementos materiales e inmateriales del entorno, que determinan la localización de las actividades económicas en ciertos espacios. Sin embargo, un conjunto importante de transformaciones a escala mundial están promoviendo nuevas pautas de localización de las actividades económicas y de la inversión.

¹⁴ Se critica que los modelos son demasiado abstractos e irrealistas como para permitir comprobaciones empíricas y aplicaciones prácticas.

¹⁵ Como explica Moncayo Jiménez, el argumento dado por los geógrafos es que si no incorporaron los rendimientos crecientes y los "*linkages*" a sus modelos ha sido de forma deliberada, sobre bases epistemológicas, de alejarse del positivismo lógico y la excesiva formalización matemática, para evolucionar hacia modos de teorización más discursivos y modalidades de investigación empírica intensiva, que den cuenta de los espacios reales con sus complejas historias sociales y culturales (2001: 28).

¹⁶ En esta línea se destacan los geógrafos Lipietz, Benko, Scott, Storper, Markusen, Saxenian y Sassen.

2.2. El actual contexto de la globalización y la integración

Como se ha repasado durante las páginas anteriores, ya desde principios del siglo XX varias teorías han contribuido dar explicaciones respecto a la distribución espacial de las actividades económicas. Tradicionalmente, las decisiones de inversión y localización no han sido sencillas, a causa de sus altos costes y su naturaleza de largo plazo (por la inercia temporal que implican). Sin embargo, el entorno cambiante y complejo en el que actualmente operan las empresas aporta un mayor grado de incertidumbre en la toma de decisiones volviéndola especialmente crítica. El fenómeno de la globalización, entendido como un proceso multidimensional¹⁷ y de carácter histórico¹⁸, cuya aceleración, intensificación y rasgos actuales se profundizan a partir del último cuarto del siglo pasado, es la razón de esta mayor complejidad que condiciona las decisiones de localización. Además, la globalización está teniendo una incidencia directa sobre el territorio.

Lo que podríamos denominar como la dinámica “globalización-localismo” estaría haciendo referencia a unos procesos que a primera vista podrían parecer contradictorios, pero que no lo son. Más bien son resultado de los acontecimientos acaecidos desde las últimas décadas, constituyendo una lógica que viene actuando de importante marco de referencia para la dimensión económica de los territorios. Esta dinámica comprende las transformaciones globales que afectan a los territorios (desde arriba) y a su vez, también incluye cambios que han propiciado el mayor peso de los contextos locales en la economía global (incidencia de abajo hacia arriba). Con ‘localismo’ se hace referencia a la creciente importancia política, económica y social de lo local, donde los territorios pasan a cumplir nuevas funciones y roles. La emergencia de lo local se ha producido como consecuencia de la economía global, al estar abiertas las economías nacionales y existir un fuerte grado de descentralización político-territorial (transferencia de competencias hacia los gobiernos locales).

¹⁷ La globalización informa de la intervención de varios aspectos o dimensiones que la configuran: una dimensión económica, una política, una socio-cultural y una dimensión ambiental. Por lo cual analizar un aspecto de la globalización, como es el económico, requiere tener en cuenta a los demás ya que están mutuamente imbricados.

¹⁸ La globalización es un proceso que tiene precedentes entre 1870 a 1914 donde existió integración mundial de los mercados de bienes, servicios, trabajo y capitales (De la Dehesa, 2002: 17); proceso detenido a causa de la Primera Guerra Mundial y reanudado aproximadamente después del final de la Segunda. Aunque las actuales características de la globalización incluye magnitudes (velocidad, tamaño e interconexiones de los movimientos e información mundial) mucho mayores que antes de la Primera Guerra Mundial.

La globalización, en su dimensión económica ha sido promovida por varios hechos, entre los que se destacan:

- *El desarrollo de las tecnologías, particularmente del transporte y las telecomunicaciones.* Esto ha permitido la comunicación y transmisión de información en forma rápida y efectiva y el movimiento de personas y mercancías también de una forma rápida y a menor coste. Evidentemente, esto tiene repercusiones directas sobre la localización de las actividades económicas. Las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte posibilitan el control a distancia de la producción y el acceso al tipo de mano de obra que reúna las características y los costes que satisfaga las necesidades empresariales y el acceso a mercados e insumos otrora remotos.
- *La liberalización de los intercambios de bienes, servicios y capital por medio de la apertura de las economías nacionales.* Las fronteras más difusas entre economías nacionales aumenta las alternativas de nuevas localizaciones y extiende las posibilidades de negocio, al ser mucho menos restrictivas las barreras nacionales.
- *La preponderancia del capital financiero sobre otras formas de capital.* Esto ha intensificado la volatilidad de las inversiones, aparejando la dependencia y mayor incertidumbre de los mercados mundiales.
- *La consolidación de las corporaciones transnacionales y del cambio hacia un modelo de producción descentralizado y flexible.* El modelo de producción fordista, típico de la sociedad industrial, ha dado paso al modelo flexible postfordista característico de una sociedad de servicios. El cambio estructural desde una economía eminentemente industrial a una basada en el sector terciario ha cimentado esta tendencia y ha impreso nuevas pautas de gestión, administración y localización de las firmas.
- *La creciente importancia de las organizaciones multilaterales y de las organizaciones económicas internacionales, tanto de carácter comercial como*

financiero. Estos organismos han promovido el cambio y la transformación de las economías nacionales hacia sistemas más abiertos y permeables.

- *La consolidación y extensión de los procesos de integración supranacional*. Este hecho puede contrastarse en todas las latitudes del planeta, entre los que se pueden mencionar el MERCOSUR (Mercado Común del Sur entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, ente Estados Unidos, Canadá y México), la CAN (Comunidad Andina de Naciones entre Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú), el ASEN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático entre Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia, Japón, China y Corea del Sur); siendo la evolución de la actual Unión Europea la experiencia precursora.

Para J. Stiglitz (2003: 34), la globalización “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, conocimiento y (en menor grado) personas a través de las fronteras”.

Para Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999) la globalización constituye “un proceso (o conjunto de procesos) que reflejan una *transformación* de carácter *espacial* de las *relaciones sociales* y de las *transacciones* (transformación comprendida como una *aceleración de las relaciones*, su *extensión* geográfica, sus *espacios sociales*) que generan los flujos de actividades, de interacciones y de poderes en el marco de redes transcontinentales e interregionales”. Esta aportación permite comprender la globalización como un proceso que conlleva:

- a) La *difusión* de las actividades económicas productivas en todo el mundo (deslocalización). Esto está implicando que ciertas actividades productivas se localicen en las ciudades que, por diversos factores (costes laborales, accesibilidad e infraestructuras, características nacionales, etc.), presentan ventajas para cada actividad.

- b) Al mismo tiempo la globalización económica implica una *concentración* de las funciones de control de la producción, de las actividades de investigación, desarrollo e innovación, de diseño, etc. en las grandes metrópolis de los Estados más desarrollados. Actualmente, son las grandes ciudades y metrópolis los espacios en los que se localizan las funciones, las actividades y los servicios que estructuran el sistema económico internacional.

En definitiva, el actual orden económico global está implicando la *difusión-concentración* funcional de las empresas por todo el mundo, por medido de la división internacional del trabajo, la deslocalización industrial, la reestructuración productiva y la revolución tecnológica. Esta dinámica está requiriendo nuevos roles por parte de los espacios locales, tales como la creación de las condiciones que impulsen el crecimiento económico, la provisión de nuevos y mejores servicios públicos, la generación de empleo, la promoción de las pequeñas y medianas empresas, entre otras funciones económicas y sociales. La necesidad de cumplir con las mismas está intensificando la *competencia interterritorial*, potenciando los factores endógenos que puedan significar ciertas ventajas competitivas y logren posicionar al territorio como un espacio atractivo para la localización y la entrada de inversiones que dinamicen la economía.

La globalización comporta una mayor integración de los mercados mundiales que está condicionando, cada vez más, las pautas tradicionales de localización, modificándolas. En efecto, la alteración de los costes de transporte y la intensidad de los rendimientos a escala han modificado los patrones de especialización y concentración geográfica de la producción llevando a una mayor difusión de las actividades económicas productivas¹⁹ en todo el mundo (deslocalización).

Actualmente, la empresa a la hora de decidir la localización de sus establecimientos pondera el abanico amplio de condiciones que ofrecen los diferentes territorios en el mundo (especialmente las grandes aglomeraciones urbanas), tales como distintos tipos de costes, la accesibilidad, la presencia de infraestructuras o de mano de obra

¹⁹ John Gray (2000: 77) entiende que tras la globalización subyace la noción de *deslocalización*; es decir, el desarraigo de las actividades y relaciones con orígenes y culturas locales que suponen el desplazamiento de actividades que antes tenían carácter local hacia cadenas de relaciones de alcance mundial.

calificada, las condiciones institucionales o políticas, entre otras. Como ya se mencionó, en este contexto, si las actividades de producción tienden a dispersarse a nivel global, un patrón diferente siguen las funciones de control, las actividades de investigación, desarrollo, innovación y diseño, que tienden a concentrarse gracias a las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la comunicación y la información.

El nuevo entorno más competitivo, ente empresas y entre territorios está influyendo en las decisión de traslado o de implantación de un nuevo establecimiento en otro lugar. La *competencia interempresarial a nivel global* ha llevado a que las firmas modifiquen sus estrategias de negocios, recurriendo a la *migración* de la planta o, cada vez más, a la *externalización* de cierta línea de producción. Esto ha requerido el cambio del modelo de gestión que, apoyado en las nuevas tecnologías, se ha vuelto más flexible, adaptable y menos jerárquico.

Aunque la integración de los mercados a nivel mundial es un proceso en marcha, pero todavía inacabado, en ciertas regiones del mundo, como la Unión Europea, la integración supranacional está involucrando la consolidación de un mercado único, cuyas consecuencias sobre las pautas de inversión y localización son el sustrato de fuertes debates. Debates que en la actualidad se han intensificado con la incorporación a la Unión de Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Chequia, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre, el 1 de mayo de 2004; constituyendo un hito que representa un nuevo desafío para la economía europea. Asimismo, la Comisión Europea prevé, para el 1 de enero de 2007, la adhesión efectiva a la UE de Bulgaria y Rumania, mientras que Turquía continúa sus negociaciones como país candidato, aunque no está prevista una fecha para su incorporación. Igualmente se han abierto las negociaciones con Croacia, país que había solicitado la adhesión en febrero de 2003.

A partir de la quinta ampliación la UE ha aumentado su superficie en un 23%, lo que supone 738.300 Km² más; su población ha experimentado un crecimiento de 74,5 millones de habitantes, lo que equivale a un 20% más. Asimismo, cabe destacar que la aportación al Producto Interior Bruto (PIB) europeo de los diez nuevos Estados miembro solamente representa una elevación del 9,1% respecto al total de la Unión

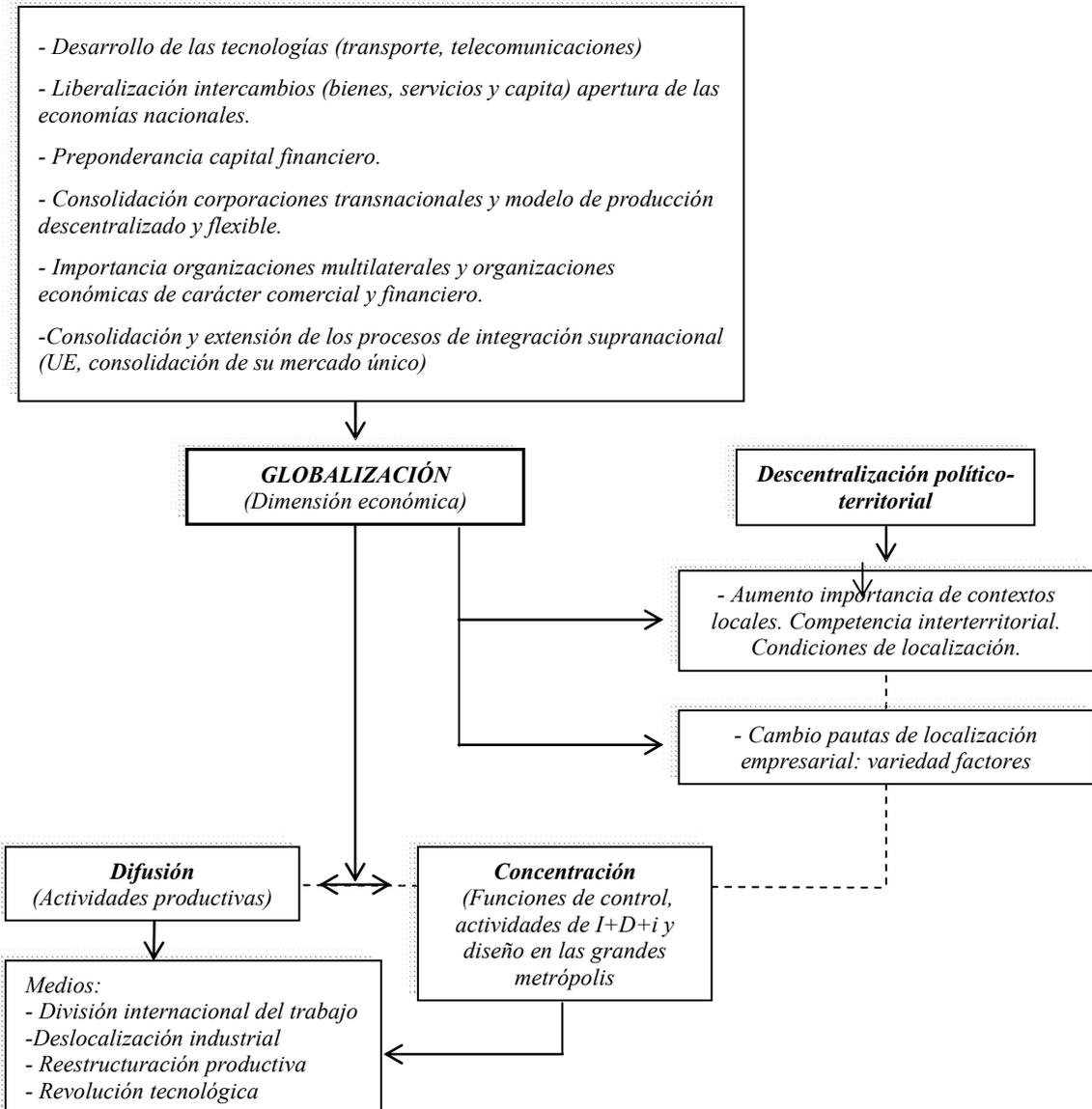
Europea a quince miembros (UE-15), mientras que el PIB per cápita en conjunto de estos nuevos socios se establece en 11.150 euros por habitante y representa el 46% de la media del PIB per cápita de la UE-15²⁰.

Sin duda, la ampliación de la UE apareja una serie de efectos sobre los flujos comerciales, de inversión directa y los movimientos migratorios; lo que está implicando la adecuación de las estrategias empresariales a este más amplio mercado común. En varios países como España, la aludida ampliación ha originado una mayor atención hacia el estudio de los posibles riesgos de movilidad de las empresas hacia los nuevos Estados miembro y el análisis de las ventajas de localización que éstos tienen.

El breve repaso del actual escenario de globalización e integración ha sido pertinente para desarrollar a continuación cuáles son las condiciones territoriales de localización y los factores que las empresas tienen en cuenta a la hora de decidir su emplazamiento en el espacio, haciendo oportunamente referencia a la situación de España frente a la ampliación de la UE. El siguiente esquema ofrece una síntesis de lo expuesto en el apartado 2.2.

²⁰ Los datos corresponden a la elaboración de la Sociedad Asturiana de Estudios Económicos e Industriales (2004: 185), basándose en EUROSTAT y Comisión Europea, para la UE con 25 miembros.

Síntesis del escenario global



Fuente: Elaboración propia.

2.3. Las condiciones de localización

Los territorios poseen ciertas características tangibles e intangibles que conforman las condiciones para la localización de las actividades económicas. Si bien las condiciones de localización resultan difíciles de medir y ponderar separadamente, en especial aquellas de carácter intangible, el empresario evalúa un conjunto ciertamente limitado de ellas convirtiéndolas en los factores que van a determinar su decisión de inversión. En efecto, las condiciones de localización son ese conjunto no excluyente de variables complejas de diferente naturaleza que son evaluadas conjuntamente y constituyen los factores que determinan las decisiones de localización. Es decir aquellos aspectos a los que cada empresa da importancia cuando decide elegir una localización determinada para su actividad.

Aunque no es posible realizar una enumeración exhaustiva y excluyente de condiciones de localización que ofrecen los territorios se pueden distinguir las más importantes: 1) condiciones relacionadas con el transporte, los insumos y el tamaño de los mercados; 2) condiciones del factor trabajo; 3) la presencia de economías externas tanto de urbanización como de localización; 4) la presencia de infraestructuras económicas, sociales y culturales; 5) condiciones relacionadas con la presencia de capital físico y financiero; 6) condiciones del suelo; 7) el medio ambiente, tanto su calidad como su regulación; y 8) las actuaciones del gobierno. Evidentemente, como estas condiciones incluyen aspectos tangibles e intangibles que tal y como se ha mencionado no resultan fáciles de evaluar ni se pueden analizar separadamente, no obstante a continuación se realizan algunas precisiones para una mejor comprensión.

2.3.1. Condiciones relacionadas con el transporte, los insumos y los mercados

Como ya se remarcó con anterioridad, las condiciones de transporte han sido consideradas como determinantes de las localizaciones industriales desde los postulados neoclásicos. Tradicionalmente, la naturaleza de estos costes, tanto para el abastecimiento de insumos como para la distribución de productos a los mercados, ha condicionado la localización espacial de las actividades. Además de los costes

inherentes al transporte se incluyen en esta condición los seguros, fletes, pérdidas por daños o deterioro.

Evidentemente, la estructura de los costes de transporte depende de una gama de cuestiones que la hacen específica para cada empresa y actividad. Entre las materias que constituyen esta estructura de costes se destacan la distancia, las características físicas de lo transportado (peso, volumen, manipulación y si es o no perecedero), el valor del producto, el modo de transporte (carretera, ferrocarril, aire, tubería o agua), la existencia de competencia en el propio sector transporte y las posibilidades del 'transporte inverso'.

A este respecto es necesario distinguir entre los costes totales y los medios o unitarios de transporte, ya que las propias características del producto juegan un papel importante al momento de conformar estos costes. Por ejemplo, los costes unitarios suelen decrecer con la distancia en tanto el producto es estandarizado y susceptible de ser trasladado mediante transporte de mayor capacidad de carga como el ferrocarril, agua o tubería. Asimismo, los costes de aprovisionamiento y/o distribución dependerán, además de las características del producto, de la competencia y de la tecnología. Este es el caso de aquellos productos que con su transformación ganan volumen o peso, determinando que las plantas de fabricación se emplacen más cerca del mercado al que sirven que de sus proveedores.

En el marco de la actual economía globalizada no pueden ser infravaloradas las características no materiales o intangibles (frecuencia, velocidad, sistemas de distribución, seguridad, conexión, multimodalidad, entre otras) que el transporte involucra, aunque suelen serlo. Éstas adquieren una importancia clave a la hora de condicionar la localización de ciertas actividades, especialmente en los sistemas de gestión de *stocks* cercanos al JIT (*just-in-time*) de las nuevas formas productivas.

El fuerte desarrollo de las tecnologías del transporte ha permitido su abaratamiento y también la disminución de sus costes relacionados. La proporción de los costes de transporte en el valor añadido de los bienes producidos ha descendido

considerablemente, abriendo cada vez más las posibilidades de localizaciones en territorios remotos del planeta. Con todo, la elección de una localización de mayor proximidad al mercado de referencia no sólo está relacionada con la minimización de los costes de distribución, sino que además acerca la empresa a los clientes permitiendo adaptar el producto a las demandas y gustos de éstos, a fin de posicionarse mejor en el mercado. En este sentido, las localizaciones próximas posibilitan explotar esta importante ventaja.

Una condición clave la constituye el tamaño del mercado, ya que también incide en la estructura de costes de distribución. Además, los mercados amplios ofrecen a la empresa la posibilidad de acceder a *inputs* competitivos en forma de servicios avanzados. Actualmente, el acceso a estos es clave para mejorar la competitividad empresarial en un entorno cada vez más globalizado.

Particularmente, los nuevos miembros de la UE, en especial los países del Centro de Europa, tienen unas condiciones privilegiadas para la entrada de inversiones dada la proximidad geográfica para abastecer los mercados centrales de Europa. Según lo analizado por Turrión (2005: 160) las multinacionales de la economía más próximas y fundamentalmente las pertenecientes a las UE son las que se han posicionado en estos mercados²¹. En efecto, tal y como también señalan Sala Ríos y Torres Solé (2005: 5) los nuevos socios de la UE se han convertido en “la periferia más desindustrializada menos alejada del centro, siendo una localización que permite no desaprovechar las economías de escala del mercado central y a la vez aprovechar las ventajas de la periferia”. Asimismo, Pulido, López y Castro (2005: 200) advierten sobre la superioridad geográfica que los nuevos estados miembros poseen por su cercanía a mercados clave, como el alemán, frente a la situación periférica de España y sus más altos costes de transporte asociados.

Finalmente, es importante destacar las condiciones relacionadas con la provisión de la energía como insumo. Si bien ésta tiene importancia decreciente en relación con los

²¹ Turrión (2005) muestra que Alemania, Holanda, Francia y Austria son los países que más presencia tienen en el conjunto de los nuevos socios.

costes como determinante de la localización de muchas actividades (aunque existen algunas que dependen fuertemente de éste insumo) adquiere una especial relevancia en sus aspectos intangibles, tales como la seguridad y la calidad en el suministro y la diversidad de fuentes.

2.3.2. Condiciones del factor trabajo

Las diversas condiciones relacionadas con factor trabajo (coste, disponibilidad, capacidad, cualificación, etc.) son muy importantes en todos los sectores y actividades económicas. Por el lado de los costes, habitualmente constituyen una componente significativa de la función de producción de aquellos procesos que generan menor valor añadido, muy intensivos en mano de obra; mientras que representan una proporción menos relevante en aquellas que no tienen este factor como centro del proceso productivo.

Los costes del factor trabajo incluyen salarios y beneficios no salariales tales como planes de pensiones, cobertura médica, seguros de desempleo, vacaciones, entre otros, que la empresa debe satisfacer en forma directa o indirecta. Si bien los costes salariales continúan siendo importantes, tienen un peso decreciente en las decisiones de localización. Cada vez más, otros elementos juegan un papel decisivo en la localización: los costes de contratación y reclutamiento, los costes derivados de la excesiva rotación, la formación, cualificación y características de la mano de obra. La preeminencia de las características intangibles del factor trabajo está en sintonía con los requerimientos de la economía global, donde la incorporación de los cambios tecnológicos afectan a los niveles de productividad y requieren un tipo particular de mano de obra. Ciertamente, la adaptación y flexibilidad son dos condiciones que actualmente se demandan al factor trabajo, dadas las actuales formas de organización y gestión empresarial. Sin lugar a dudas, las características intangibles citadas afectan la productividad e inciden en los costes laborales unitarios, determinando la competitividad general de la empresa.

Los territorios que priorizan los aspectos intangibles del factor trabajo cuentan con mayores posibilidades para atraer la localización de actividades con alto contenido

tecnológico y de mayor valor agregado, afectando positivamente a la productividad. En este sentido, el rol de los diferentes niveles de gobierno es fundamental a la hora de promover la formación permanente, la preparación y desarrollo de las capacidades técnicas de la población.

Asimismo, otros elementos que inciden en las condiciones de localización se relacionan con el grado de sindicalización y con la legislación laboral que evidentemente afectan, de distinta forma, a los costes y a la flexibilidad con que las empresas intentan operar. Las condiciones laxas en la regulación laboral y la ausencia de presiones sindicales en diferentes países, han puesto en debate lo que actualmente se conoce como “*dumping social*”. Éste implicaría una situación en la que la producción, intensiva en trabajo, de las empresas localizadas en esos países es altamente competitiva, a raíz de su abundante mano de obra, bajos costes laborales y sociales y escaso nivel de sindicalización; compitiendo con la producción localizada en países donde la legislación, los sindicatos y el reconocimiento de derechos sociales implican altos costes del factor trabajo.

Según lo informa la Comisión Europea (2004: 47) los niveles de estudios son más altos en los nuevos Estados miembros²² que en los Estados de la UE-15. Particularmente en los diez nuevos las condiciones del factor trabajo se caracterizan por su muy elevada cualificación²³ y su bajo coste, lo que constituye un atractivo para las empresas multinacionales (Turrión, 2005: 166) y flujos de inversión extranjera directa (Pulido, López y Castro, 2005: 200).

La importancia de los bajos costes de la mano de obra tiene cada vez un papel menor como atractivo, pero estudios como los de Turrión (2005), Sala Ríos y Torres Solé (2005) demuestran que continúa siendo una condición interesante para las industrias que generan escaso valor añadido y que son intensiva en mano de obra.

²² Más Bulgaria y Rumania.

²³ La alta disponibilidad de científicos e ingenieros y la alta intensidad en el uso de Internet son indicadores de esta situación.

2.3.3. La presencia de economías externas tanto de urbanización como de localización

Tradicionalmente un factor de competitividad clave han sido las economías internas de escala. Éstas son las economías provocadas en el seno de la empresa al reducirse los costes unitarios de producción en relación con la dimensión del establecimiento. Sin embargo, cada vez más las economías externas de escala tienen un papel central para la competitividad y productividad. Éstas hacen referencia a los efectos dependientes de las dimensiones del sector, es decir, son las ventajas que consiguen las empresas a partir de la aglomeración, cobrando una importancia manifiesta la localización. Las economías que resultan de la aglomeración son las ventajas en la producción o distribución originadas en el hecho de que el proceso productivo se realice en un solo lugar. La concentración de las actividades hace que los costes sean menores que si la producción se realizara de forma dispersa. La proximidad genera rendimientos crecientes en las economías de aglomeración, tal y como señala Camagni (tomado de Cuadrado Roura y Fernández Güell (por publicarse)) éstos se originan en: a) la diversificación de la actividad urbana y especialización de las unidades económicas; b) la concentración de bienes públicos y del capital fijo social, que crean una fuerte concentración espacial de externalidades positivas; c) la alta densidad de contactos a causa de la proximidad espacial; y d) la reducción de los costes de transacción, por la misma razón de proximidad.

Estas economías pueden subdividirse en economías de urbanización y economías de localización. Las primeras hacen referencia a las ventajas o desventajas (deseconomías) obtenidas por las empresas de otros sectores que estén en la misma localización, generalmente una concentración urbana. La dimensión de la ciudad, en términos generales, activa las economías de urbanización asociadas tanto a la existencia de indivisibilidades en la producción de servicios e infraestructuras (como una red de metro, carreteras o un aeropuerto) como a la propia diversidad de la oferta (el tamaño urbano generara la posibilidad de dividir el trabajo). Esto permite el aprovechamiento de amplios mercados de mano de obra; como también el acceso a servicios de transporte más baratos y diversos, a servicios avanzados a la producción y la empresa (tales como publicidad, marketing, investigación y desarrollo, formación de los

trabajadores) y además la proximidad posibilita el acceso a la información de todo tipo (tecnológica, del estado de la competencia, de los mercados por ejemplo). Las diseconomías, o desventajas producto de la urbanización, hacen referencia a problemas de congestión del tráfico, contaminación, inseguridad, disminución de la calidad de vida, aparición de enfermedades típicamente urbanas y alteración del precio de los *inputs* son condiciones que pueden hacer perder atractivo a localizaciones que en el pasado gozaron de ventajas en estos aspectos.

Las economías de localización hacen referencia al hecho de que el éxito obtenido por una empresa provocará economías (o diseconomías) a las empresas del mismo sector o de sectores afines que se sitúan en la misma localización. Las ventajas de la formación de *clusters* o de distritos industriales se relacionan con la existencia y posibilidad de acceso a una mano de obra muy cualificada y específica, a servicios especializados en marketing, investigación y desarrollo, a una cierta ósmosis tecnológica y unas ganancias de reputación de la producción.

Las economías de localización generan interdependencias y buenas relaciones (compromiso y confianza) en el medio local, promoviendo una atmósfera industrial favorable tanto para medianas como pequeñas empresas muy especializadas e innovadoras que establecen lazos de subcontratación ofensiva. Esto se traduce en una mejora conjunta y permite a las empresas de menor tamaño ser muy competitivas a escala internacional aun teniendo escasa dimensión²⁴.

Respecto a la situación que se plantea en el actual escenario global y de integración, cabe destacar, siguiendo a Pulido, López y Castro (2005), que España, particularmente las regiones de Madrid y Cataluña, presentan condiciones muy favorables para la atracción de inversiones frente a los nuevos socios europeos en lo referente a la existencia de conglomerados empresariales con un grado muy superior de desarrollo.

²⁴ La experiencia de los conocidos *distritos industriales italianos* y de algunos conglomerados industriales como el cerámico o el mueble en la Comunidad Valenciana son ejemplo de este tipo de fenómenos.

Sin embargo, la ya citada situación de proximidad a los principales mercados europeos de las economías de los nuevos Estados miembros, les posibilita aprovechar las economías de escala de esos mercados centrales.

2.3.4. La presencia de infraestructuras económicas, sociales y culturales

Entre las condiciones que los territorios disponen para la atracción de empresas e inversiones se destaca el papel de sus infraestructuras. El estado de éstas, su calidad y disponibilidad y diversidad inciden fuertemente en las decisiones empresariales de localización.

Las infraestructuras de articulación territorial (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos) favorecen la conexión con los mercados (tanto de aprovisionamiento como con los de distribución) y mejoran la accesibilidad de los territorios. Su importancia radica en que inciden en la estructura de costes de la empresa, por lo que sumadas a la existencia de otras condiciones añadidas, pueden favorecer la instalación de nuevas actividades. La creación por parte de las autoridades públicas de infraestructuras tecnológicas y empresariales, tales como parques y polígonos industriales o parques tecnológicos, son condición, si cabe, necesaria aunque no suficiente, para hacer atractivo un territorio a nuevas localizaciones.

Cabe destacar otro tipo de infraestructuras que, pese a no intervenir directamente en el desarrollo de la actividad productiva de la empresa, afectan el atractivo de la zona: son las infraestructuras sociales (acceso a la educación y a la sanidad) y culturales (acceso a bienes culturales y de ocio). Éste tipo de infraestructuras actúan como condiciones de localización muy valoradas ya que determinan la calidad del medio en el que deciden vivir las personas, particularmente, cuando se trata de la localización de actividades que atraen mano de obra con niveles de cualificación más elevados.

La situación de los diez nuevos países de la UE no es muy favorable en cuanto a la dotación de infraestructuras públicas²⁵ ya que está muy por debajo del resto de países; constituyendo un factor que puede desalentar la entrada de inversiones (Turrión, 2005: 166) en Europa central y del Este. La situación de España es ventajosa en este sentido debido al desarrollo de sus infraestructuras públicas (Pulido, López y Castro, 2005: 200).

Sin embargo, respecto a la dotación de infraestructuras sociales, tales como la presencia de centros sanitarios (camas por habitante y personal sanitario), los nuevos Estados miembros²⁶ tienen una situación muy favorable que en general supera la media de la UE-15 (especialmente se destacan la República Checa, Lituania y Letonia) (Comisión Europea, 2004: 45).

2.3.5. Condiciones relacionadas con la presencia de capital físico y financiero

Otro grupo de condiciones de localización de las que pueden gozar ciertos territorios son las relacionadas con la disponibilidad de capital fijo y financiero. Respecto al primero, su existencia o no incide directamente en los costes y decisiones de localización de empresas nuevas y en las de ampliación de empresas ya instaladas. Los costes de construcción y rehabilitación, los servicios incorporados (tales como canalizaciones y accesos, entre otros) y la existencia de un mercado de alquiler son clave, especialmente a la hora de decidir entre localizaciones regionales o locales. Asimismo, la posibilidad de contar con capital físico fijo en el futuro que posibilite la ampliación del negocio constituye otro factor de relativo peso en las decisiones de localización.

²⁵ Así, por ejemplo, en relación a la red de carreteras, la Comisión Europea (2004: 40) evalúa que en los nuevos países socios (más Bulgaria y Rumania) la densidad de carreteras tiende a ser menor que en la UE-15 y la densidad de autopistas mucho menor aún. Aunque la construcción de nuevas carreteras avanza a un ritmo relativamente rápido en algunos países (como Polonia) éstas tienden a estar concentradas en unas pocas zonas (alrededor de las capitales o en las vías de acceso al oeste). Por otra parte se señala que las carreteras que no son autopistas se encuentran en mal estado, siendo casi todas a lo sumo de doble vía. Respecto a la infraestructura ferroviaria, la Comisión Europea (2004: 41) que la red ferroviaria en los nuevos socios está, en general, técnicamente obsoleta, su capacidad de transporte de mercancías es insuficiente, una elevada proporción de las vías es vieja y se encuentra en mal estado, el ancho de vía varía de unos lugares a otros, así como el sistema de suministro de energía, lo que dificulta la interoperabilidad.

²⁶ Más Bulgaria y Rumania.

Dada la creciente movilidad de los flujos de capital financiero, su coste tiende a igualarse, al menos a nivel nacional, por lo que va mermando cada vez más su relevancia como condición de localización. Sin embargo, el desarrollo de muchas actividades, que implican alto grado de riesgo, requiere de un determinado capital financiero adaptado a estos requerimientos. La existencia, disponibilidad y condiciones (coste y plazos) de financiación que permitan la inversión especializada de alto riesgo, como sociedades regionales de capital riesgos (venture capital), en muchas ocasiones, determinan las decisiones de localización²⁷.

2.3.6. Condiciones del suelo

Tradicionalmente, entre las condiciones de localización más significativas se encuentra el precio del suelo, siendo un factor de localización especialmente determinante para las actividades industriales más intensivas en el uso de este factor. Sin lugar a dudas, la actuación de las administraciones públicas tiene un papel primordial, dado que la regulación que estas hacen del factor suelo incide directamente sobre su precio.

La disponibilidad futura de suelo hace parte importante, también, de esta condición de localización, ya que contar con ésta posibilidad posterior implica la viabilidad de ampliar el negocio a un menor coste y riesgo y con una gestión más fácil que si la empresa decidiera el traslado o la apertura de un nuevo establecimiento en otro lugar.

2.3.7. Calidad y regulación del medio ambiente

En las condiciones de localización relacionadas con el medio ambiente están implicados dos aspectos: su diferente situación de calidad (o deterioro) y sus diversas regulaciones.

Respecto al primer aspecto, actualmente un medio ambiente deteriorado es considerado como negativo en las decisiones de localización. Esto se debe a que la calidad del

²⁷ La concentración de empresas financieras en San Francisco-San José, relacionadas con el fenómeno de las empresas de Silicon Valley, constituyen un claro ejemplo de lo importante que es para estas empresas este tipo de financiación.

mismo es valorada como atractivo para las personas (empresarios y personal cualificado) que participan de las nuevas localizaciones.

En relación al segundo de los aspectos mencionados, las regulaciones del medio ambiente, cabe mencionar que cuando éstas son muy severas desincentivan ciertas localizaciones. En efecto, la legislación medioambiental sobre residuos industriales o contaminación de aguas por ejemplo, reducen la rentabilidad de las actividades industriales tradicionales más contaminantes (tales como la industria pesada, química, pasta de papel o acero), por lo que éstas analizan sus posibilidades de localización en busca de marcos legales más laxos.

2.3.8. Las actuaciones del gobierno

Las actuaciones del gobierno, conforman otro grupo de condiciones de localización que inciden en las decisiones empresariales. Estas condiciones se distinguen en el entorno europeo y español por su carácter complejo y multinivel, donde varias instancias de gobierno: supranacional, nacional, regional y local, se ven implicadas en densas redes de coordinación y cooperación para llevar adelante sus acciones. En efecto, las políticas y regulaciones que resultan de la presencia de varias instancias de decisión y poder político constituyen un complejo institucional, que las empresas e inversores requieren conocer a fin de disminuir la incertidumbre y evaluar las alternativas de localización.

Si bien todo el marco político institucional (y su estabilidad) es valorado por los empresarios a la hora de resolver la localización de sus actividades, tradicionalmente, han influido en estas decisiones las actuaciones públicas explícitas, tales como el uso de incentivos, o subsidios específicos para determinadas zonas. Claro ejemplo de éste tipo de actuación explícita es la Política Regional y de Cohesión que lleva adelante la UE a fin de disminuir las disparidades regionales por medio de acciones que promuevan la convergencia, competitividad, empleo y cooperación territorial europea.

Es pertinente destacar que los nuevos socios de la UE mantienen un excelente tratamiento fiscal para la implantación de empresas, al tener un tipo impositivo

empresarial muy bajo (y nulo en el caso de Estonia) (Turrión, 2005: 168), lo que constituye un fuerte incentivo para la localización.

Si bien las acciones explícitas de incentivo tienen una repercusión importante en la localización, actualmente, son las actuaciones de tipo implícito las que cobran más relevancia en las decisiones empresariales. Éste tipo de acciones puede ser ejemplificado por los efectos de la política comercial o de internacionalización, las políticas de mejora tecnológica en los procesos productivos, las de ayudas a la homologación y certificación como estrategias competitivas, etc.

El marco institucional, la corrupción y el bajo desarrollo de una política de competencia son condiciones poco atractivas que pueden frenar la entrada de inversiones en los países Europa Central y del Este (Turrión, 2005: 168). Contrariamente, el mayor desarrollo del marco legislativo y económico de España son evaluados como unas buenas condiciones para incrementar las ventajas competitivas frente a los nuevos Estados miembros (Pulido, López y Castro, 2005: 200).

En el caso de España, la administración regional, de forma directa o indirecta, puede favorecer la generación de un 'clima empresarial' propicio para mejorar la competitividad de las empresas localizadas en su territorio. Este nivel de gobierno, por su situación intermedia entre lo nacional y lo local, mantiene un rol privilegiado como proveedor de información y servicios a la producción y de acceso a los mercados para fomentar la constitución de redes cooperativas, la creación de parques tecnológicos y empresariales, entre otras.

Dada la actual descentralización de competencias, en países como España, el gobierno regional, por medio de su legislación ambiental, de sociedades de capital riesgo regionales, sobre las ayudas a la creación de empresas (simplificaciones administrativas), etc., afecta directamente las decisiones de localización e inversión.

Asimismo, la mayor relevancia competencial que tienen los gobiernos locales les permite desarrollar actuaciones que de manera explícita o implícita también afectan a la

localización y a la entrada de inversiones. La planificación urbana, la regulación de los usos del suelo y su calificación, promueven o desincentivan el asentamiento de las diferentes actividades económicas. En efecto, los costes del suelo se ven influidos por este tipo de regulaciones, promoviendo la competencia entre el uso industrial con otros usos más rentables como el comercial y de residencia.

Las actividades productivas requieren para su desarrollo de ciertas características del entorno físico relacionadas con el acceso a los servicios y las buenas infraestructuras viales que permitan la accesibilidad a los polígonos, entre otras. Es allí donde las actuaciones de la administración local tienen un papel clave para favorecer las condiciones de localización.

La Tabla Nº 2.1 expone sintetizadamente la tipología de condiciones de localización expuesta en los apartados anteriores, mientras que la Tabla Nº 2.2 muestra las condiciones de localización de los nuevos socios de la Unión Europea, frente a la situación de España.

Tabla N° 2.1. Tipología de las condiciones de localización

Condición de localización	Características tangibles	Características intangibles
1) Facilidades de transporte Materiales (<i>inputs</i>) Energía Mercados	Fletes (coste) Costes de producción y de transporte Coste Costes de transporte y de servicios	'Seguridad de prestación', frecuencia, riesgo, disponibilidad Seguridad y Calidad Seguridad de suministro, diversidad Contacto personal, gustos, rivales
2) Trabajo	Salarios, beneficios no salariales, costes de contratación	Actitudes, sindicalización, formación, tipos, rotación o despido y disponibilidad
3) Economías externas: – Urbanización – Localización		Externalidades (positivas y negativas), 'pools' de mano de obra, compartir información, servicios especializados, reputación, etc.
4) Infraestructuras comunitarias	Coste e impuestos	Calidad y diversidad
5) Capital: – Fijo – Financiero	Costes de construcción, alquileres o costes financieros	Disponibilidad, plazo, disponibilidad futura y adaptado a las necesidades
6) Suelo / edificios	Coste	Tamaño, configuración o tipología, acceso, servicios, disponibilidad futura
7) Medio ambiente: – Calidad – Política	Costes, impuestos	Preferencias de los trabajadores. Actitudes locales.
8) Política del gobierno	Incentivos, desincentivos e impuestos	Actitudes, estabilidad, clima empresarial.

Fuente: Adaptado de Hayter, R. (1997): *The dynamics of industrial location*. Wiley.

Tabla N° 2.2. Condiciones de localización de los nuevos socios de la Unión Europea frente a España

Condición de localización	Nuevos socios	España
1) Transporte Insumos Mercados	Menor disponibilidad. Menores costes por proximidad. Menores costes de producción Proximidad a mercados centrales de Europa (son la periferia más desindustrializada)	'Seguridad de prestación', frecuencia y disponibilidad Aumento de costes por situación periférica con los mercados del centro. Seguridad y Calidad Situación periférica.
2) Factor trabajo	Abundante mano de obra. Bajo coste. Buena calificación	Altos costes. Alta productividad laboral
3) Economías externas: – Urbanización – Localización	Aprovechamiento de economías de escala de mercados centrales.	Existencia de conglomerados empresariales (Pulido, López y Castro, 2005)
4) Infraestructuras económicas, sociales y culturales	Malas infraestructuras ferroviarias y de carreteras. Buenas infraestructuras sociales.	Buen desarrollo, similar a la media europea.
5) Capital: – Fijo – Financiero	Disponibilidad de ampliación futura. Menores costes	Altos costes alquileres, poca disponibilidad futura.
6) Suelo / edificios	Bajos costes. Alta disponibilidad.	Altos costes. Poca disponibilidad.
7) Medio ambiente	Disponibilidad de recursos naturales (Turrión, 2005)	
8) Actuaciones del gobierno	Tratamiento fiscal muy favorable. Cierta estabilidad macroeconómica (Pulido, López y Castro, 2005) Marco institucional, corrupción y bajo desarrollo de política de competencia.	Marco legislativo y económico estable. Importante rol de autoridades regionales y locales
9) Otras	Cercanía cultural compartida entre ellos. Gran capacidad de absorción de tecnología (Turrión, 2005).	Desarrollo tecnológico. Gran dinamismo de regiones como Madrid y Cataluña (Pulido, López y Castro, 2005).

Fuente: Elaboración propia basándose en la bibliografía referenciada del apartado 2.3.

2.4. Los factores de localización: internos y externos

La variedad de condiciones territoriales que hasta aquí se han comentado, son interpretadas y evaluadas por las empresas como factores atractivos o no para su localización. La toma de decisiones respecto a la inversión en un lugar concreto está ajustada a los condicionantes territoriales traducidos o interpretados como factores de atracción o expulsión.

Del marco teórico desarrollado al iniciar el capítulo 2 se deduce que, evidentemente, la valoración empresarial de las condiciones territoriales de localización no es igual para todas, sino que cada empresa evalúa las alternativas en un clima de racionalidad limitada e información, generalmente, incompleta y muy costosa (tanto por su adquisición como por su procesamiento), en contextos de incertidumbre.

Como se ha visto, las aportaciones teóricas más actuales tienden a enmarcar la decisión de localización en el problema más amplio de la decisión global de invertir, donde son importantes una multiplicidad de factores de diversa naturaleza. Además de los clásicos factores de costes, mercado, cantidad y calidad de la mano de obra, conectividad e integración con los centros económicos; la búsqueda de mayor calidad de vida y un ambiente de confianza (por la incertidumbre y aversión al riesgo) son cuestiones que se incluyen necesariamente, cada vez más, en los estudios sobre la localización. Componentes de índole personal, financiera, institucional, política o social, la cultura o la tradición, el tipo de empresario del que se trate, sus objetivos y condicionantes constituyen este amplio conjunto de elementos que son cada vez más tenidos en cuenta en los análisis.

En el contexto de la economía globalizada, la localización está determinada por tres tipos de factores descritos por Berg, Braun y Meer (tomado de Cuadrado Roura y Fernández Güell (por publicarse)), estos son:

- *Factores Hardware*: son concretos y tangibles para la localización, incluyen mano de obra, capital, terreno e infraestructuras. Son los llamados factores “duros” en el proceso de localización.

- *Factores Software*: son un conjunto de factores cualitativos e intangibles que influyen en el proceso de localización empresarial, entre los que se encuentran la calidad de vida, el ambiente de negocios y las estructuras de conocimiento. Son los denominados factores “blandos”.
- *Factores Orgware*: atañe al manejo del *hardware* y *software*, comprendiendo cuestiones tales como apoyo público, coordinación interadministrativa y la cooperación público-privada.

Los factores enunciados anteriormente, son considerados como factores externos de localización, es decir que le vienen a la empresa desde el entorno. Son la traducción de las condiciones ofrecidas por los territorios y que las empresas, según sus condiciones internas, evalúa como atractivos o no.

Las características propias a la empresa determinan que las condiciones del entorno sean asimiladas como factores de atracción o de expulsión. Cuestiones tales como el sector de actividad, intensidad tecnológica y en el uso de mano de obra, ciclo de vida del producto y tamaño de la empresa condicionan la decisión de localización.

Las empresas organizan su distribución territorial atendiendo a las características esenciales de su producto. Así, los elementos más estandarizados y donde la competencia en costes es mayor tienden a ser localizados en lugares donde los costes son especialmente favorables, manteniendo los establecimientos de “control” de la empresa en los lugares originarios (este es el caso particular de las multinacionales). Esto está relacionado con la propia naturaleza del establecimiento a localizar (sede central, oficinas, centro de investigación y desarrollo o establecimiento productivo) tiene necesidades diferentes. Es así que para los establecimientos sede o departamentos de investigación y desarrollo (I+D) las empresas prefieren las grandes ciudades y metrópolis, ya que importan las buenas comunicaciones, las posibilidades de establecer contactos personales y la reputación del lugar; mientras que para los establecimientos productivos estas características son mucho menos relevantes. Los resultados del estudio efectuado por Costa Campi, Segarra Blasco y Viladecans Marsal (2000) sobre

las pautas de localización de las manufacturas españolas entre 1980 y 1994 corrobora lo afirmado en las líneas anteriores.

En el mismo estudio se muestra que las decisiones de localización difieren según la intensidad tecnológica de las industrias y de su ciclo de vida. Así, las pautas de localización son distintas en función de la actividad industrial que se trate y del nivel de madurez de la actividad productiva (etapa del ciclo del producto); comprobando que cuando las actividades productivas alcanzan mayor nivel de madurez, las ciudades de mayor tamaño, más densamente pobladas y con mayores niveles de diversificación productiva pierden atractivo a favor de localizaciones en ciudades de menor tamaño y mayores niveles de especialización (la estandarización del producto permite que la localización dependa más de factores internos de las empresas). Mientras que una empresa poco madura deberá instalarse en entornos urbanos donde las innovaciones circulan más rápidamente. Estos resultados están en sintonía con los estudios efectuados por Henderson, Kundoro y Turner en 1995 (respecto a las diferentes pautas de localización según las características de las industrias); y de Duranton y Puga en 2000 (respecto al ciclo de vida del producto)²⁸.

Las empresas intensivas en tecnología buscan localizarse en zonas más pobladas por otras industrias, ya que es allí donde se concentra un mayor capital humano y una mayor capacidad para aprovechar la tecnología. Mientras que los factores priorizados por los sectores más intensivos en factor trabajo (menor necesidad de tecnología) y especializados en producción de poco valor añadido son los menores costes de suelo y de producción.

Respecto al tamaño de la empresa, cabe destacar que aquellas de mayor tamaño disfrutan de más autonomía para optimizar su emplazamiento, mientras los establecimientos pequeños dependen más del *hinterland* residencial del emprendedor (Costa Campi, Segarra Blasco y Viladecans Marsal, 2000).

²⁸ Cuando el producto alcanza un determinado nivel de estandarización, las empresas son atraídas por entornos menos densos y más especializados que por entornos diversificados.

Rodríguez Rodríguez (2005), en un estudio sobre los patrones de especialización industrial en la Unión Europea ha concluido que las empresas multinacionales al operar en un marco de maximización conjunta de beneficios, disponen de la necesaria flexibilidad para adoptar decisiones de entrada y salida del territorio.

2.4.1. Movilidad empresarial: los factores externos que atraen o expulsan

Los estudios sobre movilidad empresarial son relativamente nuevos, han surgido a la par del proceso de globalización de la economía. Para analizar las posibilidades de deslocalización de las empresas asentadas en cierto territorio, no sólo es necesario fijarse en los factores internos y externos que la empresa prioriza, sino que es preciso comprender que dentro de los factores externos hay algunos que resultan particularmente atractivos, en tensión con otros que constituyen fuerzas de expulsión.

Desde el punto de vista de los beneficios empresariales, la localización implica ciertos 'márgenes espaciales de rentabilidad' que pueden alterarse con el paso de tiempo por el cambio en la naturaleza y el valor de los factores de localización. Este cambio puede estar originado bien externamente, cuando se modifican las condiciones territoriales, o bien internamente, cuando el ciclo de vida del producto es más maduro y se estandariza, por ejemplo.

Sin embargo, aunque nuevas localizaciones podrían implicar que las rentabilidades varíen significativamente los procesos de movilidad en busca de lugares más óptimos no se producen de forma rápida, sino que son procesos lentos que implican fuertes inercias que derivan de:

- Los *costes de relocalización*. Los más importantes pueden ser los costes directos de traslado, pero además los costes de información en relación con nuevos mercados, proveedores, mano de obra, distribución, etc. tienen un peso muy relevante.
- Los *costes del propio establecimiento actual*. La movilidad supondría inversiones hundidas durante largo períodos.

- Los cambios en la localización pueden alterar poco los márgenes de rentabilidad. Es decir, existiría un umbral a partir del cual la empresa decide o se plantea una nueva localización.

Es preciso tener en cuenta que los factores internos a la empresa y que forman parte de su estrategia, son determinantes en las decisiones de localización y movilidad. Entre estos cabe mencionar:

- Las perspectivas de *crecimiento de la propia empresa*: demandando mayores espacios u otras configuraciones.
- El aprovechamiento de *economías de escala internas* a la empresa: puede implicar la concentración de la producción en unos pocos establecimientos y el cierre de otros.
- El aprovechamiento de *economías de escala externas*: tales como la localización en áreas urbanas con mercados amplios y densos.

Por otra parte, si se tiene en cuenta que la información de la que disponen las empresas es limitada (y su procesamiento costoso) y el importante papel de la ‘percepción’ en la condiciones de localización, junto con la incertidumbre en la que se mueven las decisiones empresariales, podemos comprender mejor por qué se producen determinados ‘sesgos’ en los procesos de localización de la actividad:

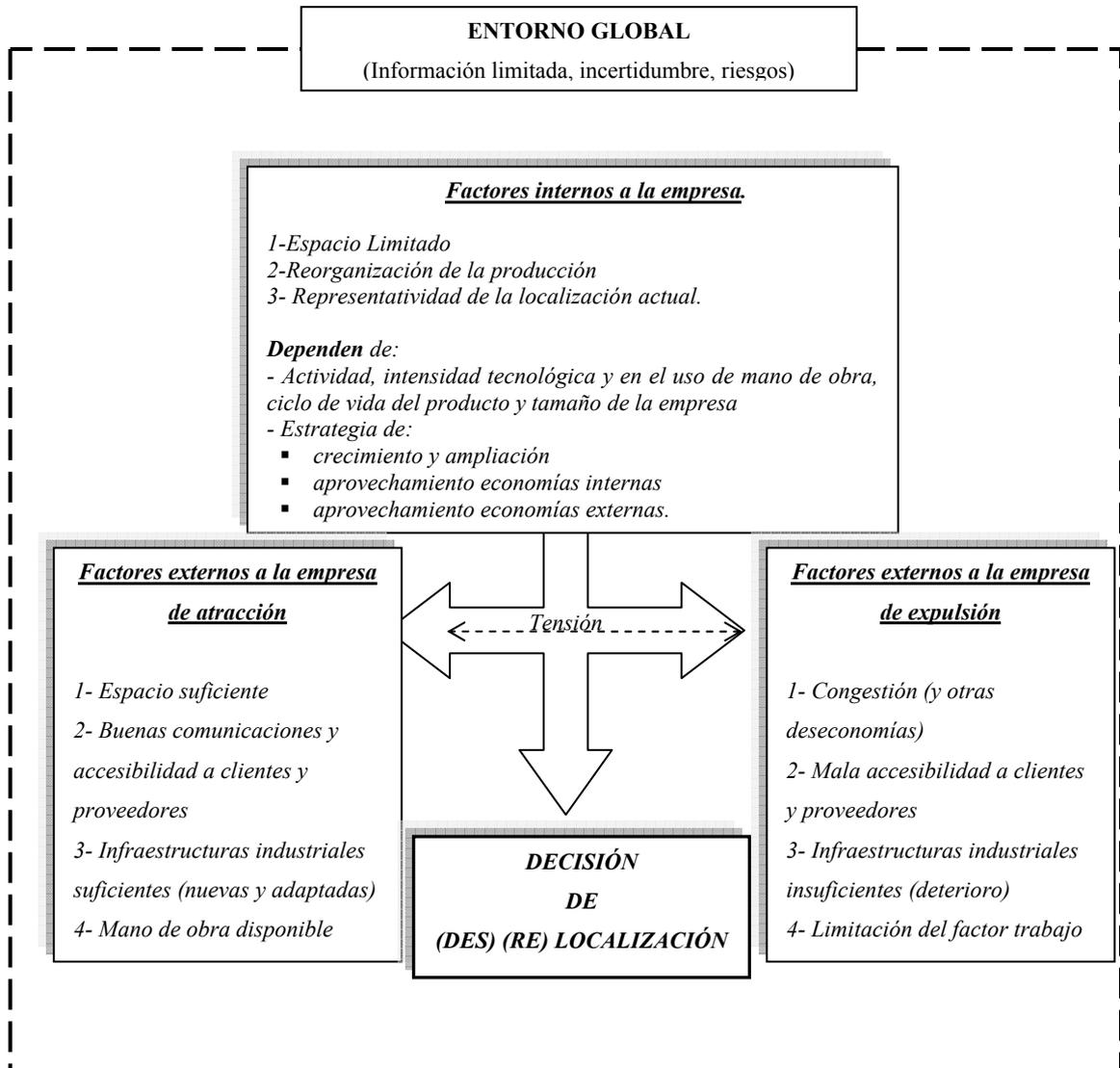
- Las localizaciones más lejanas (internacionales, por ejemplo) son menos conocidas y, por tanto, son menos probables y menos frecuentes que las localizaciones más cercanas. Barreras de tipo cultural e idiomática también son importantes.
- La percepción de los atractivos de un lugar suele ser más dificultosa conforme el lugar está más alejado.

Evidentemente, estos riesgos e incertidumbre inherentes a las decisiones de movilidad suelen también ser mayores con la distancia. Por este motivo, en muchas ocasiones, los movimientos suelen darse dentro del radio que comprende el mismo entorno económico al que ya tiene la empresa, es el caso del denominado ‘efecto frontera’. Este

tipo de movilidad implica menores riesgos ya que la empresa puede continuar beneficiándose del mismo entorno económico (mercados, accesibilidad, economías de aglomeración, etc.) y aprovechar las ventajas de la nueva localización elegida (disponibilidad de suelo e infraestructuras industriales a mejor precio y facilidades administrativas, principalmente).

Como puede deducirse de lo dicho en estas páginas, la movilidad empresarial puede producirse en diferentes direcciones, tanto dentro del país como a nivel internacional. En el primer caso están las migraciones cercanas al entorno económico anterior, a las que se acaba de hacer referencia, y el cambio de localización entre las regiones del mismo país. Mientras que a nivel internacional la movilidad pueden producirse entre países desarrollados o desde estos hacia otros menos desarrollados. Por tanto, la deslocalización puede ser definida en un sentido amplio como la movilidad de una empresa desde su localización original hacia otra que le resulta más ventajosa por cualquiera de los factores mencionados en este capítulo.

Factores implicados en la localización y movilidad de las empresas en el contexto actual



Fuente: Elaboración propia.

3. LA LOCALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES Y DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA

El presente capítulo tiene un carácter principalmente descriptivo y en él se plantea estudiar la situación de las inversiones y del tejido empresarial en España a partir una exploración estadística y su interpretación.

Específicamente se pretende analizar si en los últimos años se han producido entradas y/o salidas de inversión y empresas en España sus comunidades autónomas y apreciar si ha variado la constitución de su tejido productivo. A tal efecto se estudian por un lado, en el apartado 3.1, las características y volumen de inversión extranjera directa donde España es receptor y emisor. Por otro lado, en el apartado 3.2 se describen las notas principales de la constitución empresarial y su concentración espacial en los diversos periodos temporales a través de la explotación estadística de la información provista por la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona en sus informes anuales y el Instituto Nacional de Estadística en su Directorio Central de Empresas. Asimismo, se describen las características de las comunidades autónomas de mayor concentración de empresas, y se muestra cómo varió su constitución sectorial en los últimos años.

3.1. La inversión directa extranjera en España

Los cambios en la localización de las actividades productivas son tradicionalmente analizados mediante los flujos de inversión directa extranjera (IDE). Según lo determinado por la Dirección General de Política Comercial e Inversiones, bajo el concepto de IDE se entiende, por un lado la inversión directa extranjera *recibida* que comprende: 1.- los flujos de inversiones en sociedades que no cotizan en bolsa; 2.- los flujos de inversión en sociedades cotizadas, en las que el inversor adquiere por lo menos un 10% del capital (pasando a una relación permanente en su gestión); y 3.- la constitución y ampliación de la dotación de sucursales. De acuerdo a la misma fuente, en la definición de inversión directa extranjera *emitida* por España se incluyen estos tres tipos, más otro que incluye la constitución, formalización o participación en

contratos de cuentas en participación, fundaciones, cooperativas, etc., cuyo valor supere los 1,5 millones de euros o que tengan como destino paraísos fiscales (quedando excluidas las reinversiones de beneficios y la financiación entre empresas relacionadas).

Los epígrafes 3.1.1 y 3.1.2 se dedican al estudio de las IDE recibida y emitida por España respectivamente, teniendo en cuenta aspectos relacionados con los volúmenes, los orígenes y destinos de la IDE tanto geográficos y sectoriales.

3.1.1. España como destino de la inversión extranjera

Desde su adhesión a la UE España experimentó un fuerte crecimiento en la entrada de flujos inversores desde el exterior. El tamaño y potencial de crecimiento de su mercado, el estado de sus infraestructuras, las características de su capital humano y los más bajos costes de su mano de obra constituyeron, durante los años ochenta, condiciones atractivas para la entrada de IDE en este país. El incremento de la entrada de estos flujos durante la segunda mitad de los años ochenta tuvo, sin embargo, una ralentización a principio de los noventa (ver Tabla Nº 3.1), produciéndose un estancamiento entre 1994 y 1996; año en que se da un moderado repunte. En términos generales, es en 1998 cuando se inició un más acelerado ritmo de crecimiento de la inversión en España, el cual alcanzó su punto máximo en el año 2000, para luego caer progresivamente desde 2002.

Tabla N° 3.1. Inversión extranjera en España, bruta, neta y desinversiones desde 1993 a 2004, millones de euros

Años	Inversión bruta			Inversión neta			Desinversión		
	Total	Descontadas ETVE		Total	Descontadas ETVE		Total	Descontadas ETVE	
		Valor	Variac.		Valor	Variac.		Valor	Variac.
1993	5.427	-	-	3.573	-	-	1.854	-	-
1994	6.527	-	20,27	3.238	-	-9,38	3.289	-	77,40
1995	5.392	-	-17,39	3.544	-	9,45	1.848	-	-43,81
1996	5.473	-	1,50	2.770	-	-21,84	2.703	-	46,27
1997	6.820	5.785	5,70	4.043	3.008	8,59	2.777	2.777	2,74
1998	9.214	8.726	50,84	4.082	3.674	22,14	5.132	5.052	81,92
1999	18.432	10.603	21,51	13.738	5.908	60,81	4.694	4.695	-7,07
2000	38.291	25.877	144,05	29.324	17.228	191,60	8.967	8.649	84,22
2001	34.741	15.354	-40,67	28.932	9.565	-44,48	5.809	5.789	-33,07
2002	32.160	11.428	-25,57	28.292	7.562	-20,94	3.868	3.866	-33,22
2003	17.812	9.915	-13,24	13.588	5.700	-24,62	4.224	4.215	9,03
2004	17.857	11.129	12,24	7.187	582	-89,79	10.670	10.547	150,23

Nota: A partir del año 1999 las cifras incluyen la inversión directa en Acciones Cotizadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio, Registro de Inversiones Exteriores.

En relación a lo dicho anteriormente es necesario llamar la atención sobre el efecto que las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE) (Art. 30 de la Ley 6/2000 de 13 de diciembre que modifica la Ley 43/95 de 27 de diciembre.) producen en la inversión total. Las ETVE, componen un flujo de inversión desde el punto de vista formal, pero su contribución al valor añadido global es nula, ya que responde al deseo de optimización fiscal de las empresas y no a la conducta de incentivos habituales de la IDE. En efecto, las ETVE actúan como receptoras de inversión que no está destinada al sistema productivo español, sino que utilizan a España como impulso para ubicarse en otros territorios.

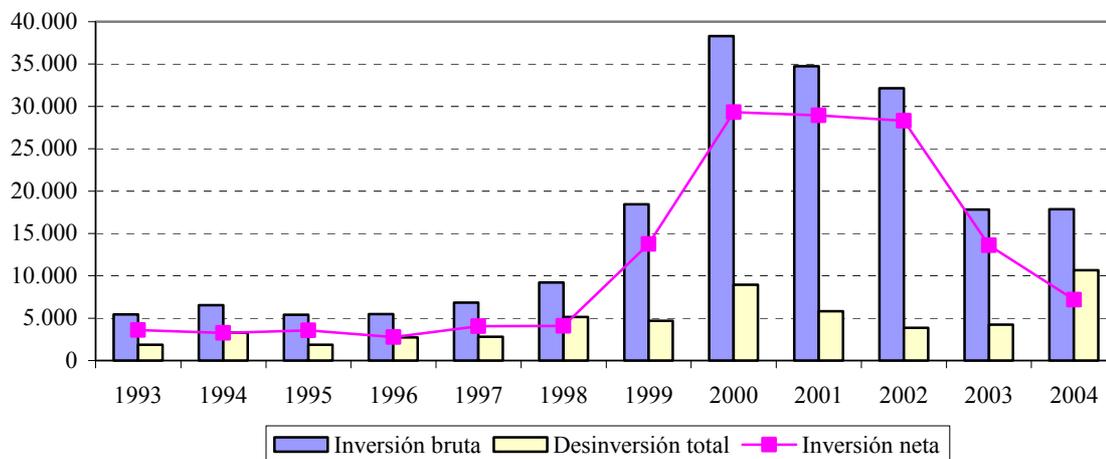
El significativo peso de las inversiones destinadas a ETVE implica que no sea correcto hablar de una fuerte expansión de la IDE hacia finales de los años noventa, sino más bien de una cierta estabilidad en toda la serie, exceptuando el año 2000²⁹.

Teniendo en cuenta los importes totales de inversión, UNCDAT (2004) sitúa a España sexta en el ranking mundial de países receptores de inversión extranjera durante los años 2002 y 2003, mientras que Luxemburgo, China, Francia, Estados Unidos y Bélgica se ubicaron como los cinco primeros destinos. Como se muestra en la Tabla N° 3.1, la IDE bruta recibida por España en 2004 alcanzó un valor de 17.857 millones de euros, lo que constituye un moderado incremento de sólo el 0,25% con respecto a 2003. Sin embargo, cuando observamos la IDE neta vemos que para 2004 llega a un total de 7.187 millones de euros, representando un descenso del 47,11% en relación al año anterior; situación que se expone en el Gráfico N° 3.1.

Por los objetivos que persigue nuestro estudio, resultan de mayor utilidad servirse de los datos de la IDE descontando el efecto de las ETVE, ya que estas no constituyen un tipo de inversión productiva. Desde este punto de vista, el análisis tiene derivaciones distintas, relativizándose la importancia de los volúmenes invertidos en España desde el año 2000. En efecto, si sólo se analiza la inversión extranjera productiva, es decir deduciendo las inversiones en ETVE, observamos que a partir de ese año se produce una caída abrupta de la inversión neta en España. Tal reducción progresiva desde aquel año toca su punto máximo en 2004, cuando la IDE neta descontadas la inversión en ETVE se redujo en un 89,79% en relación al año anterior, adoptando un valor de 582 millones de euros. El Gráfico N° 3.2 muestra el resultado de descontar las ETVE a los flujos de inversión expuestos en el Gráfico N° 3.1. En el Gráfico N° 3.3 se expone la proporción de los flujos de inversión bruta, neta y la desinversión, descontando las ETVE, en el sistema productivo español entre 1993 y 2004.

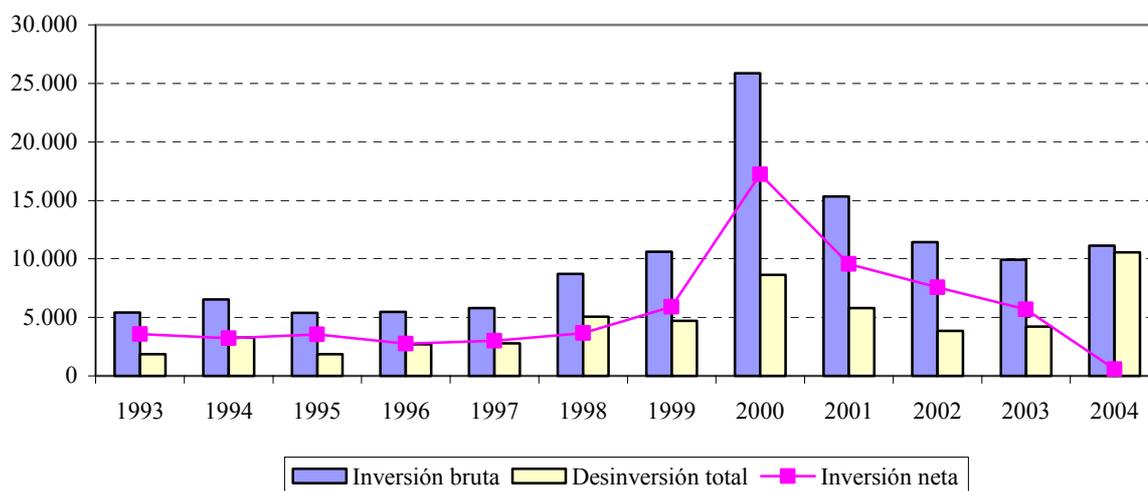
²⁹ La causa de este aumento en el año 2000 se debe a la adquisición que hizo Vodafone de la empresa Airtel.

Gráfico N° 3.1. Inversiones extranjeras bruta, neta y desinversiones anuales desde 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio, Registro de Inversiones Exteriores.

Gráfico N° 3.2. Inversiones extranjeras bruta, neta y desinversiones anuales, descontando ETVE, desde 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La vigorosa caída de la IDE neta en el año 2004, evidenciada en los gráficos anteriores, se debe a la fuerte desinversión extranjera que afectó, principalmente, a las inversiones productivas. En ese año, la desinversión, descontadas las ETVE, ascendieron a 10.547

millones de euros, lo que representó un incremento del 150,23% en relación al 2003, tal y como se muestra en la Tabla N° 3.1. La aludida desinversión extranjera se compuso, según los datos provistos por la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio, por ventas totales o parciales de empresas españolas a inversores nacionales en un 77,81% (de las cuales el 31% cotizadas en bolsa), mientras que las liquidaciones representaron el 22,19% de las desinversiones. Éstas consistieron principalmente en liquidaciones parciales, es decir en reducciones de capital³⁰.

Los países de la OCDE, como protagonistas en el esquema inversor mundial, son quienes han constituido la fuente principal de inversión que recibe España. En efecto, el 96,15% de las inversiones brutas, descontadas las ETVE, que España absorbió entre 1993 y 2004 proviene de estos países (ver Tabla N° 3.2 y Gráfico N° 3.3). Dentro de este grupo, los inversores más importantes, en el periodo mencionado, han sido primeramente Holanda, con una participación del 23,80%, Reino Unido que ha aportado el 22,41%, Francia con un 10,96%, Luxemburgo con el 8,15%, Alemania un 7,25%, Estados Unidos con el 5,66%, Portugal el 4,58% e Italia aportando el 4,52% de la IDE bruta, descontadas las ETVE.

Durante los últimos doce años. el conjunto de los países de la OCDE, invirtieron en España, un total de 116.924,71 millones de euros, de los cuales el 89,43% provino de países que actualmente componen la UE, mientras que el 3,65% procedió de países europeos no comunitarios, especialmente Suiza, con un total de 4.154,5 millones de euros en los doce años. Finalmente, el 6,92% se originó en países no europeos pertenecientes a la OCDE, especialmente los Estados Unidos, con un total de 6.877,53 millones de euros en esos años (ver Tabla N° 3.2).

Las inversiones de los países comunitarios componen el flujo más significativo para España, siendo Holanda el principal país inversor en el periodo 1993 a 1997, seguido por Francia. Sin embargo, a partir de 1998 y hasta 2004, es Reino Unido el país que se posiciona como primer inversor en España, por delante de Holanda, Francia y

³⁰ En 2004, la mayor parte del importe registrado por este concepto se correspondió con una importante operación de saneamiento de balance (reducción de capital con cargo a pérdidas acumuladas) en una empresa multinacional europea.

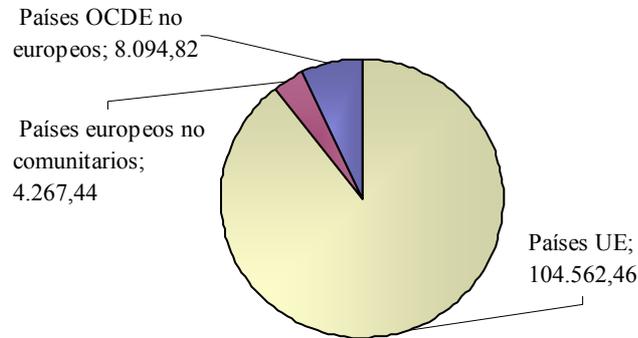
Luxemburgo. Con todo, si se tiene en cuenta todo el periodo 1993 - 2004 se observa que los principales países inversores, teniendo en cuenta los valores brutos sin las ETVE, son Holanda en primer lugar, seguido por Reino Unido, Francia, Luxemburgo y Alemania, tal como lo muestra el Gráfico N° 3.4.

Tabla N° 3.2. Origen de la inversión extranjera bruta, descontadas las ETVE, entre 1993 y 2004, millones de euros

Origen	1993 – 1997	1998 – 2004	1993 - 2004	
	Valor Absoluto	Valor Absoluto	Valor Absoluto	%
Holanda	8.777,18	20.166,13	28.943,31	23,80
Reino Unido	2.570,96	24.677,31	27.248,27	22,41
Francia	3.686,61	9.637,23	13.323,84	10,96
Luxemburgo	665,08	9.250,92	9.916,00	8,15
Alemania	2.654,50	6.157,23	8.811,73	7,25
Estados Unidos	2.673,39	4.204,15	6.877,53	5,66
Portugal	543,73	5.030,65	5.574,37	4,58
Italia	1.896,15	3.598,76	5.494,91	4,52
Subtotal principales inversores OCDE	23.467,60	82.722,37	106.189,97	87,32
Resto de países OCDE	3.687,79	7.046,95	10.734,75	8,83
Total inversiones OCDE en España	27.155,39	89.769,32	116.924,71	96,15
Paraísos Fiscales	<i>849,28</i>	<i>1.609,55</i>	<i>2.458,83</i>	<i>2,02</i>
Otros Países Europeos	<i>19,07</i>	<i>42,96</i>	<i>62,02</i>	<i>0,05</i>
Latinoamérica	<i>412,14</i>	<i>1.303,51</i>	<i>1.715,64</i>	<i>1,41</i>
Países Asiáticos (excepto Japón)	<i>115,53</i>	<i>233,43</i>	<i>348,97</i>	<i>0,29</i>
Resto de países	<i>2,68</i>	<i>10,76</i>	<i>13,45</i>	<i>0,01</i>
Total	28.576,66	93.031,51	121.608,17	100,00

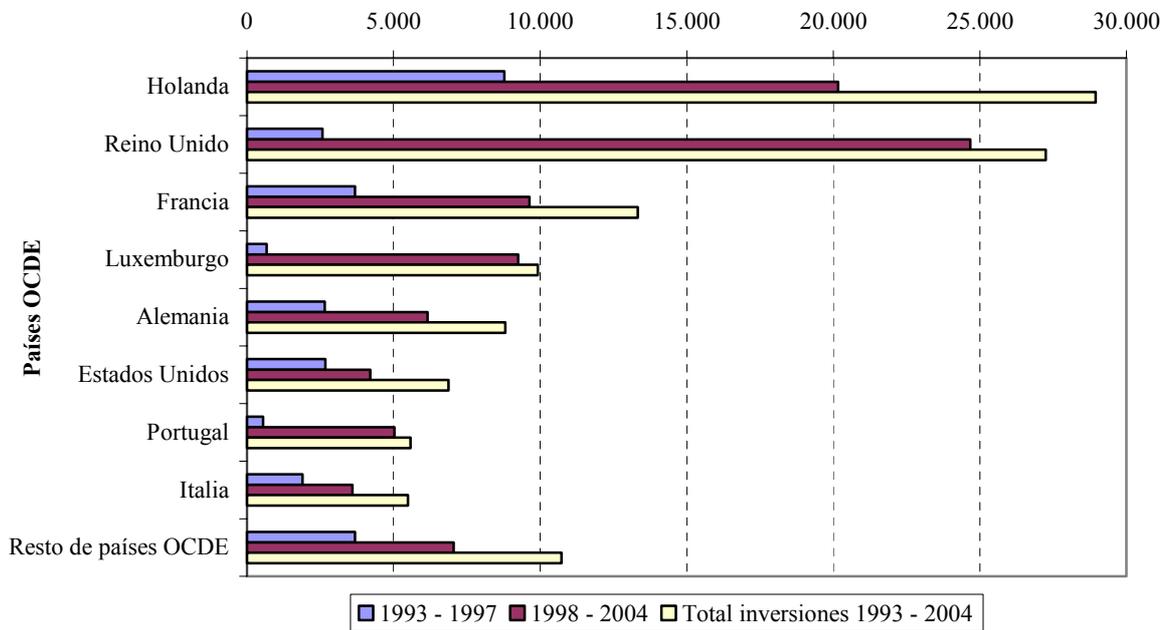
Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Gráfico N° 3.3. Inversión bruta en España, descontada ETVE, proveniente de países de la OCDE. Años 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Gráfico N° 3.4. Distribución de los flujos de inversión bruta, descontadas ETVE, entre países de la OCDE. Años 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Por otra parte resulta de sumo interés analizar de dónde ha provenido la fuerte desinversión extranjera del año 2004 y que el Gráfico N° 3.2 mostró claramente. En principio se destaca que durante los doce años, los países que más han liquidado sus inversiones en España son por orden decreciente: Holanda (como es lógico ya que es el primer inversor durante el periodo considerado), Francia, Reino Unido, Luxemburgo y Alemania. Particularmente en 2004, el principal país que liquidó inversiones en España fue Luxemburgo, seguido por Holanda, los Paraísos Fiscales y Francia (ver Tabla N° 3.3).

En resumen, los datos expuestos hasta el momento parecen indicar que desde los últimos cuatro años España no conforma un núcleo de atracción importante para la localización de las actividades productivas de inversores extranjeros. Lo dicho se evidencia con rigor en la desinversión habida durante el año 2004, donde los protagonistas de la misma fueron los países que tradicionalmente han sido grandes inversores productivos en España, tal es el caso de Holanda y Francia.

Tabla N° 3.3. Desinversión extranjera, descontadas las ETVE, de los principales países entre 1993-2004 y año 200, 004, valores absolutos en millones de euros y porcentajes

País	1993-2004		2004	
	Valor Absoluto	%	Valor Absoluto	%
Holanda	17.487,17	31,63	1.671,45	15,85
Reino Unido	6.326,05	11,44	192,28	1,82
Francia	7.352,04	13,30	1.387,95	13,16
Luxemburgo	4.231,59	7,65	2.636,29	25,00
Alemania	3.826,45	6,92	959,85	9,10
Estados Unidos	3.027,54	5,48	514,22	4,88
Portugal	2.441,03	4,42	114,28	1,08
Italia	1.607,15	2,91	170,82	1,62
Subtotal principales inversores OCDE	46.299,02	83,75	7.647,14	72,51
Resto de países OCDE	6.256,59	11,32	1.296,59	12,29
Total desinversiones OCDE en España	52.555,61	95,07	8.943,73	84,80
Paraísos Fiscales	2.171,83	3,93	1.536,17	14,57
Otros Países Europeos	4,59	0,01	0,96	0,01
Latinoamérica	490,12	0,89	28,37	0,27
Países Asiáticos (excepto Japón)	50,18	0,09	35,59	0,34
Resto de países	11,48	0,02	1,83	0,02
Total	55.283,82	100,00	10.546,66	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Es un aspecto importante para nuestro estudio es analizar dónde se localizan las inversiones extranjeras que llegan a España. Al respecto, cabe señalar que observando la serie de años desde 1993 a 2004 apreciamos que las inversiones extranjeras brutas, sin ETVE, se ubican predominantemente en Madrid. La capital española se sitúa como el principal receptor de la IDE durante el mencionado periodo, seguido por Cataluña, Comunidad Valenciana y País Vasco (ver Tabla N° 3.4). Sin embargo, es necesario aclarar que en esta distribución se tiene en cuenta la ubicación de la sede social de la empresa, lo que provoca un sesgo hacia aquellas comunidades en las que se emplazan, sin que sea percibida la ubicación regional efectiva de la producción y la generación de empleo. Por este motivo, en el apartado 3.2 se complementa el análisis a partir de los datos sobre la localización efectiva de las plantas y establecimientos en las diferentes comunidades autónomas españolas.

Una mirada a los últimos años muestra que Madrid continúa concentrando la mayor proporción de IDE, aunque con variación según los años. Como se muestra en la Tabla N° 3.5, en 2002 Madrid atrajo más de la mitad de las inversiones directas extranjeras, seguida por Cataluña y Asturias. Con porcentajes mucho menores se situaron seguidamente Galicia, Andalucía, País Vasco y Valencia.

**Tabla N° 3.4. Destino de las inversión extranjera bruta, descontadas ETVE.
Periodos 1993-1999 y 2000-2004, valores absolutos en millones de euros,
porcentajes y tasas de variación**

Comunidad	Periodo 1993-1999		Periodo 2000-2004			Total	
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%
Andalucía	1.439,82	3,01	1.920,03	2,61	33,35	3.359,85	2,76
Aragón	551,09	1,15	370,29	0,50	-32,81	921,37	0,76
Asturias	1.022,99	2,14	2.267,82	3,08	121,69	3.290,81	2,71
Baleares	905,12	1,89	1.139,32	1,55	25,87	2.044,44	1,68
Canarias	725,15	1,51	812,64	1,10	12,07	1.537,79	1,26
Cantabria	45,36	0,09	51,25	0,07	12,98	96,60	0,08
Castilla y León	236,88	0,49	493,68	0,67	108,41	730,56	0,60
Castilla-La Mancha	154,00	0,32	122,92	0,17	-20,18	276,92	0,23
Cataluña	11.676,54	24,37	11.212,87	15,21	-3,97	22.889,42	18,82
Com. Valenciana	1.008,19	2,10	6.081,85	8,25	503,24	7.090,04	5,83
Extremadura	94,06	0,20	103,06	0,14	9,57	197,13	0,16
Galicia	282,15	0,59	1.432,88	1,94	407,85	1.715,03	1,41
Madrid	23.370,83	48,79	42.096,71	57,12	80,12	65.467,53	53,83
Murcia	311,50	0,65	1.233,86	1,67	296,10	1.545,36	1,27
Navarra	449,55	0,94	196,71	0,27	-56,24	646,26	0,53
País Vasco	2.602,27	5,43	1.449,91	1,97	-44,28	4.052,18	3,33
La Rioja	87,23	0,18	122,00	0,17	39,85	209,23	0,17
Ceuta y Melilla	11,15	0,02	34,25	0,05	207,12	45,40	0,04
Varias	2.931,54	6,12	2.511,57	3,41	-14,33	5.443,11	4,48
Territorio Nacional	0,00	0,00	49,13	0,07		49,13	0,04
Total General	47.905,42	100,00	73.702,74	100,00	53,85	121.608,17	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La situación de Madrid como receptora de IDE se consolida en 2003, ya que en la capital se localizaron más del 62% de la inversión de ese año, seguida a lo lejos por Cataluña la que concentró el 15,87%. A estas le siguieron en importancia de atracción las comunidades de Murcia, y Baleares que tuvieron ese año un comportamiento excepcional, seguidas por Valencia, Andalucía y País Vasco.

En 2004, Madrid continuó liderando la lista de destinos de la IDE, aunque representando un porcentajes menor al del año anterior, el 40,21%, con una tasa de variación de -27,69% respecto al año anterior. Cataluña se mantuvo relativamente

estable, variando en -1,26% respecto a 2003; mientras que la Comunidad Valenciana tuvo en 2004 un crecimiento del 777,72% respecto al año anterior, percibiendo el 20,48% de la inversión bruta, descontadas las ETVE, de 2004. Asturias también tuvo un incremento de la IDE bruta recibida en dicho año, absorbiendo el 6,29% del total de las inversiones brutas (descontadas las ETVE) luego de la caída sufrida durante 2003 (ver Tabla N° 3.5).

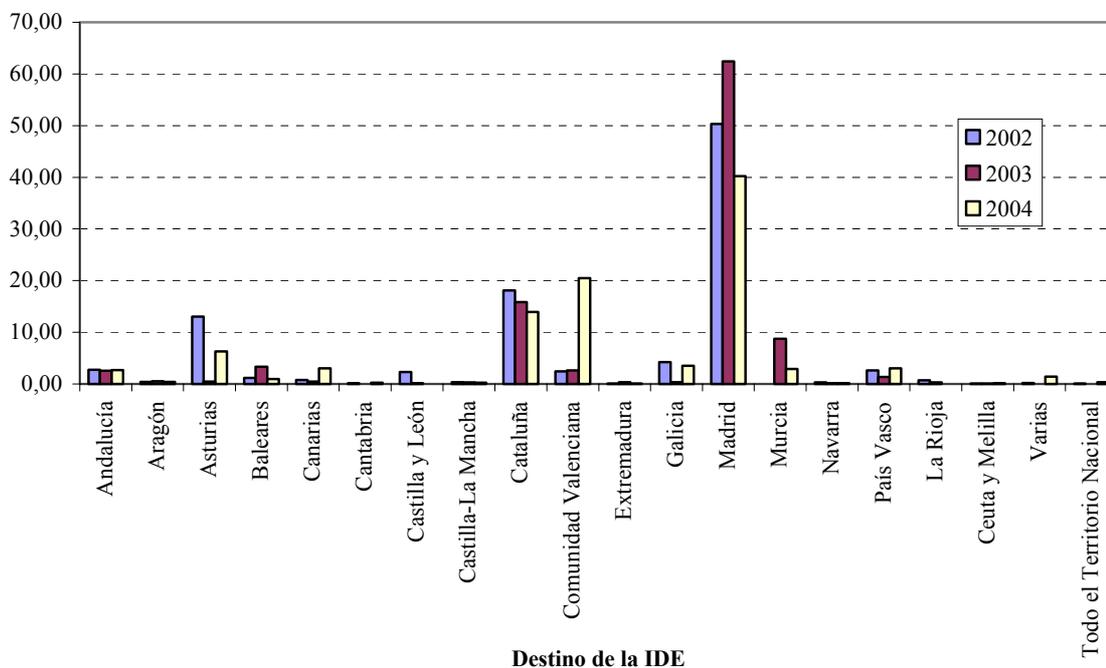
Tabla N° 3.5. Destino de la inversión extranjera bruta, descontadas ETVE.
Años 2002 a 2004, valores absolutos en millones de euros,
porcentajes y tasas de variación

Comunidad	2.002		2.003			2.004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Variac.
Andalucía	314	2,74	251	2,53	-19,92	296	2,66	17,69
Aragón	45	0,39	52	0,53	17,17	43	0,39	-17,01
Asturias	1.493	13,07	50	0,50	-96,68	700	6,29	1.311,28
Baleares	134	1,18	333	3,36	147,80	103	0,93	-69,03
Canarias	86	0,75	44	0,45	-48,04	337	3,03	659,05
Cantabria	15	0,13	1	0,01	-95,28	25	0,22	3.310,34
Castilla y León	266	2,33	10	0,10	-96,25	3	0,02	-74,67
Castilla-La Mancha	40	0,35	32	0,33	-18,27	28	0,25	-12,66
Cataluña	2.067	18,09	1.574	15,87	-23,86	1.554	13,96	-1,26
Com. Valenciana	281	2,46	260	2,62	-7,54	2.279	20,48	777,72
Extremadura	8	0,07	36	0,36	344,44	4	0,03	-89,55
Galicia	485	4,24	34	0,35	-92,90	391	3,51	1.035,09
Madrid	5.750	50,31	6.188	62,41	7,63	4.475	40,21	-27,69
Murcia	3	0,02	869	8,77	33.459,38	323	2,91	-62,80
Navarra	33	0,29	10	0,10	-68,76	15	0,14	47,96
País Vasco	299	2,61	134	1,35	-55,30	335	3,01	150,84
La Rioja	78	0,69	28	0,28	-64,64	1	0,01	-97,11
Ceuta y Melilla	8	0,07	6	0,06	-19,67	17	0,15	172,61
Varias	18	0,15	3	0,03	-85,69	162	1,45	6.315,46
Territorio Nacional	7,3	0,06	0	0,00	-100,00	38,15	0,34	N.C.
Total General	11.428,29	100,00	9.915,27	100,00	-13,24	11.128,57	100,00	12,24

Nota: N.C = No calculable.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Gráfico N° 3.5. Participación de las comunidades autónomas en la IDE bruta, descontadas ETVE. Años 2002, 2003 y 2004, porcentajes



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

En resumen, la localización fuertemente predominante de las inversiones extranjeras en España es la Comunidad Autónoma de Madrid, tanto si se observa la serie temporal 1993-2004 así como si se analizan los últimos años. La Comunidad de Cataluña resulta ser, el segundo destino de las inversiones extranjeras directas si se observan las cifras agregadas durante todos los años. Aunque este segundo puesto para el año 2004 correspondió a la Comunidad Valenciana.

Otro aspecto relevante que interesa conocer para los fines nuestro estudio es el destino sectorial de la inversión extranjera directa recibida por España que repercute en el sistema productivo. Sobre la base de los datos proporcionados por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, respecto a la IDE bruta recibida por España, descontadas ETVE, se puede advertir que particularmente, las actividades inmobiliarias y servicios, la intermediación financiera, banca y seguros y las actividades del transporte y comunicaciones absorbieron los principales flujos de inversión exterior desde finales de los años noventa hasta 2001. En ese año se produjo un incremento de

la participación de los sectores manufactureros en la recepción de IDE, especialmente la fabricación de productos minerales no metálicos. Sin embargo, en 2002 volvió a decaer el sector manufacturero como destino de la IDE, cobrando importancia las actividades del transporte y comunicaciones (23,81% sobre el total de la IDE bruta, sin ETVE), la producción y distribución eléctrica gas y agua (14,99%), seguida por las actividades inmobiliarias y servicios (14,53%) y la intermediación financiera, banca y seguros (13,11%). En 2003, la nota distintiva la dio el incremento de la IDE en la industria química y transformación de caucho y plásticos, con una tasa de variación positiva del 438,35% respecto al año anterior. La industria química concentró el 11,62% del total de la IDE bruta, sin ETVE; porcentaje que hizo repuntar al sector a valores similares a los de 1999. Asimismo, continuaron siendo importantes en 2003 las inversiones en telecomunicaciones y en actividades inmobiliarias.

Los datos de 2004 muestran que el ítem de ‘otras manufacturas’ fue el que concentró una proporción mayor de la inversión extranjera bruta, en un 24,27%; mientras que dentro de este, la fabricación de otros productos minerales no metálicos, particularmente el subsector del cemento atrajo el 20% de los flujos que ese año entraron a España. Luego de éste, los flujos se volcaron al comercio, el sector financiero, las actividades inmobiliarias y servicios, seguidas de la industria química y transformación del caucho y plásticos, y la producción y distribución eléctrica, de gas y agua, según se puede observar en la Tabla N° 3.6.

Tabla Nº 3.6. Distribución por sectores de actividad de la inversión extranjera bruta, descontadas ETVE. Años 2002 a 2004, valores absolutos en millones de euros y porcentajes de participación sobre el total

Sectores	2.002		2.003			2.004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Variac.
Producción y distribución eléctrica gas y agua	1.713	14,99	703	7,09	-58,94	683	6,14	-2,87
Ind. extractivas, refino petróleo	414	3,62	109	1,10	-73,64	73	0,66	-32,92
Alimentación/bebidas y tabaco	201	1,76	114	1,15	-43,43	432	3,88	279,68
Industria textil y de la confección	38	0,33	15	0,15	-59,72	213	1,91	1.294,23
Industria papel, edición, artes graficas	198	1,73	404	4,07	104,18	140	1,25	-65,44
Industria química y trans. caucho y plásticos	263	2,30	1.414	14,27	438,35	729	6,55	-48,46
Otras manufacturas	1.136	9,94	658	6,63	-42,08	2.700	24,27	310,57
Construcción	268	2,35	72	0,72	-73,20	140	1,26	94,90
Comercio	903	7,90	838	8,46	-7,11	2.203	19,80	162,76
Hostelería	161	1,41	337	3,40	109,38	131	1,17	-61,27
Transportes y comunicaciones	2.721	23,81	2.191	22,10	-19,49	455	4,09	-79,24
Intermediación financiera, banca y seguros	1.499	13,11	781	7,87	-47,89	1.613	14,49	106,59
Actividades inmobiliarias y servicios	1.661	14,53	1.338	13,50	-19,40	1.293	11,62	-3,38
Resto de sectores(*)	255	2,23	940	9,48	269,21	324	2,91	-65,58
Total general	11.428	100,00	9.915	100,00	-13,24	11.129	100,00	12,24

Nota: (*) Incluye Agricultura, ganadería y pesca; Gestión de sociedades y tenencia de valores; Otros (educación, actividades sanitarias y veterinarias; actividades de saneamiento público; asociativas; recreativas, culturales, deportivas y servicios personales).

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Tabla Nº 3.7. Distribución por sectores de actividad de la inversión extranjera bruta, descontadas ETVE. Periodos 1993-1999 y 2000-2004, valores absolutos en millones de euros y porcentajes de participación sobre el total

Sectores	1993-1999		2000-2004			Totales 1993-2004	
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%
Producción y distribución eléctrica gas y agua	1.059,99	2,21	3.952	5,36	272,80	5.011,63	4,12
Ind. extractivas, refino petróleo	380,40	0,79	637	0,86	67,49	1.017,53	0,84
Alimentación/bebidas y tabaco	1.919,19	4,01	2.310	3,13	20,36	4.229,06	3,48
Industria textil y de la confección	370,96	0,77	486	0,66	30,97	856,82	0,70
Industria papel, edición, artes gráficas	1.643,90	3,43	1.511	2,05	-8,08	3.154,94	2,59
Industria química y trans. caucho y plásticos	4.157,53	8,68	3.335	4,53	-19,78	7.492,73	6,16
Otras manufacturas	7.497,47	15,65	9.632	13,07	28,46	17.129,00	14,09
Construcción	1.034,69	2,16	1.017	1,38	-1,68	2.051,95	1,69
Comercio	5.809,92	12,13	5.631	7,64	-3,08	11.440,79	9,41
Hostelería	1.133,73	2,37	1.396	1,89	23,17	2.530,11	2,08
Transportes y comunicaciones	3.039,92	6,35	22.032	29,89	624,75	25.071,62	20,62
Intermediación financiera, banca y seguros	6.256,73	13,06	9.273	12,58	48,21	15.529,66	12,77
Actividades inmobiliarias y servicios	9.191,75	19,19	8.890	12,06	-3,28	18.081,61	14,87
Resto de sectores(*)	4.409,24	9,20	3.601	4,89	-18,32	8.010,73	6,59
Total general	47.905,42	100,00	73.703	100,00	53,85	121.608,17	100,00

Nota: (*) Incluye Agricultura, ganadería y pesca; Gestión de sociedades y tenencia de valores; Otros (educación, actividades sanitarias y veterinarias; actividades de saneamiento público; asociativas; recreativas, culturales, deportivas y servicios personales).

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

A los fines de este trabajo, también resulta útil analizar las principales actividades manufactureras y otros grupos de actividades³¹, de acuerdo a la clasificación CNAE93 y la distribución de la inversión directa extranjera en éstos, según se expone en la Tabla Nº 3.8.

³¹ Se incluyen por se los sectores introducidos en la encuesta que se explota en el capítulo cuarto de la presente investigación: Actividades informáticas (72), Investigación y desarrollo (73) y Otras actividades empresariales (74).

Tabla N° 3.8. Distribución de la inversión extranjera bruta, sin ETVE, en sectores industriales y servicios a empresas. Años 2002 a 2004, valores absolutos en millones de euros, porcentajes y tasas de variación

Sectores Cod. CNAE93	2.002		2.003			2.004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Variac.
Industria de productos alimenticios y bebidas 15	201	1,76	114	1,15	-43,46	432	3,88	279,89
Industria del tabaco 16	0	0,00	0	0,00	249,28	0	0,00	-97,14
Industria textil 17	24	0,21	14	0,14	-40,86	213	1,91	1.379,73
Industria de confección y de peletería 18	12	0,10	1	0,01	-94,05	0	0,00	-70,24
Industria del cuero; calzado, marroquinería 19	2	0,02	0	0,00	-88,84	0	0,00	20,02
Madera, corcho, cestería, excepto muebles 20	4	0,04	6	0,06	44,21	35	0,31	469,68
Industria del papel 21	46	0,40	159	1,60	247,71	22	0,20	-86,13
Ed., artes gráficas y reprod. soportes grabados 22	152	1,33	245	2,47	61,07	118	1,06	-52,02
Coq. refino petróleo, tratamiento combustibles 23	0	0,00	0	0,00	N.C.	0	0,00	N.C.
Industria química 24	167	1,46	1.152	11,62	591,56	675	6,07	-41,36
Fabric. prod. de caucho y materias plásticas 25	96	0,84	263	2,65	173,15	54	0,48	-79,60
Fabric. otros prod. minerales no metálicos 26	412	3,61	230	2,32	-44,17	2.226	20,00	866,79
Metalurgia 27	53	0,46	18	0,18	-65,93	251	2,25	1.298,02
Fabric. prod. metálicos excepto maq. y equipo 28	120	1,05	13	0,13	-89,10	15	0,14	18,19
Ind. construc. maquinaria y equipo mecánico 29	41	0,36	33	0,33	-19,99	36	0,32	8,60
Fabric. maquinas oficina y equipo informático 30	3	0,03	9	0,09	168,25	3	0,02	-69,97
Fabric. maquinaria y material eléctrico 31	33	0,29	76	0,76	130,95	20	0,18	-72,96
Fabric. material electrónico, fabric. de equipo 32	20	0,18	65	0,66	224,49	7	0,06	-89,56
Fabric. equipo e instrumentos médico quirúrg. 33	9	0,08	27	0,28	213,55	2	0,01	-94,53
Fabric. vehículos de motor y componentes 34	352	3,08	156	1,57	-55,71	81	0,73	-47,87
Fabricación de otro material de transporte 35	0	0,00	4	0,04	2.752,92	22	0,20	442,17
Fabric. muebles, otras industrias manufact. 36	36	0,32	16	0,16	-55,38	3	0,03	-80,40
Actividades informáticas 72	131	1,14	107	1,08	-18,32	117	1,05	9,94
Investigación y desarrollo 73	8	0,07	54	0,54	559,38	27	0,24	-50,59
Otras actividades empresariales 74	296	2,59	310	3,13	4,98	260	2,34	-16,14
Total sectores considerados	2.217,60	19,40	3.071,85	30,98	38,52	4.617,96	41,50	50,33
<i>Total resto de sectores</i> ³²	9.210,69	80,60	6.843,42	69,02	-25,70	6.510,61	58,50	-4,86
Total general	11.428,29	100,00	9.915,27	100,00	-13,24	11.128,57	100,00	12,24

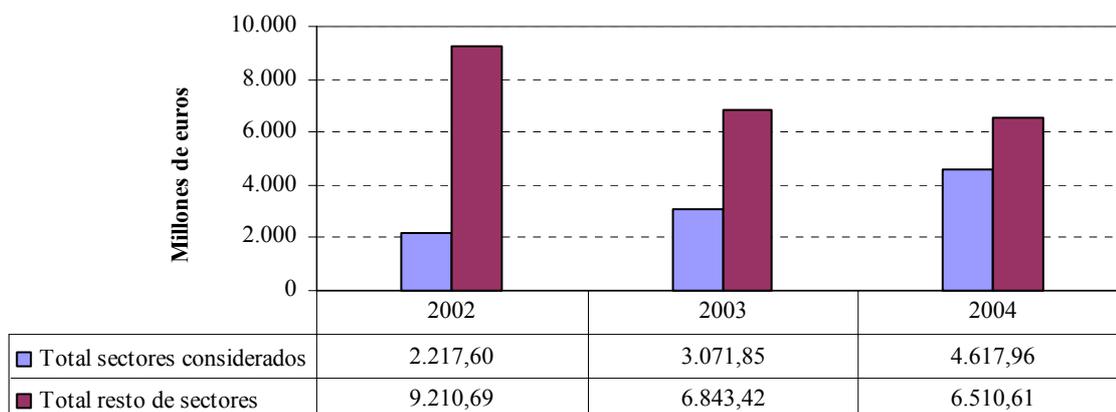
Nota: N.C = No calculable.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

³² Incluye: Agricultura, ganadería, caza; Selvicultura y explotación forestal; Pesca y acuicultura; Producción y distribución de energía eléctrica y gas; Captación, depuración y distribución de agua; Extracción aglom. antracita, hulla, lign. Turba; Extracción crudos petróleo y gas natural; Extracción minerales uranio y torio; Extracción de minerales metálicos; Extracción minerales no metálicos ni energéticos; Reciclaje; Construcción; Venta, mantenimiento y reparación de vehículos motor; Comercio mayor e intermediación comercio; Comercio por menor, exc. vehículos motor; Hostelería; Transporte terrestre; transporte por tubería; Transporte marítimo, cabotaje y navegación int.; Transporte aéreo y espacial, Actividades anexas a los transportes, Telecomunicaciones; Banca y otros intermediarios financieros; Seguros y planes pensiones, exc. seg. Social; Actividades auxiliares a la intermediación financiera; Actividades inmobiliarias; Alquiler máquinas y equipos sin operario; Holdings de sociedades españolas; Educación; Actividades sanitarias y veterinarias, servs.; Actividades de saneamiento público; Actividades asociativas; Actividades recreativas, culturales y deportivas, Actividades diversas de servicios personales; Actividades hogares como empleadores pers. Doméstico; Organismos extraterritoriales.

Los datos expuestos en la tabla antecedente permiten distinguir que los sectores considerados han atraído en 2004 al 41,50% de la IDE extranjera, creciendo progresivamente desde 2002. En aquel año, los sectores que estamos considerando aglutinaban el 19,40% de la inversión que España recibía, mientras que en 2003 la proporción de IDE destinada a estas actividades varió positivamente un 38,52% en relación al año anterior, donde los mismos sectores concentraron el 30,98%. En el Gráfico N° 3.6 se puede percibir claramente esta evolución favorable de las actividades manufactureras desde el año 2002.

Gráfico N° 3.6. Destino sectorial de la IDE bruta, sin ETVE. Evolución de los sectores considerados en la Tabla N° 3.8 entre 2002 y 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Para profundizar en el análisis sectorial de las inversiones que recibe España desde el extranjero conviene agregar los sectores de la Tabla N° 3.8 de acuerdo a su intensidad en el uso de la tecnología. Para ello, los sectores de actividades manufactureras se agregaron adaptando la clasificación elaborada por la OCDE, mientras que las actividades de servicios a empresas se agruparon siguiendo la clasificación sectorial de EUROSTAT (ver Tabla N° 3.9).

Tabla N° 3.9. Agregación de actividades de acuerdo a su intensidad tecnológica

Intensidad en el uso de tecnología	Actividades consideradas Cód. CENAE93	
Alta	Fabricación maquinas oficina y equipo informático	30
	Fabricación material electrónico, fabricación equipos	32
	Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos.	33
	Actividades informáticas	72
	Investigación y desarrollo	73
	Otras actividades empresariales	74
Media-Alta	Industria química	24
	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	29
	Fabricación de maquinaria y material eléctrico	31
	Fabricación vehículos motor y componentes	34
	Fabricación de otro material de transporte	35
Media-Baja	Coquerías, refinó de petróleo y combustibles nucleares	23
	Fabricación productos de caucho y materias plásticas plástico	25
	Fabricación otros productos minerales no metálicos	26
	Metalurgia	27
	Fabricación productos metálicos, excepto maquina y equipo	28
Baja	Industria de productos alimenticios y bebidas	15
	Industria del tabaco	16
	Industria textil	17
	Industria de confección y de peletería	18
	Industria del cuero; calzado, marroquinería	19
	Madera, corcho, cestería. excepto muebles	20
	Industria del papel	21
	Ediciones, artes gráficas y reproduce. soportes	22
	Fabricación muebles, otras industrias manufactureras.	36

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de la inversión extranjera directa bruta (sin ETVE) recibida en los diferentes sectores de actividades agregadas de acuerdo al grado tecnológico permite afirmar que el grupo de media-alta tecnología fue el que más creció en 2003, acaparando el 14,32% del total. La inversión destinada a actividades de media-alta intensidad tecnológica descendió en el año 2004, pasando a concentrar sólo un 7,5% (ver Gráfico N° 3.7).

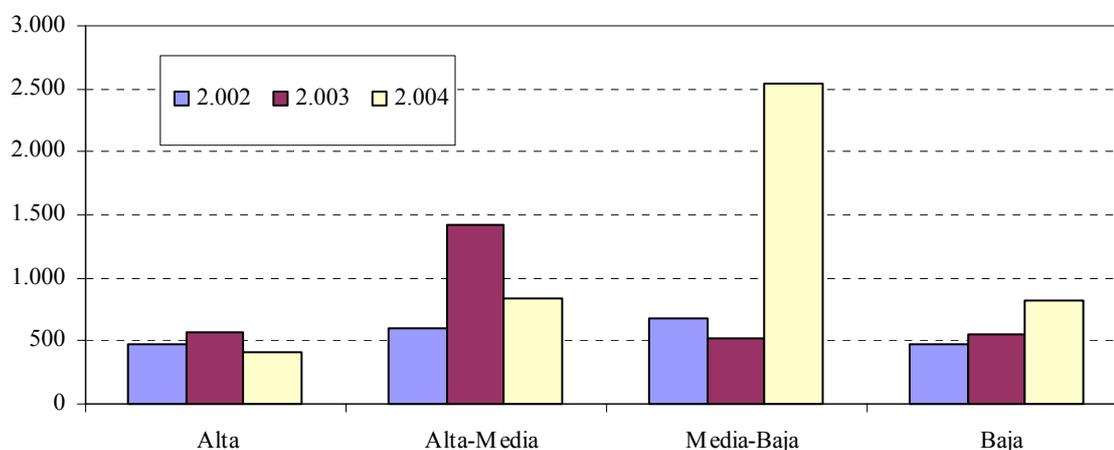
En 2004, el sector de tecnología media-baja fue el que más incrementó (en un 385,72%) la atracción de IDE, centralizando el 22,87% del total. Asimismo, se destaca que en ese año, los sectores de alta tecnología obtuvieron el menor porcentaje (un 3,73%) de participación en la recepción de IDE registrado desde 2002, donde ésta fue del 4,08%, y en 2003 del 5,77%.

Tabla N° 3.10. Inversión extranjera bruta, sin ETVE, según intensidad tecnológica. Años 2002 a 2004, valores absolutos en millones de euros, porcentajes y tasas de variación

Intensidad Tecnológica	2002		2003			2004		
	Valor	%	Valor	%	Variac	Valor	%	Variac.
Alta	466,68	4,08	572,39	5,77	22,65	415,25	3,73	-27,45
Media-Alta	592,11	5,18	1.420,12	14,32	139,84	834,94	7,50	-41,21
Media-Baja	681,40	5,96	524,04	5,29	-23,09	2.545,36	22,87	385,72
Baja	477,42	4,18	555,31	5,60	16,32	822,41	7,39	48,10
Total sectores considerados	2.217,60	19,40	3.071,85	30,98	38,52	4.617,96	41,50	50,33
Sectores no considerados ³³	9.210,69	80,60	6.843,42	69,02	-25,70	6.510,61	58,50	-4,86
Total IDE	11.428,29	100,00	9.915,27	100,00	-13,24	11.128,57	100,00	12,24

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Gráfico N° 3.7. Inversiones extranjeras, descontadas ETVE, según intensidad tecnológica de los sectores considerados. Años 2002 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Considerando los sectores agregados en el periodo de años 1993 -2004 y acumulando dos subperiodos 1993-1999 y 2000-2004 la participación de tales sectores como

³³ Según lo indicado en nota al pie número 4.

receptores de inversión extranjera directa, sin ETVE, es la que se expone en la Tabla N° 3.11.

El conjunto de las actividades manufactureras y las tres actividades de servicios a empresas incluidos en este análisis atrajeron entre 1993 y 1999 al 42,20% de la inversión extranjera total. A partir del año 2000 estos sectores captaron el 28,48% de la inversión extranjera directa bruta, sin ETVE, lo cual pone en evidencia el fuerte crecimiento que en España está teniendo el sector servicios. Sin embargo, el análisis de los últimos tres años (como se mostró en el Gráfico N° 3.6) muestra situaciones particulares donde la capacidad de los sectores manufactureros para atraer inversiones parece tener una tendencia creciente, aunque ésta en conjunto no parece tener una fuerte incidencia.

Tabla N° 3.11. Distribución de la inversión extranjera en sectores agregados según intensidad tecnológica. Períodos 1993-1999, 2000-2004 y 1993-2004, millones de euros y porcentajes

	1993-1999			2000-2004				Total 1993-2004		
	Valor	%(*)	%(**)	Valor	%(*)	%(**)	Variac.	Valor	%(*)	%(**)
Alta	480,18	2,38	1,00	1.384,97	6,60	1,88	188,43	1.865,15	4,53	1,53
	42,65	0,21	0,09	99,79	0,48	0,14	133,97	142,44	0,35	0,12
	4.131,96	20,44	8,63	2.309,40	11,00	3,13	-44,11	6.441,36	15,63	5,30
	85,48	0,42	0,18	46,33	0,22	0,06	-45,80	131,81	0,32	0,11
	814,47	4,03	1,70	217,81	1,04	0,30	-73,26	1.032,28	2,51	0,85
	95,23	0,47	0,20	20,01	0,10	0,03	-78,99	115,23	0,28	0,09
Subtotal	5.649,98	27,95	11,79	4.078,30	19,43	5,53	-27,82	9.728,27	23,61	8,00
Media-Alta	3.493,35	17,28	7,29	2.844,72	13,55	3,86	-18,57	6.338,07	15,38	5,21
	2.223,21	11,00	4,64	875,28	4,17	1,19	-60,63	3.098,49	7,52	2,55
	420,43	2,08	0,88	253,25	1,21	0,34	-39,76	673,68	1,63	0,55
	579,58	2,87	1,21	341,92	1,63	0,46	-41,00	921,50	2,24	0,76
	126,07	0,62	0,26	990,83	4,72	1,34	685,92	1.116,90	2,71	0,92
	Sub-total	6.842,64	33,84	14,28	5.306,01	25,28	7,20	-22,46	12.148,65	29,48
Media-Baja	1.063,82	5,26	2,22	5.903,61	28,13	8,01	454,94	6.967,43	16,91	5,73
	1.510,83	7,47	3,15	441,23	2,10	0,60	-70,80	1.952,06	4,74	1,61
	298,03	1,47	0,62	324,26	1,54	0,44	8,80	622,29	1,51	0,51
	664,19	3,29	1,39	490,47	2,34	0,67	-26,15	1.154,66	2,80	0,95
	3,11	0,02	0,01	0,02	0,00	0,00	-99,52	3,13	0,01	0,00
	Subtotal	3.539,98	17,51	7,39	7.159,58	34,11	9,71	102,25	10.699,56	25,97
Baja	1.897,86	9,39	3,96	2.303,35	10,97	3,13	21,37	4.201,21	10,20	3,45
	21,32	0,11	0,04	6,52	0,03	0,01	-69,41	27,85	0,07	0,02
	253,87	1,26	0,53	458,15	2,18	0,62	80,47	712,02	1,73	0,59
	89,15	0,44	0,19	23,08	0,11	0,03	-74,11	112,23	0,27	0,09
	27,94	0,14	0,06	4,63	0,02	0,01	-83,45	32,56	0,08	0,03
	698,22	3,45	1,46	462,16	2,20	0,63	-33,81	1.160,38	2,82	0,95
	945,68	4,68	1,97	1.048,88	5,00	1,42	10,91	1.994,56	4,84	1,64
	140,50	0,69	0,29	71,12	0,34	0,10	-49,38	211,62	0,51	0,17
	110,75	0,55	0,23	67,52	0,32	0,09	-39,04	178,27	0,43	0,15
Subtotal	4.185,29	20,70	8,74	4.445,41	21,18	6,03	6,22	8.630,71	20,94	7,10
Sectores considerados	20.217,89	100,00	42,20	20.989,30	100,00	28,48	3,82	41.207,19	100,00	33,89
Resto sectores ³⁴	24552,47		51,25	52.713,44		71,52		77.265,92		63,54
Total General	47905,42		100,00	73.702,74		100,00		121.608,17		100,00

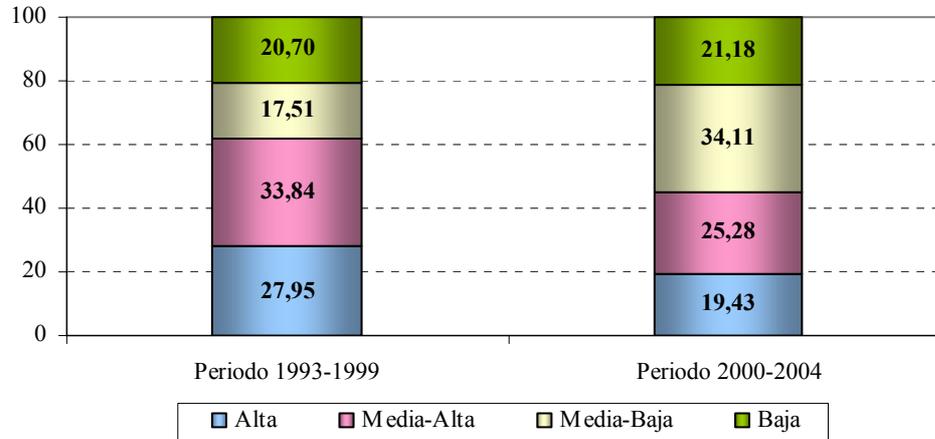
Nota: (*) Porcentajes de participación sobre el total de inversión en los 25 sectores seleccionados.

(**) Porcentajes de participación sobre el total general de inversiones en cada periodo.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

³⁴ Según lo indicado en nota al pie número 4.

Gráfico N° 3.8. Participación de los sectores según intensidad tecnológica sobre las inversiones extranjeras totales. Periodos 1993-1999 y 2000-2004, porcentajes

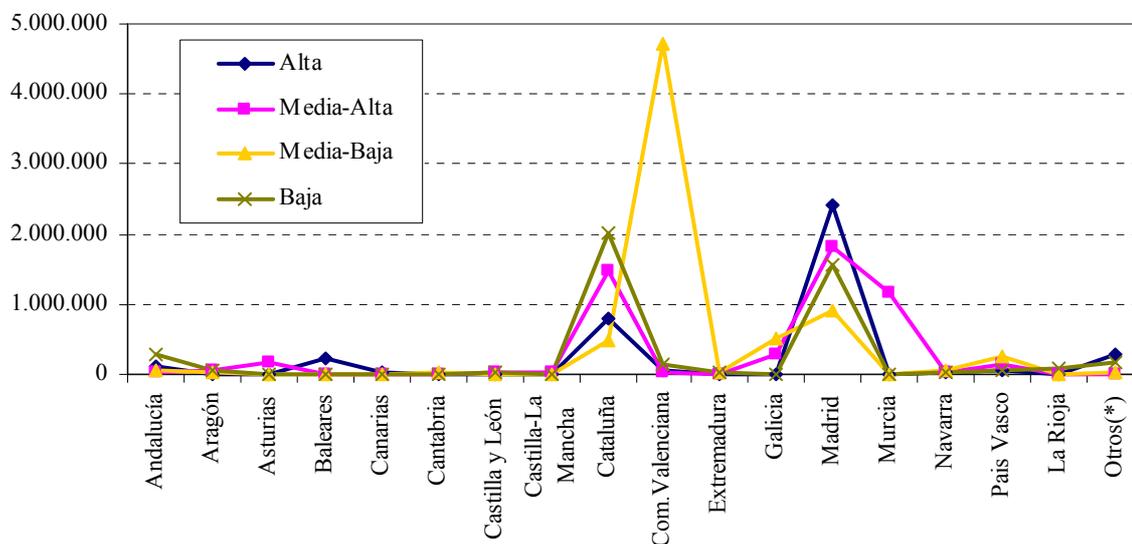


Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Este análisis muestra que la inversión bruta extranjera en actividades que tienen una intensidad alta y media-alta en el uso de tecnología han caído (-27,82 y -22,46% respectivamente) en el periodo 2000-2004, frente a las actividades de media-baja tecnología (que crecieron el 102,25% respecto al periodo anterior). Asimismo, las inversiones en actividades de baja intensidad tecnológica tuvieron un crecimiento en el segundo periodo considerado, pero en un porcentaje del 6,22% respecto al periodo 1993-1999.

Por otra parte, también resulta de interés indagar respecto a la localización de las inversiones extranjeras sectoriales por comunidades autónomas durante los últimos años. Al respecto se destaca que las inversiones en actividades de alta intensidad en el uso de la tecnología se concentran en las Comunidad de Madrid y Cataluña. La primera con valores ampliamente superiores al resto, pero en descenso a partir del año 2000 al igual que la segunda mencionada.

Gráfico N° 3.9. Localización de las inversiones extranjeras según intensidad en el uso de la tecnología. Periodo 2000-2004, en euros



Nota (*) Incluye: Ceuta, Melilla, Varias y Todo el territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Respecto a las inversiones en alta- media tecnología también se advierte la importancia de Madrid y Cataluña como los principales destino de de este tipo de inversiones; destacándose Murcia por la entrada de flujos en el sector de la industria química en el año 2003 y 2004.

Las inversiones brutas en actividades con una intensidad media-baja en el uso de la tecnología se han concentrado especialmente durante los años citados en la Comunidad Valenciana, en particular por la entrada de flujos en el sector de fabricación de productos minerales no metálicos (cemento específicamente) en los años 2001 y 2004. A esta comunidad le siguen Madrid, Galicia y Cataluña.

Finalmente, cabe destacar que respecto a las inversiones en sectores de baja intensidad en el uso de la tecnología se destaca la Comunidad de Cataluña seguida por Madrid y la tendencia decreciente desde el año 2000 de Andalucía y la Comunidad Valenciana a atraer este tipo de inversiones.

3.1.2. España como emisor de inversiones al exterior

Hasta finales de los años ochenta, España tuvo una baja participación en la inversión directa mundial, con una perspectiva ascendente durante los primeros años noventa y un vertiginoso aumento desde la segunda mitad de ese decenio. Especialmente, es en 1999, cuando la inversión española neta dio un salto importante, aumentando el 256,03% respecto al año anterior (ver Tabla N° 3.12). Esta mayor participación española en la IDE mundial alcanzó un punto máximo en el año 2000, cuando la inversión bruta superó los 60.000 millones de euros, mientras que la neta excedió los 50.700 millones de euros.

Al igual que en el apartado anterior, conviene destacar aquí el peso de las inversiones en entidades tenedoras de valores extranjeros, En el año 2000 las inversiones españolas en ETVE superaron los 10.600 millones de euros, en cifras brutas y los 10.400 millones en términos netos, por lo que la inversión neta en el extranjero, deduciendo las inversiones en ETVE se situó en más de 40.300 millones de euros.

Las valora máximos alcanzados durante el año 2000 tuvieron un comportamiento general decreciente durante los tres años siguientes, cuyos mínimos se registraron en 2002 cuando la IDE neta, deduciendo las ETVE, fue de algo más de 13.600 millones de euros, repuntando recién en 2004 a los 31.679 millones de euros.

Tabla N° 3.12. Inversión española en el exterior, bruta, neta y desinversiones desde 1993 a 2004, millones de euros y tasas de variación

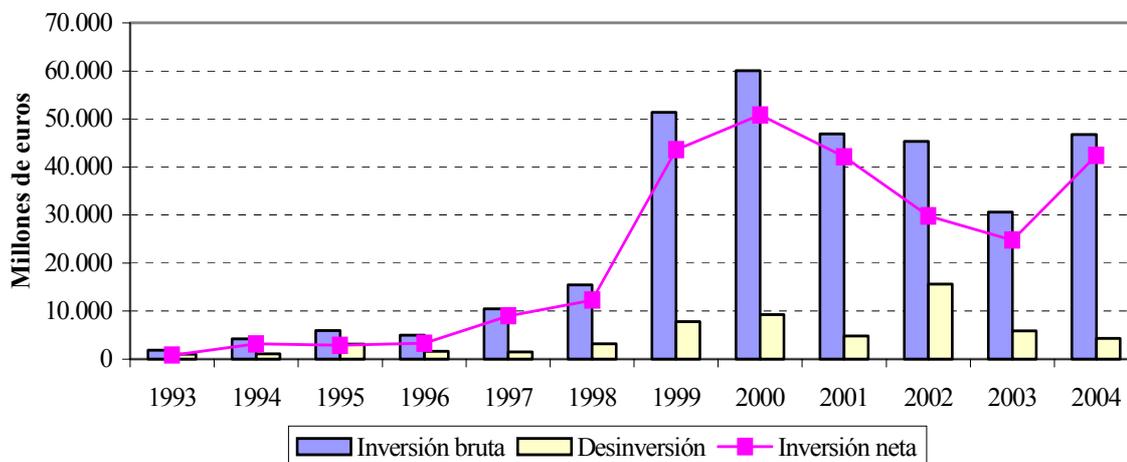
Años	Inversión bruta			Inversión neta			Desinversión		
	Total	Descontadas ETVE		Total	Descontadas ETVE		Total	Descontadas ETVE	
		Valor	Variac.		Valor	Variac.		Valor	Variac.
1993	1.837	-	-	796	-	-	1.041	1.041	
1994	4.233	-	130,43	3.113	-	291,08	1.120	1.120	7,59
1995	5.890	-	39,14	2.840	-	-8,77	3.050	3.050	172,32
1996	4.956	4.945	-16,04	3.314	3.302	16,27	1.642	1.643	-46,13
1997	10.426	9.407	90,23	8.996	7.988	141,91	1.430	1.419	-13,63
1998	15.407	14.030	49,14	12.237	11.025	38,02	3.170	3.005	111,77
1999	51.344	42.902	205,79	43.568	35.228	219,53	7.776	7.674	155,37
2000	60.068	49.432	15,22	50.792	40.379	14,62	9.276	9.053	17,97
2001	46.897	24.560	-50,32	42.114	20.856	-48,35	4.783	3.704	-59,09
2002	45.342	25.202	2,61	29.764	13.626	-34,67	15.578	11.576	212,53
2003	30.588	18.344	-27,21	24.766	14.310	5,02	5.822	4.034	-65,15
2004	46.730	35.406	93,01	42.430	31.679	121,38	4.300	3.727	-7,61

Nota: A partir del año 1999 las cifras incluyen la inversión directa en Acciones Cotizadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio, Registro de Inversiones Exteriores.

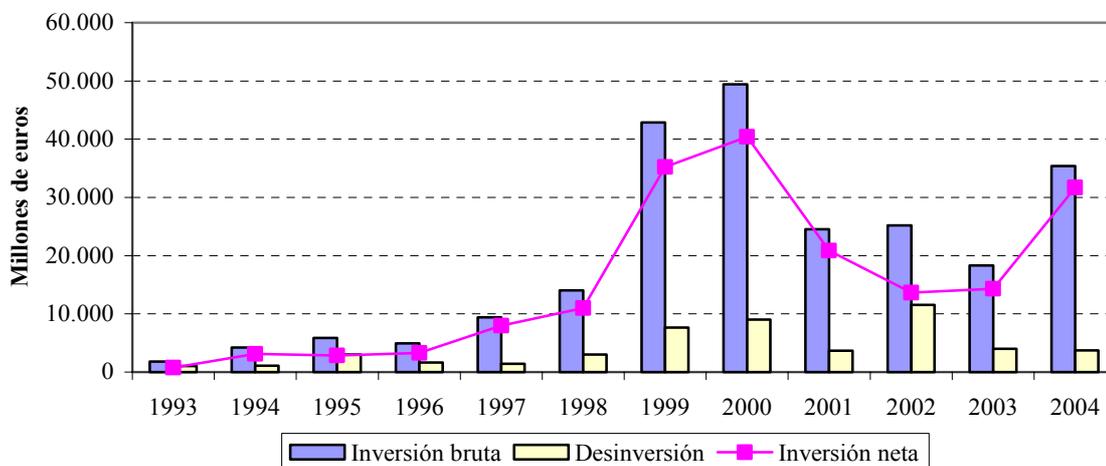
Con todo, según la clasificación que UNCDAT (2004) ha elaborado por medio del índice de salidas efectivas (que mide la relación entre la parte porcentual de un país en las salidas mundiales totales de IDE y su parte porcentual en el PIB mundial) España ocupa en los años 2003 y 2004 el puesto número once en el ranking mundial, mientras que los primeros cuatro puestos corresponden a Bélgica, Luxemburgo, Panamá y Singapur.

Gráfico N° 3.10. Inversiones españolas bruta, neta y desinversiones anuales desde 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Gráfico N° 3.11. Inversiones españolas, bruta, neta y desinversiones, descontadas las ETVE, desde 1993 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

El clima de recuperación de las bolsas, de bajos tipos de interés y de buenos resultados empresariales de los últimos periodos fue propicio para el mayor impulso que volvió a retomar la inversión exterior española en 2004. Principalmente, las adquisiciones de empresas extranjeras por valores muy altos en los sectores bancario, inmobiliario y de

telecomunicaciones constituyen las principales causas de este incremento. En ese año la inversión bruta total superó los 46.700 millones de euros, mientras que la neta total obtuvo valores por encima de los 42.400 millones. Sin embargo, esta última tuvo una tasa de variación positiva del 71,33% respecto a 2003, mientras que la de la inversión bruta total fue del 52,77%. El mayor crecimiento de la inversión neta respecto a la bruta se debe a la merma de las desinversiones (en un 26,14%) en 2004 respecto a 2003; año en el que ya tenían una tendencia decreciente (cuando la desinversión total disminuyó en un 62,63%).

Respecto a la inversión neta descontando las ETVE, en 2004 superaron valores brutos de 35.400 millones de euros, y netos de 31.600 millones, tal como se muestra en la Tabla N° 3.12. Este monto situó a la inversión neta productiva de España en el exterior en un 121,38% por encima de la registrada en 2003. Cabe destacar que el peso de las ETVE en las inversiones netas españolas de 2004, aumentó un 2,83% en relación con 2003, año en el que se registró una fuerte caída de este tipo de inversiones (35,21% respecto a 2002).

A los fines de nuestro estudio, resulta de interés indagar qué origen geográfico tiene la inversión que España hace en el resto del mundo. Al respecto, cabe destacar que, de los más de 224.200 millones de euros invertidos en el exterior entre 1996 y 2004, en inversiones distintas a las ETVE, el 66,96% de las empresas inversoras se localizaron en la Comunidad Autónoma de Madrid. A esta, en tal periodo, le siguieron Cataluña (12,32%), País Vasco (8,79%), Comunidad Valenciana (4,41%), Murcia (1,80%), Galicia (1,62%) y Asturias (1,36%) como los espacios geográficos donde se localizan los inversores españoles. Resulta evidente que Madrid es la comunidad de origen de los principales flujos en todos los años de ese periodo y la posición de las demás Comunidades mencionadas varía según el año, tal y como se muestra en la Tabla N° 3.13 y el Gráfico N° 3.12.

Tabla N° 3.13. Comunidad autónoma de origen de la inversión española, descontadas las ETVE, periodo 1996 a 2004, millones de euros y porcentajes

Origen	Periodo 1996 - 2004		2002		2003		2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Madrid	150.132,89	66,96	15.585,91	61,84	10.795,01	58,85	23.708,23	66,96
Cataluña	27.632,37	12,32	2.509,06	9,96	4.326,59	23,59	5.611,12	15,85
País Vasco	19.702,41	8,79	1.961,67	7,78	684,18	3,73	3.679,25	10,39
Comunidad Valenciana	9.888,73	4,41	871,62	3,46	824,45	4,49	1.695,95	4,79
Murcia	4.042,76	1,80	1,63	0,01	594,99	3,24	18,27	0,05
Galicia	3.639,10	1,62	1.333,39	5,29	210,71	1,15	457,88	1,29
Asturias	3.059,69	1,36	2.098,34	8,33	61,21	0,33	0,44	0,00
Resto de CCAA	6.129,45	2,73	840,07	3,33	847,13	4,62	234,52	0,66
Total	224.227,40	100,00	25.201,69	100,00	18.344,26	100,00	35.405,66	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Tal y como se aprecia en la tabla antecedente, la situación de la Comunidad de Madrid es dominante tanto en el periodo amplio de nueve años como en la evolución de los últimos tres años, aunque con montos menores en 2003, que repuntan en el año siguiente con una variación positiva del 119,62% respecto a ese año.

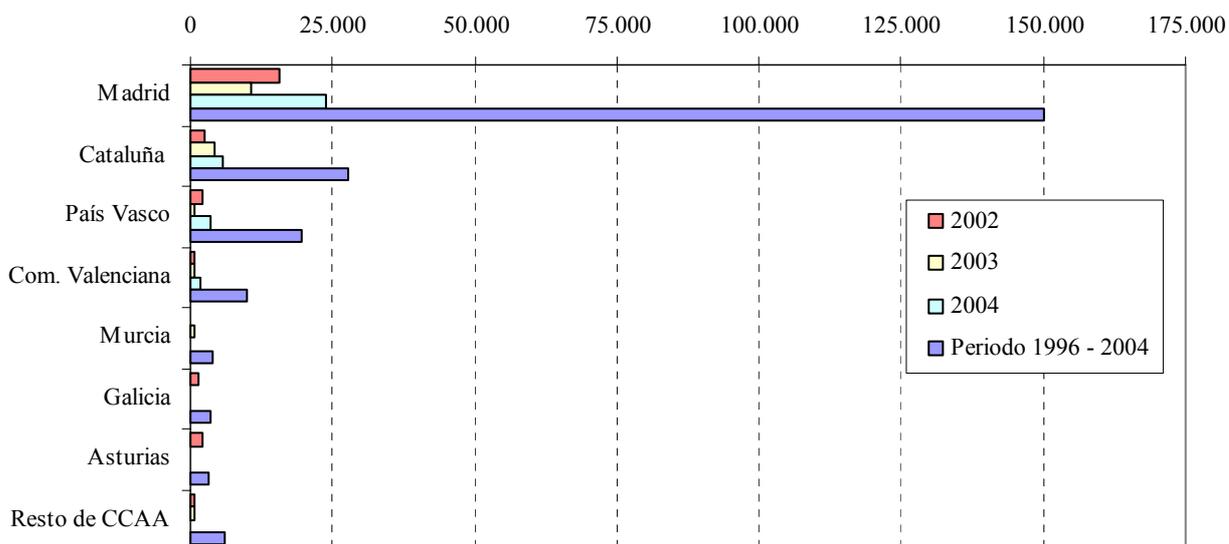
Con relación a Cataluña, se evidencia una tendencia constante creciente de las cifras de inversión, durante los últimos tres años; aunque su participación sobre el total de inversiones de 2004 se reduzco debido al fuerte incremento de la inversión total.

En el caso de País Vasco, si bien configura la tercera localización de las empresas españolas inversoras en el extranjero si se considera el periodo 1996-2004, tuvo en los últimos tres años un comportamiento irregular. Luego de la etapa de auge inversor de finales del decenio de los noventa y en el año 2000, cuando alcanzó su punto máximo, presentó años de menor potencial inversor. En 2003 la inversión exterior proveniente de esta región se redujo casi a los niveles de 1996, con menos de 700 millones de euros. Sin embargo, repuntó inmediatamente en 2004 con una tasa de variación respecto al año anterior del 437,76%, con valores cercanos a 3.700 millones de euros.

El cuarto lugar en el ranking del origen de la inversión española en el extranjero entre 1996 y 2004 lo ocupa la Comunidad Valenciana. Los flujos que de esta región se emitieron durante los años 1999 y 2000 fueron los más importantes de todo el periodo considerado. La disminución consecutiva y progresiva del ritmo inversor de esta Comunidad desde 2001, parece tener fin en 2004. En este año, las empresas localizadas en esta región incrementan sus cifras de inversión exterior un 105,71% respecto a 2003, participando con el 4,79% del total anual.

El caso de Murcia, es especial, ya que ocupa el quinto lugar en los nueve años considerados debido al bueno nivel de inversiones del año 2001, donde aportó el 13,87% del total de ese año (fue el segundo origen de la inversión, después de Madrid). Sin embargo su participación en la inversión total de 2002 fue casi nula, repuntando levemente en 2003, con cifras en el orden de los 595 millones de euros, lo que representó el 3,24% de la inversión extranjera de España en ese año. Finalmente, una nueva caída en 2004 la posiciona en niveles casi nulos de participación en el total.

Gráfico N° 3.12. Origen de la inversión española en el exterior, descontando ETVE. Periodo 1996 a 2004, años 2002, 2003 y 2004 y totales en millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La Comunidad Autónoma de Galicia representó el 1,62% de toda la inversión española desde 1996, aportando 3.639 millones de euros. Pero su participación más destacada se produjo en 2002, con el 5,29% para luego caer en 2003 e iniciar un moderado repunte en 2004, donde contribuyó con más de 457 millones de euros.

Respecto al Principado de Asturias como emisor de inversiones se destaca en la serie el año 2002, donde esta Comunidad produjo el 8,33% de las inversiones españolas de ese año, con una cifra superior a los 2.000 millones de euros. Este buen comportamiento se redujo fuertemente en el año siguiente, para decaer a niveles nulos de participación en el total de 2004.

Poniendo atención únicamente a los datos de 2004 sobresale que la inversión española en el extranjero, descontando las ETVE, provino de la Comunidad de Madrid (66,96%), seguida por Cataluña (15,85%), País Vasco (10,39%), Comunidad Valenciana (4,79%) y Galicia (1,29%).

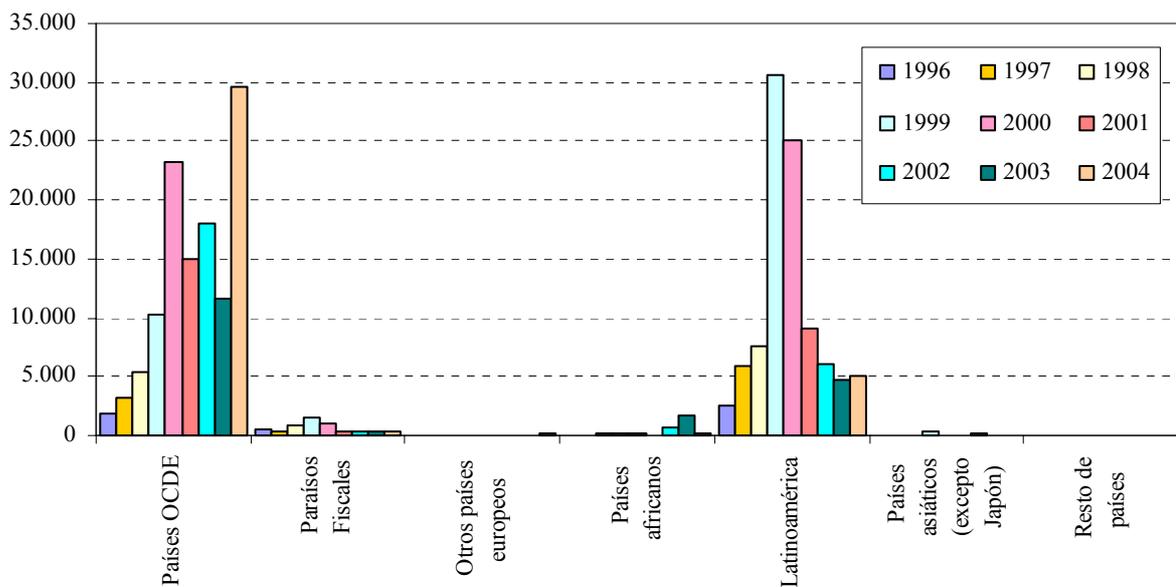
La descripción pormenorizada sobre el origen geográfico de las inversiones que realiza España en el extranjero puede resumirse en un predominio generalizado de la Comunidad de Madrid. Tras la preponderancia de esta comunidad pueden estar diversas condiciones propicias para que en ella se localicen las actividades que generan mayores inversiones en el extranjero, entre las que podemos citar su situación de capital estatal, una serie de atributos relacionados con el entorno urbano y su ubicación geográfica central favorable para la accesibilidad al resto de los mercados, entre otras.

Otro aspecto importante que merece ser destacado en este epígrafe es el destino geográfico de la inversión que España realiza en el exterior. Sobre este punto, cabe decir que en el periodo que va desde el año 1996 a 2004 predominantemente los países de la OCDE fueron los receptores de la IDE española, concentrando el 52,70% de total en esos años.

El segundo destino de la IDE emitida por España durante el mismo periodo fueron los países de Latinoamérica. El 43,04% de la inversión española del periodo 1996-2004 tuvo como destino este grupo de países.

Respecto a los países de la OCDE se destacan por su participación como receptores de inversión el Reino Unido (10,44%), Holanda (9,83), Estados Unidos (6,88%), Alemania (5,83%) y Portugal (4,96%). Por su parte, los receptores más significativos en Latinoamérica durante esos años fueron Brasil (14,72%), Argentina (12,03%), México (6,29%) y Chile (4,72%).

Gráfico N° 3.13. Destino de las inversiones exteriores brutas de España, descontadas ETVE. Años 1996 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Los países de Europa Central y Oriental que actualmente conforman la UE, en términos generales, parecen no representar destinos de mucho interés para la inversión española, aunque se destacan Hungría y Polonia. De acuerdo a como se expresa en la Tabla N° 3.14, el primero concentró el 0,82% de la IDE española en el periodo de nueve años, mientras que Polonia participó con el 0,17% de la inversión realizada por España entre 1996 y 2004.

Las inversiones españolas cuyo destino fueron los países latinoamericanos se disparó en el año 1999, donde el principal país receptor de IDE fue Argentina, con más de 15.400 millones de euros. La presencia de estas inversiones se redujo, a nivel general, en toda la zona durante el año 2000; no obstante se llevaron a cabo inversiones por cuantías superiores a los 14.100 millones de euros en Brasil, situando a este país como principal receptor de los flujos españoles. Durante los años posteriores, Latinoamérica decreció como atracción para los inversores españoles, especialmente durante 2003, cuando el volumen total de IDE de España tuvo una marcada reducción en todos los destinos (-27,21% en relación a 2002), excepto en los países africanos y paraísos fiscales.

Tabla N° 3.14. Destinos de la inversión extranjera española bruta, descontadas las ETVE, entre 1996 y 2004, millones de euros y porcentajes

Destino	Periodo 1996 - 2004	
	Valor	%
Reino Unido	23.405,94	10,44
Holanda	22.027,89	9,82
Alemania	13.065,40	5,83
Portugal	11.129,17	4,96
Francia	9.512,89	4,24
Italia	6.294,07	2,81
Hungría	1.841,23	0,82
Polonia	380,68	0,17
EE.UU.	15.430,23	6,88
Subtotal destinos OCDE	103.087,50	45,97
Resto países OCDE	15.080,82	6,73
Total inversión en países OCDE	118.168,32	52,70
México	14.108,60	6,29
Argentina	26.969,00	12,03
Brasil	32.996,78	14,72
Chile	10.574,54	4,72
Subtotal destinos Latinoamérica	84.648,92	37,75
Resto Latinoamérica	11.865,60	5,29
Total inversión en Latinoamérica	96.514,52	43,04
Paraísos Fiscales	5.357,55	2,39
Otros Países Europeos	434,85	0,19
Países Africanos	3.055,12	1,36
Países Asiáticos (excepto Japón)	692,41	0,31
Resto de países	4,63	0,00
Total	224.227,40	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La caída de la tendencia inversora en el extranjero experimentada en 2003 se revirtió al año siguiente, cuando la inversión española vuelve a retomar un empuje positivo, creciendo el 93,01% en respecto a ese año. En 2004, los principales destinatarios de la IDE emitida pasaron a ser los países de la OCDE, especialmente Reino Unido, que concentró el 45,96% de los flujos de inversión. A este país le siguieron Francia con el 12,14% y Holanda que concentró el 10,61% del total. Respecto a las inversiones españolas en Estados Unidos, se evidencia una fuerte reducción de las mismas en 2004 pasando a concentrar sólo el 1,69% de la inversión anual que España realizó en el extranjero (ver Tabla N° 3.11).

El cuarto país receptor de IDE proveniente de España durante 2004 fue México, por montos que superaron los 3.600 millones de euros, flujos que lograron poner en posición positiva la inversión española en la región Latinoamericana, pese a las variaciones negativas respecto al periodo 2003 en Argentina (-80,57%), Brasil (-29,89%) y Chile (-63,85%).

Tabla N° 3.15. Destinos de la inversión española bruta, sin ETVE, años 2002, 2003 y 2004, millones de euros y porcentajes

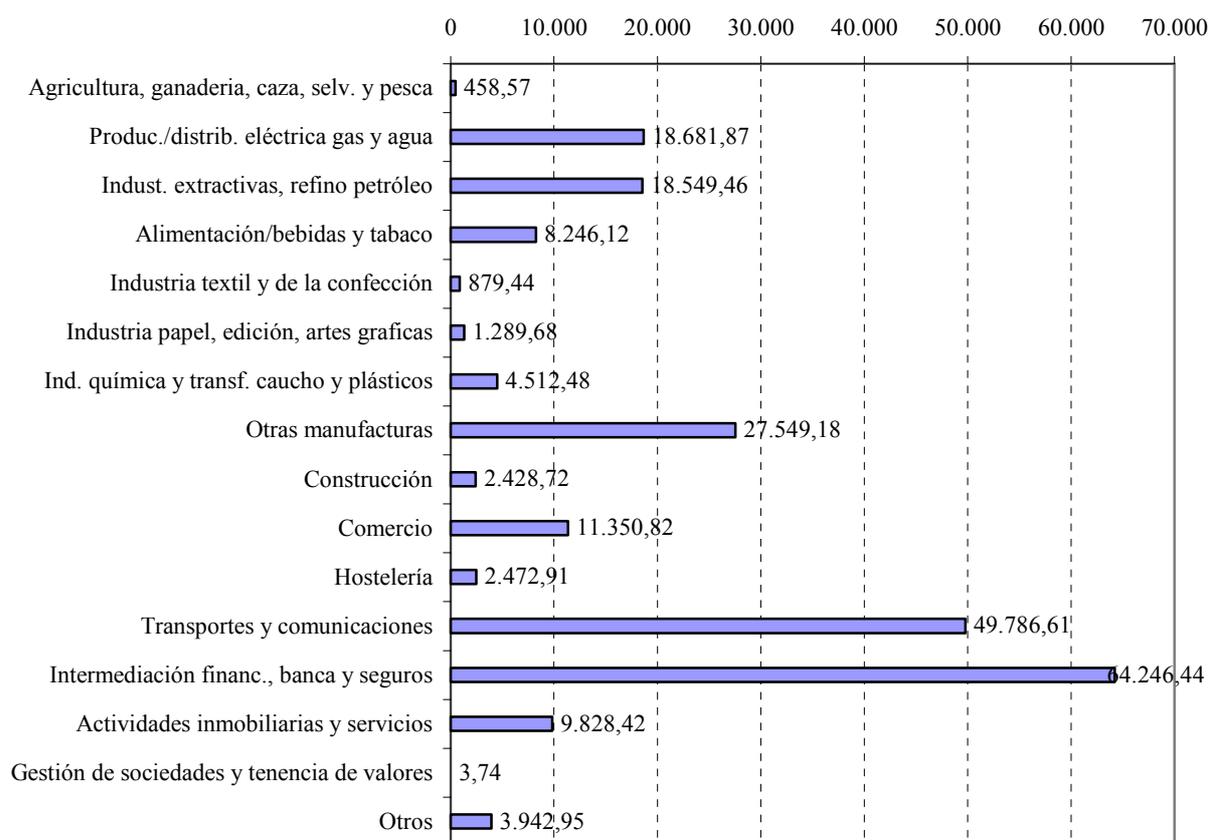
Destino	2002		2003		2004	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Alemania	6.776,70	26,89	748,03	4,08	337,94	0,95
Francia	518,27	2,06	668,84	3,65	4.296,49	12,14
Reino Unido	543,36	2,16	3.293,55	17,95	16.273,86	45,96
Holanda	3.194,84	12,68	409,79	2,23	3.756,44	10,61
Italia	140,39	0,56	909,15	4,96	1.464,67	4,14
Portugal	1.317,11	5,23	1.582,06	8,62	1.140,69	3,22
Hungría	28,45	0,11	540,95	2,95	56,99	0,16
Polonia	28,29	0,11	70,84	0,39	91,99	0,26
EE.UU.	1.636,77	6,49	1.610,13	8,78	597,45	1,69
Subtotal destinos OCDE	14.184,18	56,29	9.833,34	53,60	28.016,52	79,13
Resto de países OCDE	3.839,65	15,23	1.817,40	9,91	1.558,03	4,40
Total inversiones en OCDE	18.023,83	71,52	11.650,74	63,51	29.574,55	83,53
México	1.424,03	5,65	878,95	4,79	3.691,07	10,43
Argentina	610,33	2,42	448,88	2,45	87,24	0,25
Brasil	2.230,37	8,85	746,58	4,07	523,40	1,48
Chile	431,00	1,71	1.897,19	10,34	685,88	1,94
Subtotal destinos Latinoamérica	4.695,73	18,63	3.971,60	21,65	4.987,59	14,10
Resto Latinoamérica	1.371,32	5,44	659,39	3,59	111,08	0,30
Total Latinoamérica	6.067,05	24,07	4.630,99	25,24	5.098,67	14,40
Paraísos Fiscales	265,75	1,05	351,83	1,92	360,73	1,02
Otros Países Europeos	65,07	0,26	5,85	0,03	207,89	0,59
Países Africanos	660,79	2,62	1.652,61	9,01	86,77	0,25
Países Asiáticos (excepto Japón)	118,55	0,47	52,24	0,28	76,44	0,22
Resto de países	0,64	0,00	0,00	0,00	0,62	0,00
Total	25.201,69	100,00	18.344,26	100,00	35.405,66	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Sin duda uno de los aspectos necesarios a analizar es en qué tipo de actividades se concentra la inversión de España en el extranjero. Observando los datos ofrecidos por la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio, y expuestos en el Gráfico N° 3.14 se puede afirmar que la IDE española, descontando las ETVE, efectuada en el periodo que va desde 1996 a 2004 se caracterizó por concentrarse en los sectores ‘financiero, banca y seguros’, ‘transporte y comunicaciones’, y ‘manufacturas’. Entre estas últimas

se destaca la fabricación de productos minerales no metálicos. Por su parte, la producción y distribución eléctrica, gas y agua y las industrias extractivas, refino y petróleo constituyeron sectores de fuerte atracción para la inversión española en el periodo citado.

Gráfico N° 3.14. Distribución sectorial de la inversión directa española bruta, sin ETVE. Años 1996 a 2004, millones de euros



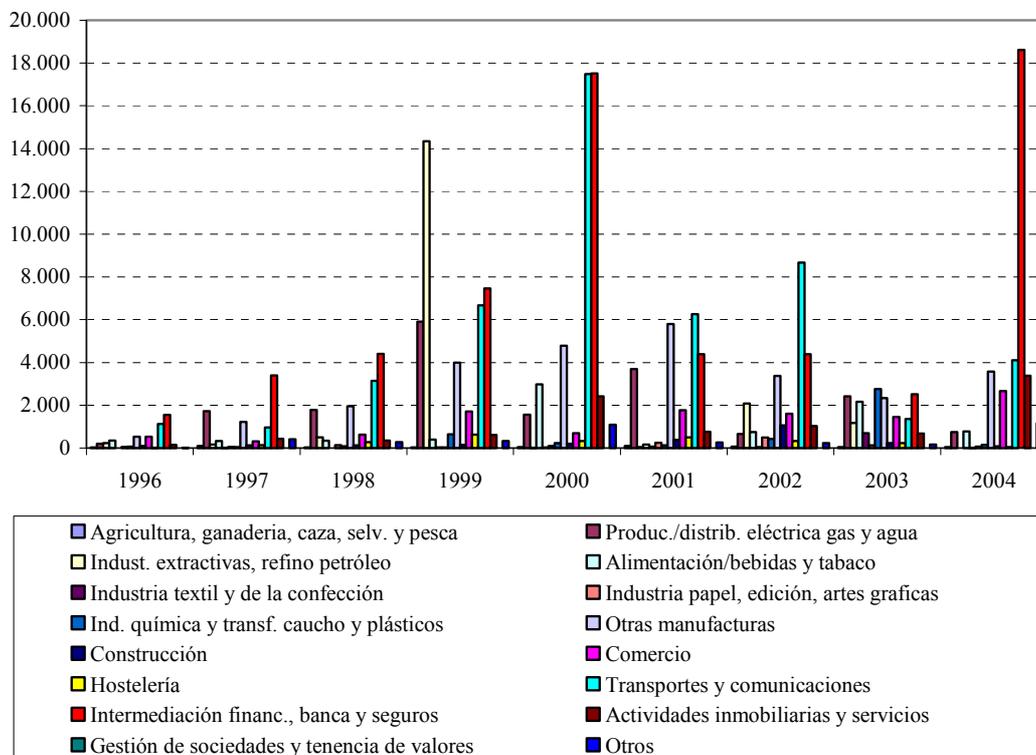
Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Evidentemente el sector financiero ha sido la actividad de mayor gravitación para las inversiones españolas en todo el periodo, aunque su mayor crecimiento se produjo desde año 1996 hasta el año 2000. En 2001, esta tendencia decae un 74,90% respecto a 2000, repuntando levemente en 2002; para decrecer nuevamente un 42,69% en 2003 respecto al año anterior. Sin embargo, la fuerte recuperación del sector en 2004 (en un

639,18% comparado con 2003) marcó las cifras de inversión máximas registradas en toda la serie y en todos los sectores, superando los 18.600 millones de euros.

En segundo lugar de importancia de toda la serie lo obtiene el sector ‘transporte y comunicaciones’, aunque en particular las telecomunicaciones conforman las actividades que concentraron las mayores cifras de inversión. Particularmente, desde 1996 existió una propensión creciente de la inversión española en el subsector de las telecomunicaciones, obteniendo su máxima expansión durante el año 2000, con un valor superior a 17.100 millones de euros invertidos. Durante el año siguiente, las inversiones españolas en el sector se reducen; aunque en 2002 las inversiones en estas actividades concentraron el 34,42% del total de la IDE emitida. En 2003, la inversión destinada a los sectores del transporte y las comunicaciones volvió a decrecer (-84,27% respecto al año anterior), para repuntar nuevamente en 2004, año en el que se invirtió en estas actividades el 11,58% de los flujos.

Gráfico N° 3.15. Distribución sectorial de la inversión española bruta, sin ETVE.
Años 1996 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

En el Gráfico N° 3.15 se puede observar que el sector manufacturero tuvo una interesante tendencia creciente desde el comienzo de la serie, alcanzando un valor máximo cercano a los 5.800 millones de euros en 2001. Esta senda se interrumpió al año siguiente, cuando las inversiones españolas en extranjero destinadas a las actividades manufactureras decayeron a montos cercanos a los 3.360 millones de euros, reduciéndose aún más en 2003, llegando al año siguiente a profundizar esta caída (-30,70% en comparación con 2002) en línea con la caída general registrada ese año. Como se puede advertir en la Tabla N° 3.16, durante 2004 la tendencia decreciente de las inversiones españolas en actividades manufactureras pareciera haberse reducido, ya que crecieron un 53,12% respecto al año anterior, aunque sólo representaron el 10,08% de la inversión total.

Cabe aclarar que dentro del sector manufacturero, la actividad más atractiva para la IDE española fue la fabricación de productos minerales no metálicos, que acumuló el 7,19% del total de inversiones del periodo 1996 a 2004.

Otra de las actividades que se destacan por su importancia y atractivo para los capitales españoles son la ‘producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua’ y las ‘industrias extractivas, refino y petróleo’. Respectivamente, estos recibieron durante el periodo 1996-2004 18.681 millones de euros el primero (8,33%) y 18.549 millones de euros (8,27%) el segundo.

Tabla N° 3.16. Sectores de destino de la inversión española bruta, descontadas ETVE. Años 2002, 2003 y 2004, millones de euros, porcentajes y tasas de variación

Sectores	2.002		2.003			2.004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Variac.
Producción y distribución eléctrica gas y agua	652,79	2,59	2.424,64	13,22	271,43	749,62	2,12	-69,08
Ind. extractivas, refino petróleo	2.082,70	8,26	1166,26	6,36	-44,00	1,93	0,01	-99,83
Alimentación/bebidas y tabaco	742,82	2,95	2162,58	11,79	191,13	780,32	2,20	-63,92
Industria textil y de la confección	43,62	0,17	694,95	3,79	1493,09	8,89	0,03	-98,72
Industria papel, edición, artes graficas	492,58	1,95	128,18	0,70	-73,98	71,41	0,20	-44,29
Industria química y trans. caucho y plásticos	420,19	1,67	2763,02	15,06	557,57	156,23	0,44	-94,35
Otras manufacturas	3.364,18	13,35	2.331,48	12,71	-30,70	3.569,96	10,08	53,12
Construcción	1.057,14	4,19	228,79	1,25	-78,36	79,42	0,22	-65,29
Comercio	1.600,15	6,35	1.458,88	7,95	-8,83	2.659,33	7,51	82,29
Hostelería	330,18	1,31	228,08	1,24	-30,92	38,86	0,11	-82,96
Transportes y comunicaciones	8.674,26	34,42	1.364,10	7,44	-84,27	4100,25	11,58	200,58
Intermediac. Financ., banca y seguros	4.393,48	17,43	2.518,01	13,73	-42,69	18.612,55	52,57	639,18
Actividades inmobiliarias y servicios	1.038,41	4,12	673,20	3,67	-35,17	3.384,58	9,56	402,76
Resto de sectores(*)	309,19	1,23	202,09	1,10	-34,64	1192,32	3,37	490,0
Total general	25.201,69	100,00	18.344,26	100,00	-27,21	35.405,66	100,00	93,01

Nota: (*) Incluye Agricultura, ganadería y pesca; Gestión de sociedades y tenencia de valores; Otros (educación, actividades sanitarias y veterinarias; actividades de saneamiento publico; asociativas; recreativas, culturales, deportivas y servicios personales).

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Debido a que el presente estudio se basa en el análisis de las actividades industriales y sólo tres áreas de servicios (grupos 72, 73 y 74 de CNAE93) según se mostró en la Tabla N° 3.9, cabe mencionar que dichos sectores representaron conjuntamente el 23,57%, el 47,06% y el 13,92% de la inversión bruta (sin ETVE) que realizó España durante los años 2002, 2003 y 2004 respectivamente (ver Tabla N° 3.17).

Los datos antes mencionados ponen en evidencia que las actividades manufactureras y los servicios a empresas pierden peso en las inversiones españolas en el extranjero, respecto al resto de actividades de servicios, financieras y de la construcción entre otras.

Agregando los sectores de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología, según se expuso en la Tabla N° 3.9, cabe analizar desde esta perspectiva las características de la inversión directa, excluyendo a las ETVE, que España realiza en el exterior.

Tabla N° 3.17. Inversión española bruta, descontadas ETVE, según intensidad tecnológica. Años 2002 a 2004, millones de euros, porcentajes y tasas de variación

	2002		2003			2004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Variac.
Alta	883,73	3,51	586,86	3,20	-33,59	481,72	1,36	-17,92
Media-Alta	642,24	2,55	2.995,09	16,33	366,35	498,53	1,41	-83,36
Media-Baja	3.020,35	11,98	2.000,99	10,91	-33,75	3.085,50	8,71	54,20
Baja	1.393,36	5,53	3.049,29	16,62	118,85	862,72	2,44	-71,71
Total sectores considerados	5.939,68	23,57	8.632,24	47,06	45,33	4.928,46	13,92	-42,91
Sectores no considerados	19.262,01	76,43	9.712,03	52,94	-49,58	30.477,20	86,08	213,81
Total IDE	25.201,69	100,00	18.344,26	100,00	-27,21	35.405,66	100,00	93,01

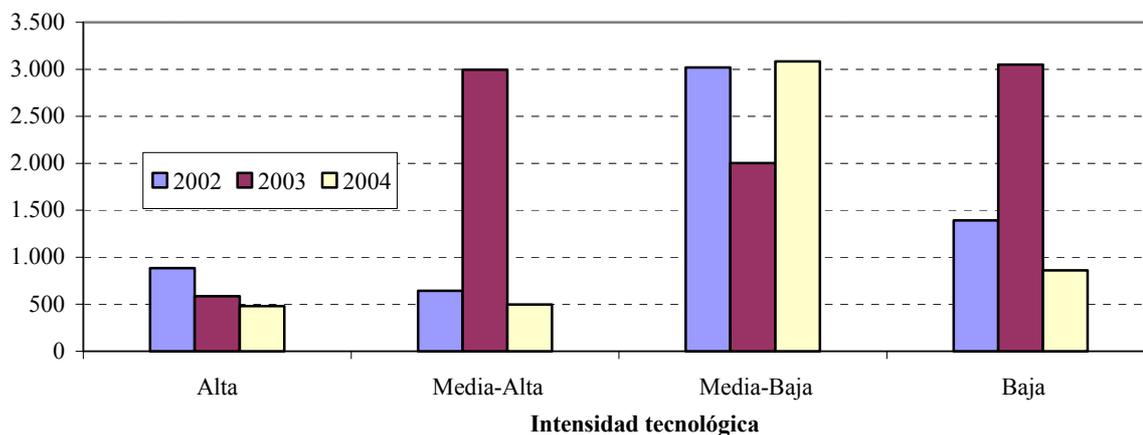
Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

Del análisis de los sectores considerados y ordenados de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología se destaca que la evolución de las inversiones brutas emitidas por España, restando las ETVE, en sectores de alta tecnología presenta una baja continua desde 2002. Además, las inversiones españolas en actividades de alta tecnología son, en términos generales, las que presentan el menor peso acumulado en el lapso 2002-2004.

Respecto a las actividades de media-alta tecnología se destaca el crecimiento de la inversión española en este sector durante 2003, aunque en el periodo siguiente decae a niveles inferiores a los registrados en 2002. El volumen total de inversiones en actividades de media-alta intensidad tecnológica es el segundo de menor peso en el periodo 2002-2004, después de las inversiones en actividades de alto contenido tecnológico, como ya se mencionó.

Por su parte, las actividades con media-baja intensidad en el uso de la tecnología mostraron una buena evolución durante los tres años analizados. Con una disminución en su participación total en 2003 comparada con el año anterior, registró en 2004 las cifras de inversión española en el extranjero más elevadas en esos años y sectores. De hecho, es en esta categoría donde se concentra la mayor proporción de inversiones españolas durante los tres años teniendo en cuenta los sectores analizados. Finalmente, las inversiones españolas en los sectores de baja intensidad tecnológica mostraron una vigorosa escalada en 2003 y una abrupta caída en el año 2004.

Gráfico N° 3.16. Inversión española bruta, descontadas las ETVE, según la intensidad tecnológica de los sectores considerados. Años 2002 a 2004, millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

En definitiva, la primera nota particular de la inversión directa de España en el extranjero es el poco peso que representan las actividades industriales y los servicios a empresas dentro del total de inversiones. Del 100% que se invirtió en el extranjero ente 2002 y 2004, el 24,70% se destinó a los sectores considerados en la Tabla N° 3.9, mientras que el restante 75,30% se invirtió en otras actividades, principalmente ‘intermediación financiera y bancaria’ y las ‘transporte y telecomunicaciones’. De la inversión destinada a los sectores aquí analizados, principalmente industriales, se destaca que la inversión española en estos sectores no está dirigida prioritariamente a las actividades que requieren una alta intensidad tecnológica, sino que predomina la inversión en actividades con una media-baja y baja tecnología (ver Gráfico N° 3.16).

3.1.3. Algunas conclusiones sobre la inversión directa extranjera en España: de receptor neto al fortalecimiento de su papel como emisor de inversiones

Luego de haber planteado brevemente la situación de España como receptora de inversiones y como emisora de las mismas, es oportuno comparar ambos flujos a fin de ver cuál es la situación española respecto al saldo desde el año 1993 a 2004. Por los objetivos que persigue el presente estudio conviene analizar la inversión neta en cada ejercicio pero teniendo en cuenta únicamente las inversiones que repercuten productivamente, es decir descontando las inversiones en ETVE. Atendiendo a esto es pertinente señalar que la diferencia entre los dos flujos representa el saldo neto de la inversión exterior en cada ejercicio; obteniendo España un resultado de deudor o acreedor.

En la Tabla Nº 3.18 se muestran los datos de inversiones netas sin las ETVE y los saldos entre ambas. Este análisis evidencia que hasta 1997 la inversión que España recibió del exterior es superior a la que ésta emite, es decir que el saldo neto fue deudor dada la variación positiva de los pasivos netos frente al exterior. Esta situación también se repite en los años 2000 y 2002, siendo en este último ejercicio cuando la brecha deudora se amplía a niveles máximos.

Asimismo, se puede observar que durante 1998, 1999, 2001, 2003 y 2004 la diferencia entre los flujos fue negativa para España, es decir que la inversión neta que este país realizó en el extranjero es superior a las entradas que se registraron. El resultado resultando es el saldo acreedor frente al extranjero. Tal diferencia alcanzó su nivel máximo en 2004, ya que coincidieron un reiterado crecimiento de la inversión española en el extranjero y una nueva baja de la inversión extranjera en este país.

Tabla N° 3.18. Saldo de los flujos de inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior. Inversiones netas, descontadas las ETVE, años 1993 a 2004 en millones de euros

Años	Inversión Extranjera(*)	Inversión Española(**)	Diferencia(***)	Saldo
1993	3.573	796	2.777	Deudor
1994	3.238	3.113	125	Deudor
1995	3.544	2.840	704	Deudor
1996	2.770	12	2.758	Deudor
1997	1.035	1.009	26	Deudor
1998	408	1.212	-804	Acreedor
1999	7.829	8.340	-511	Acreedor
2000	12.096	10.413	1.683	Deudor
2001	19.367	21.258	-1.891	Acreedor
2002	20.730	16.138	4.592	Deudor
2003	7.888	10.456	-2.568	Acreedor
2004	6.605	10.752	-4.147	Acreedor

Nota: (*) Desde 1997 se descuenta el valor de las inversiones en ETVE.

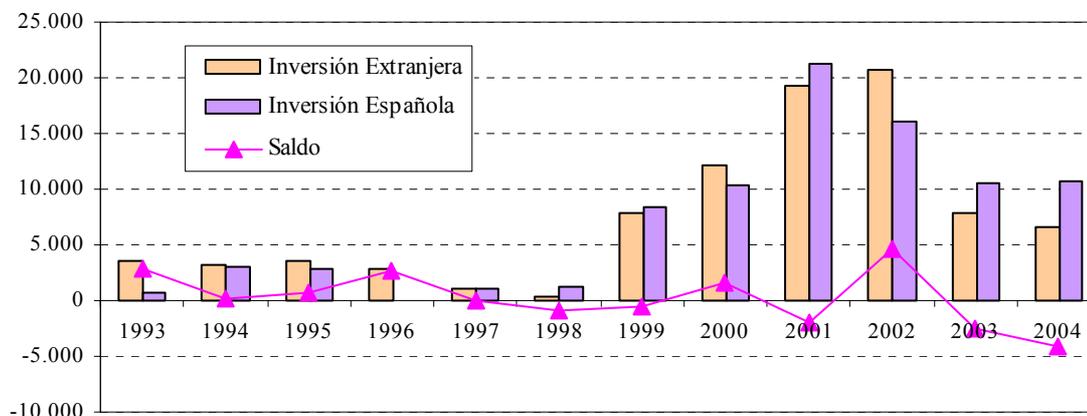
(**) Desde 1996 se descuenta el valor de las inversiones en ETVE.

(***) A los flujos de entrada desde el exterior se les ha restado los flujos de salida hacia el exterior.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

El análisis de la inversión neta sin contar las ETVE evidencia cierta variabilidad durante toda la serie, ya que no se manifiesta una tendencia clara que permita ubicar a España como receptor neto o como emisor neto de inversiones directas. Sin embargo, si se toma como referencia los dos últimos años se puede decir que España va consolidando su posición como emisor de IDE, modificando su antigua condición de receptor neto. El Gráfico N° 3.17 expresa claramente lo dicho.

Gráfico N° 3.17. Inversiones extranjeras en España, españolas en el exterior y saldo. Inversiones netas, descontadas las ETVE, años 1993 a 2004 en millones de euros



Fuente: Elaboración propia con datos de la Subsecretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La afirmación respecto al fortalecimiento de España como emisor de IDE adquiere respaldo si se tienen en cuenta el resultado de los estudios efectuados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2005). Este organismo ha elaborado dos índices que resultan interesantes: el índice de salidas efectivas³⁵ y el índice de entradas efectivas³⁶. En el primero de ellos España ocupa el onceavo puesto del ranking durante el período 2001-2003, frente al lugar número 12 del periodo 2000-2003, es decir que se puede confirmar cierta tendencia a que las empresas localizadas en España estén aumentando sus inversiones en el extranjero.

³⁵ UNCTAD elabora el índice de las salidas efectivas de IDE mostrándolo en períodos de tres años para compensar las fluctuaciones anuales de los datos. El índice se obtiene dividiendo la parte porcentual de las salidas de IDE de un país en las salidas mundiales de IDE por la parte porcentual de este país en el PIB mundial. En términos generales, el índice es el reflejo de dos conjuntos de factores que influyen en las salidas de IDE de las empresas transnacionales domiciliadas en un determinado país. Es decir que las diferencias en el valor de este índice entre unos países y otros reflejan las diferencias en esos dos conjuntos de factores que determinan las salidas de IDE de las empresas domiciliadas en distintos países: las "ventajas patrimoniales", o sea, las ventajas competitivas privativas de cada empresa y los "factores de localización".

³⁶ UNCTAD elabora también este índice de entradas efectivas que muestra en períodos de tres años para compensar las fluctuaciones anuales de los datos. El organismo explica que el índice clasifica a los países por la IDE que reciben en relación con el volumen de sus economías. Se trata de la proporción que corresponde al país en las corrientes mundiales de IDE en comparación con la parte proporcional que le corresponde del PIB mundial. Un valor superior a la unidad indica que el país recibe más IDE que su volumen económico relativo, un valor menor de la unidad que recibe menos (un valor negativo significa que los inversores extranjeros están retirando sus inversiones durante ese período).

En dirección contraria evoluciona el índice de entradas efectivas, para el cual España se sitúa en el puesto número 36 del ranking en el período 2001-2003 frente al puesto número 29 que ocupó en el período 2000-2002. Esto estaría dando también la pauta de una menor propensión a la entrada de inversión extranjera directa en España; lo que sumado a lo dicho en el párrafo anterior parece demostrar que este país va consolidando su situación como emisor de IDE.

Tabla N° 3.19. Situación de España en los índices de salidas y entradas efectivas

Periodo	Índice de Salidas efectivas	Puesto	Índice de Entradas efectivas	Puesto
2000-2002	2,500	12	1,877	29
2001-2003	2,178	11	2,129	36

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

(<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang=3>)

3.2. Distribución de las actividades en las regiones españolas y concentración empresarial

Una vez analizada la situación española respecto a las inversiones y el lugar que ocupan las diferentes comunidades autónomas como receptoras y emisoras de IDE, resulta de interés estudiar cómo se distribuye en el territorio las actividades productivas. Recordemos que al mostrar los destinos y el origen de la inversión se dijo que los datos aludían a la localización de la sede social de la empresa, provocando un sesgo hacia aquellas comunidades en las que se emplazan, sin que sea percibida la ubicación regional efectiva de la producción y consecuentemente la generación de empleo.

Por lo dicho, en esta segunda parte del capítulo se pretende conocer la constitución del tejido productivo español y mostrar cómo se localizan y distribuyen las actividades en el territorio. Presentar esta información complementa el análisis hasta aquí realizado y proporciona datos básicos de utilidad a la hora de analizar los resultados que el estudio empírico del capítulo 4 revele.

Una primera aproximación al tema la proporciona el análisis de los datos que ofrece el Instituto Nacional de Estadísticas por medio del Directorio Central de Empresas. Según el mencionado Instituto, en 1999 se registraron un total de 2.518.801 establecimientos en España, cifra que para 2005³⁷ llegó a un total de 3.064.129 incluyendo todos los grupos CNAE93. Estas cifras ponen de manifiesto que desde 1999, la cantidad de establecimientos localizados en España creció con una tasa de variación del 21,7%.

Si consideramos únicamente los sectores ya expuestos en la Tabla N° 3.8, se evidencia que el total de establecimientos en las actividades seleccionadas creció de 575.773 en 1999 a 694.161 en seis años, es decir que se produjo un incremento del número de establecimientos localizados en España en esos sectores con una tasa de variación del 20,6%. La Tabla N° 3.20 muestra la cantidad de empresas en los sectores manufactureros y de servicios incluidos en este estudio, y los porcentajes que estas cantidades representan sobre el total de ellos y sobre el total en todos los sectores CNAE. Al respecto cabe aclarar que estos 25 sectores analizados representaron en 1999 el 22,9% del total general y seis años más tarde este porcentaje sólo disminuyó en 2 décimas; representando el 22,7% del total de establecimientos localizados en España.

En la misma tabla se evidencia que el sector que más peso representa es el de ‘otras actividades empresariales’ (grupo 74 de CNAE93). Con relación a los 25 sectores en cuestión, estas actividades constituyen el 54,6% en 1999 y el 59% en 2005; y respecto al total de los sectores de CNAE, el grupo 74 reúne el 12,5% en 1999 y el 13,4% en 2005, incrementándose en una tasa de 30,3 puntos porcentuales. Es evidente el marcado peso que este grupo tiene sobre los sectores manufactureros, por lo que conviene considerar separadamente las actividades de servicios a empresas y los sectores manufactureros.

³⁷ Datos actualizados por el INE en agosto de 2005.

Tabla N° 3.20. Número de establecimientos registrados en los 25 sectores de actividad considerados. Valores absolutos, porcentajes y tasa de variación, años 1999 y 2005

	1999			2005			Variac.
	Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	
Fabric. máquinas oficina y equipo informático	820	0,1	0,0	1.257	0,2	0,0	53,3
Fabric. material electrónico; fabric. equipo	1.176	0,2	0,0	1.110	0,2	0,0	-5,6
Fabricac. equipo e instr. médico quirúrgico	5368	0,9	0,2	5.919	0,9	0,2	10,3
Industria química	4.598	0,8	0,2	4.589	0,7	0,1	-0,2
Fabric. vehículos de motor y componentes	2.188	0,4	0,1	2.266	0,3	0,1	3,6
Ind. construc. maquinaria y equipo mecánico	13.473	2,3	0,5	14.997	2,2	0,5	11,3
Fabric. maquinaria y material eléctrico	2.984	0,5	0,1	3.145	0,5	0,1	5,4
Fabricación de otro material de transporte	2.288	0,4	0,1	2.724	0,4	0,1	19,1
Coq. refino petróleo y tratam. combustibles	26	0,0	0,0	18	0,0	0,0	-30,8
Fabric. prod. de caucho y materias plásticas	6.208	1,1	0,2	6.213	0,9	0,2	0,1
Metalurgia	1.832	0,3	0,1	1.728	0,2	0,1	-5,7
Fabric. prod. metálicos, excepto maq. y equipo	40.021	7,0	1,6	45.265	6,5	1,5	13,1
Fabric. otros prod. minerales no metálicos	12241	2,1	0,5	12.770	1,8	0,4	4,3
Industria de productos alimenticios y bebidas	33.868	5,9	1,3	31.824	4,6	1,0	-6,0
Industria del tabaco	65	0,0	0,0	77	0,0	0,0	18,5
Industria textil	10.792	1,9	0,4	9.999	1,4	0,3	-7,3
Industria de la confección y de la peletería	16.325	2,8	0,6	15.469	2,2	0,5	-5,2
Industria del papel	2.236	0,4	0,1	2.185	0,3	0,1	-2,3
Ed. artes gráficas y reprod. soportes grabados	21.184	3,7	0,8	25.158	3,6	0,8	18,8
Industria cuero; calzado y marroquinería	7.095	1,2	0,3	6.473	0,9	0,2	-8,8
Madera, corcho, cestería, excepto muebles	20.057	3,5	0,8	17.945	2,6	0,6	-10,5
Fabricac. muebles; otras industrias manufact.	27.472	4,8	1,1	28.137	4,1	0,9	2,4
Actividades informáticas	16.864	2,9	0,7	30.261	4,4	1,0	79,4
Investigación y desarrollo	12.296	2,1	0,5	15.253	2,2	0,5	24,0
Otras actividades empresariales	314.296	54,6	12,5	409.379	59,0	13,4	30,3
Sectores considerados	575.773	100,0	22,9	694.161	100,0	22,7	20,6
<i>Resto de sectores CNAE</i>	<i>1.943.028</i>		<i>77,1</i>	<i>2.369.968</i>		<i>77,3</i>	<i>22,0</i>
Total sectores CNAE	2.518.801		100,0	3.064.129		100,0	21,7

Nota: (*) Porcentajes sobre el total de sectores considerados.

(**) Porcentajes sobre el total general de sectores CNAE93 registrados en el DIRCE.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

En general, los sectores de servicios tenidos en cuenta en este estudio tienen un peso fuertemente mayoritario frente a las manufacturas, lo que pone de manifiesto la marcada terciarización de la economía española. La Tabla N° 3.21 muestra la cantidad de establecimientos registrados en España en 1999 y 2005 discriminando las actividades de servicios a empresas y los sectores manufactureros considerados, así como los porcentajes que estos representan sobre los 25 sectores considerados y sobre el total de establecimientos registrados por el Instituto Nacional de Estadística en esos años. Al respecto se destaca que de los servicios a empresas, el grupo de ‘otras actividades empresariales’ es, sin duda, fuertemente mayoritario frente a los otros tipos de servicios, tal y como ya se subrayó. El grupo 74 de CNAE93 representó el 12,5% y el 13,4% del total de los establecimientos registrados en el DIRCE en 1999 y 2005 respectivamente. Las ‘actividades informáticas’ tienen mucha menor incidencia tanto sobre los sectores considerados como sobre el total general; respecto a éste último representaron el 0,7% en 1999 y el 1% en 2005. Por otra parte, llama la atención el pequeño porcentaje, el 0,5%, del total de establecimientos registrados en esos dos años que pertenecen a sectores de ‘investigación y desarrollo’.

Tabla N° 3.21. Número de establecimientos destinados a las actividades de servicios a empresas y manufacturas. Años 1999 y 2005, valores absolutos y porcentajes

		1999			2005		
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)
Servicios	Actividades informáticas	16.864	2,9	0,7	30261	4,4	1,0
	Investigación y desarrollo	12.296	2,1	0,5	15253	2,2	0,5
	Otras actividades empresariales	314.296	54,6	12,5	409379	59,0	13,4
<i>Subtotal Servicios</i>		<i>343.456</i>	<i>59,7</i>	<i>13,6</i>	<i>454.893</i>	<i>65,5</i>	<i>14,8</i>
<i>Subtotal Manufacturas</i>		<i>232.317</i>	<i>40,3</i>	<i>9,2</i>	<i>239.268</i>	<i>34,5</i>	<i>7,8</i>
Total sectores considerados		575.773	100,0	22,9	694.161	100,0	22,7
Total Sectores CNAE		2.518.801		100,0	3.064.129		100,0

Nota: (*) Porcentajes sobre el total de sectores considerados.

(**) Porcentajes sobre el total general de sectores CNAE93 registrados en el DIRCE.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Agregando los sectores manufactureros considerados asentados en España según la intensidad en el uso de la tecnología, tal como se muestra en la Tabla N° 3.22, se destaca el predominio de las actividades de baja intensidad tecnológica, tanto en el año 1999 (59,9%) como en los datos de 2005 (57,4%). Las actividades de media-baja carga tecnológica concentran porcentajes menores, aunque de cierto volumen: el 26% y el 27,6% en los dos años comparados según se muestra en dicha tabla. Unos porcentajes menores de participación corresponden al número de establecimientos localizados en España y dedicados a las actividades de media-alta tecnología tanto en 1999 (11%) como en 2005 (11,6%). En dicha tabla, también se pone de manifiesto que son, considerablemente, mucho menos los establecimientos que se dedican a las actividades de alta intensidad tecnológica: 3,2% en 1999 y 3,5% en 2005 respecto a los sectores considerados.

Tabla N° 3.22. Distribución de los establecimientos asentados en España en los sectores manufactureros considerados, agregados según la intensidad tecnológica.

Años 1999 y 2005, valores absolutos y porcentaje

		1999			2005		
		Total	%	%(**)	Total	%	%(**)
Alta	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	820	0,4	0,0	1.257	0,5	0,0
	Fabric. material electrónico; fabric. equipo	1.176	0,5	0,0	1.110	0,5	0,0
	Fabric. equipo e instrumentos médico-quirúrgico	5.368	2,3	0,2	5.919	2,5	0,2
Subtotal		7.364	3,2	0,3	8.286	3,5	0,3
Media-Alta	Industria química	4.598	2,0	0,2	4.589	1,9	0,1
	Fabric. vehículos de motor y componentes.	2.188	0,9	0,1	2.266	0,9	0,1
	Ind. construc. de maquinaria y equipo mecánico	13.473	5,8	0,5	14.997	6,3	0,5
	Fabric. maquinaria y material eléctrico	2.984	1,3	0,1	3.145	1,3	0,1
	Fabric. otro material de transporte	2.288	1,0	0,1	2.724	1,1	0,1
Subtotal		25.531	11,0	1,0	27.721	11,6	0,9
Media-Baja	Coq., refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	26	0,0	0,0	18	0,0	0,0
	Fabric. prod. de caucho y materias plásticas	6.208	2,7	0,2	6.213	2,6	0,2
	Metalurgia	1.832	0,8	0,1	1.728	0,7	0,1
	Fabric. prod. metálicos, excepto maqu. y equipo	40.021	17,2	1,6	45.265	18,9	1,5
	Fabric. otros prod. minerales no metálicos	12.241	5,3	0,5	12.770	5,3	0,4
Subtotal		60.328	26,0	2,4	65.994	27,6	2,2
Baja	Industria de prod. alimenticios y bebidas	33.868	14,6	1,3	31.824	13,3	1,0
	Industria del tabaco	65	0,0	0,0	77	0,0	0,0
	Industria textil	10.792	4,6	0,4	9.999	4,2	0,3
	Industria de la confección y de la peletería	16.325	7,0	0,6	15.469	6,5	0,5
	Industria del papel	2.236	1,0	0,1	2.185	0,9	0,1
	Ed. artes gráficas y reprod. soportes grabados	21.184	9,1	0,8	25.158	10,5	0,8
	Industria cuero; calzado y marroquinería	7.095	3,1	0,3	6.473	2,7	0,2
	Madera, corcho, cestería, excepto muebles	20.057	8,6	0,8	17.945	7,5	0,6
	Fabricac. muebles; otras industrias manufact.	27.472	11,8	1,1	28.137	11,8	0,9
Subtotal		139.094	59,9	5,5	137.267	57,4	4,5
Total Sectores manufactureros considerados		232.317	100,0	9,2	239.268	100,0	7,8
Total Sectores CNAE		2.518.801	100,0		3.064.129		100,0

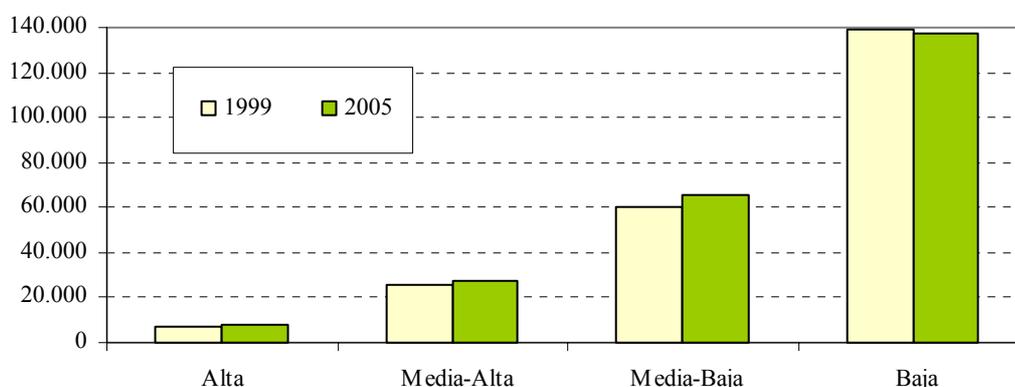
Nota: (*) Porcentajes sobre el total de establecimientos en los sectores considerados.

(**) Porcentajes sobre el total general de establecimientos en los sectores CNAE93 registrados en el DIRCE.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Sin duda, las actividades productivas asentadas en España están dominadas por el sector servicios, mientras que en las manufacturas resalta el predominio de las empresas cuya actividad tiene una baja carga tecnológica. En el Gráfico N° 3.18 se muestra la distribución de los establecimientos localizados en España durante los años 1999 y 2005 pertenecientes a las actividades manufactureras consideradas y agrupadas de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología.

Gráfico N° 3.18. Comparación del total de establecimientos en los sectores manufactureros considerados agregados según intensidad tecnológica en los años 1999 y 2005, valores absolutos



Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Un aspecto importante a tener en cuenta en este estudio es la distribución geográfica de los establecimientos registrados en el DIRCE. De acuerdo a la información suministrada por el INE, se destaca que tanto en el año 1999 como en 2005, los establecimientos localizados en España en todas las actividades incluidas en la clasificación de CNAE93 se concentran en cuatro comunidades autónomas. Por orden decreciente estas son: Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana, tal y como se pone de manifiesto en la Tabla N° 3.23. De estas cuatro comunidades, la que presentó una mayor tasa de variación respecto al año 1999 es Andalucía, con un 29,14% más de establecimientos. También teniendo, en cuenta únicamente a las cuatro concentraciones más importantes antes aludidas, la que menos creció en esos 6 años es Cataluña, con una tasa de variación del 15,8% respecto a 1999. Por otra parte,

considerando los porcentajes de participación de cada una de estas cuatro comunidades sobre el total de establecimientos localizados en España, se destaca que la única que disminuyó su participación porcentual es la Comunidad de Cataluña, la que pasó de tener en 1999 el 19,44% de los establecimientos al 18,51% en 2005.

Tabla N° 3.23. Distribución por comunidades autónomas del total de establecimientos localizados en España, registrados en el DIRCE. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentajes y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%	Total	%	Variación
Andalucía	359.426	14,27	464.179	15,15	29,14
Aragón	78.476	3,12	90.005	2,94	14,69
Asturias	46.612	1,85	68.175	2,22	46,26
Baleares	67.132	2,67	87.024	2,84	29,63
Canarias	100.008	3,97	128.020	4,18	28,01
Cantabria	31.447	1,25	36.561	1,19	16,26
Castilla y León	143.953	5,72	159.196	5,20	10,59
Castilla-La Mancha	98.147	3,90	118.396	3,86	20,63
Cataluña	489.656	19,44	567.019	18,51	15,80
Com. Valenciana	266.763	10,59	329.334	10,75	23,46
Extremadura	46.501	1,85	61.898	2,02	33,11
Galicia	157.045	6,23	185.722	6,06	18,26
Madrid	357.833	14,21	456.175	14,89	27,48
Murcia	65.523	2,60	85.110	2,78	29,89
Navarra	38.294	1,52	40.730	1,33	6,36
País Vasco	146.928	5,83	157.539	5,14	7,22
La Rioja	18.398	0,73	21.598	0,70	17,39
Ceuta y Melilla	6.659	0,26	7.448	0,24	11,85
Total	2.518.801	100,00	3.064.129	100,00	21,65

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

No obstante, si consideramos únicamente los 25 sectores de actividad que interesan analizar, 22 actividades manufactureras y 3 de servicios, se destaca también el predominio de Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana, como las localizaciones más importantes en toda España. En la Tabla N° 3.24 se muestra tal distribución de los establecimientos en las diferentes comunidades autónomas tanto

para el año 1999 como para el 2005, así como la tasa de variación que el número de establecimientos tuvo entre esos años en cada comunidad autónoma.

La mencionada tabla muestra que para el año 1999 la Comunidad de Cataluña aglutinó el 21,29% de los establecimientos registrados, mientras que en 2005 este porcentaje se redujo un 1,15%. Si bien el número de empresas asentadas en la comunidad catalana creció, tal y como se muestra en el Gráfico N° 3.19, su participación en el total se redujo. Por su parte, la Comunidad de Madrid que en 1999 concentró el 17,99% de las empresas en España dentro de los 25 sectores estudiados, registra para el año 2005 el 18,95% de las mismas. En este caso se produjo un aumento del número de empresas ubicadas en Madrid y un crecimiento de su participación sobre el total de establecimientos.

En una situación de crecimiento también se encuentra la Comunidad Autónoma de Andalucía, ubicándose como la tercera región en este orden. De las cuatro comunidades que concentran en mayor proporción las actividades económicas, la comunidad andaluza es, la que más aumentó su tasa de variación (28,99%), ya que en 1999 se registraron 73.563 establecimientos en los sectores analizados, lo que representaba un 12,78% del total de España en esos sectores. Estos datos crecieron hacia 2005 llegando a registrarse 94.892 empresas, el 13,67% del total.

Tabla N° 3.24. Distribución de los establecimientos de los 25 sectores considerados en las comunidades autónomas. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentajes y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%(*)	Total	%(*)	Variación
Andalucía	73.563	12,78	94.892	13,67	28,99
Aragón	17.986	3,12	19.652	2,83	9,26
Asturias	9.200	1,60	13.065	1,88	42,01
Baleares	13.514	2,35	17.537	2,53	29,77
Canarias	19.120	3,32	24.403	3,52	27,63
Cantabria	5.884	1,02	6.832	0,98	16,11
Castilla y León	27.525	4,78	30.590	4,41	11,14
Castilla-La Mancha	20.751	3,60	23.796	3,43	14,67
Cataluña	122.590	21,29	139.815	20,14	14,05
Com. Valenciana	62.462	10,85	72.966	10,51	16,82
Extremadura	8.925	1,55	11.334	1,63	26,99
Galicia	29.917	5,20	36.172	5,21	20,91
Madrid	103.568	17,99	131.751	18,98	27,21
Murcia	14.064	2,44	17.457	2,51	24,13
Navarra	8.469	1,47	10.179	1,47	20,19
País Vasco	32.570	5,66	37.128	5,35	13,99
La Rioja	4.755	0,83	5.388	0,78	13,31
Ceuta y Melilla	910	0,16	1.204	0,17	32,31
Total	575.773	100,00	694.161	100,00	20,56

Nota: (*) Porcentajes sobre el total establecimientos en los sectores considerados.

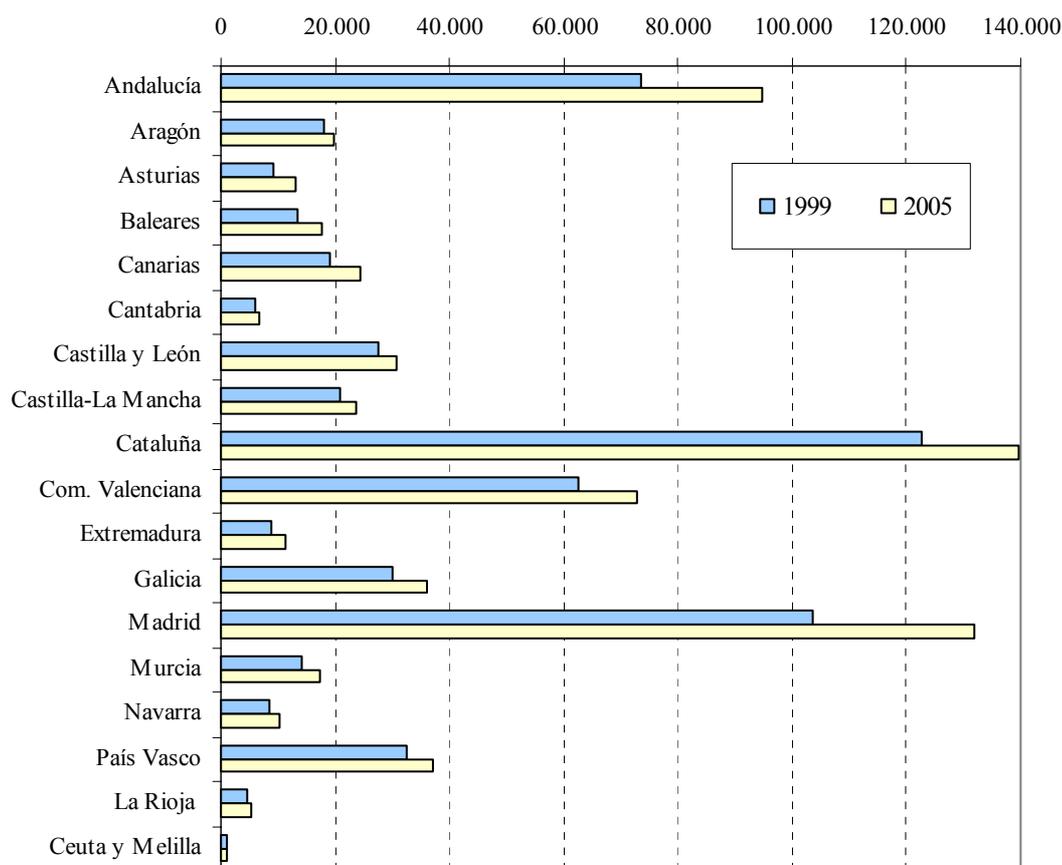
Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

La Comunidad Valenciana es la cuarta región por cantidad de empresas en los sectores bajo estudio. Tal y como se muestra en la Tabla N° 3.24, en esta comunidad se localizaban 62.462 establecimientos, es decir el 10,85% del total para ese año en España. Al igual que Cataluña, la Comunidad Valenciana creció en número de empresas localizadas en su territorio, pero en proporción con el total, su porcentaje de participación disminuyó levemente, un 0,34%.

Lo mencionado hasta aquí pone de manifiesto la relevancia de estas cuatro regiones como las principales localizaciones de las empresas tanto en los 25 sectores aquí

analizados, como también para el total de los sectores incluidos en la clasificación de CNAE93. Aunque menor, otras comunidades juegan también un papel de cierta importancia cuantitativa: Galicia, País Vasco, Castilla y León y Canarias, por ejemplo.

Gráfico N° 3.19. Distribución de los establecimientos con actividades en los 25 sectores considerados en las comunidades autónomas. Años 1999 y 2005, valores absolutos



Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Otra fuente de utilidad para obtener datos que permitan analizar la localización empresarial en España es el Anuario Comercial de España que elabora cada año al Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. En esta publicación la mencionada entidad

elabora y muestra los resultados del índice industrial³⁸. Éste es un índice comparativo de la importancia de la industria (incluida la construcción) y refleja el peso relativo de la industria de cada comunidad autónoma respecto al total de España.

Tabla N° 3.25. Distribución de las actividades industriales según el índice industrial en las comunidades autónomas. Años 1997 y 2003, en valores absolutos, porcentajes y tasa de variación

Comunidades y Ciudades Autónomas	Índice industrial				
	1997		2003		
	Valor	%	Valor	%	Variac.
Andalucía	10.607	10,61	11.642	11,64	9,76
Aragón	4.400	4,40	4.043	4,04	-8,11
Asturias	2.853	2,85	2.578	2,58	-9,64
Baleares	1.410	1,41	1.617	1,62	14,68
Canarias	1.985	1,99	2.234	2,23	12,54
Cantabria	1.225	1,23	1.122	1,12	-8,41
Castilla y León	7.358	7,36	7.153	7,15	-2,79
Castilla-La Mancha	4.517	4,52	4.684	4,68	3,70
Cataluña	22.069	22,07	21.182	21,18	-4,02
Com. Valenciana	10.662	10,66	11.382	11,38	6,75
Extremadura	2.094	2,09	2.009	2,01	-4,06
Galicia	6.016	6,02	6.159	6,16	2,38
Madrid	9.787	9,79	9.921	9,92	1,37
Murcia	2.366	2,37	2.720	2,72	14,96
Navarra	2.119	2,12	2.484	2,48	17,23
País Vasco	9.385	9,39	7.870	7,87	-16,14
La Rioja	1.044	1,04	1.085	1,09	3,93
Ceuta	44	0,04	54	0,05	22,73
Melilla	58	0,06	62	0,06	6,90
Total España	100.000	100,00	100.000	100,00	0,00

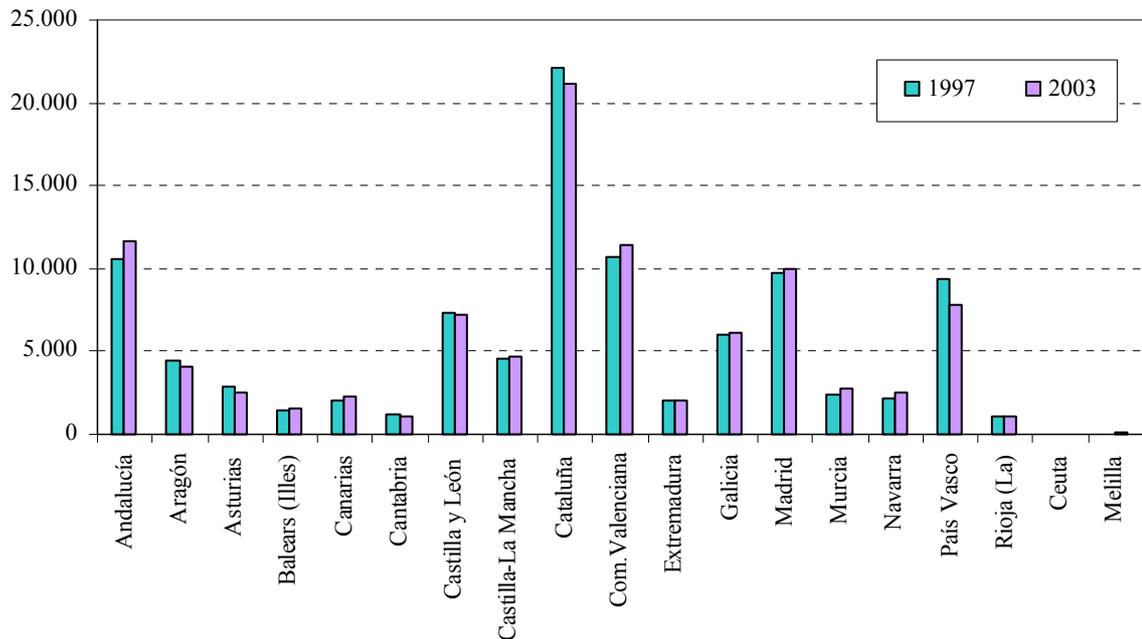
Fuente: Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999) y (2005).

³⁸ En el Anuario 1999 el índice está referido a 1997 y en el Anuario 2005 está referido a 2003. Este índice se elabora en función del impuesto de actividades económicas (IAE) correspondiente a las actividades industriales. El valor del índice refleja el peso relativo (en tanto por cien mil) de la industria de un municipio, provincia o comunidad autónoma respecto al total de España, con base: total euros de recaudación de impuestos (IAE) en España = 100.000 unidades.

Por medio del análisis del índice industrial podemos advertir que tanto en 1997 como en 2003, la Comunidad de Cataluña es la que obtuvo los índices más altos. Aunque en 2003 el índice industrial de esa comunidad varió negativamente un 4,02% respecto a 1997, Cataluña obtuvo en 2003 un índice de 21.182, lo que equivale a decir que el 21,18% de los impuestos correspondientes a las actividades industriales del total de España, se recaudaron en esta comunidad en ese año. En 2003, el segundo puesto corresponde para Andalucía (11,64%), el tercero para la Comunidad Valenciana (11,38%) y el cuarto para Madrid (9,92%), tal y como se expone en el Gráfico N° 3.20.

Los datos revelados vuelven a indicar la preponderancia de estas cuatro comunidades autónomas tienen como localización principal de las empresas en España. Sin embargo, se advierten diferencias entre los resultados que arroja este índice frente a lo expuesto en la Tabla N° 3.24 y el Gráfico N° 3.19 elaborados a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística. Tal diferencia tiene origen en que para la confección de los mismos se seleccionaron sólo 25 sectores de actividades (de los cuales 22 corresponden al sector industrial y los 3 restantes a servicios a empresas) mientras que el índice industrial está elaborado sobre la base del impuesto de actividades económicas (IAE) correspondiente a todas las actividades industriales, incluida la construcción. No obstante, lo relevante es destacar las principales localizaciones empresariales en España que, como dijimos, ambas fuentes de datos permiten deducir que son Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana los espacios que mayormente concentran la actividad empresarial en el país.

Gráfico N° 3.20. Distribución de las actividades industriales según el índice industrial en las comunidades autónomas. Años 1997 y 2003



Fuente: Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999) y (2005).

Por otra parte también resulta de interés analizar el número total de actividades industriales sujetas al impuesto de actividades económicas y ver cuál es su distribución espacial a fin de bosquejar el mapa de localización de los establecimientos industriales en España. Dado que la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona presenta los datos incluyendo como actividades industriales: ‘energía y agua’; ‘extracción y transformación de minerales, energía y derivados; industria química’; ‘industrias transformadoras de metales; mecánica de precisión’; ‘industrias manufactureras’ y ‘construcción’; es que consideramos pertinente a nuestros fines no incluir en este indicador las actividades de ‘construcción’ ni ‘energía y agua’.

Tabla N° 3.26. Distribución de las actividades industriales en las comunidades autónomas Años 1997 y 2004, valores absolutos, porcentajes y tasa de variación

Comunidades y Ciudades Autónomas	Actividades industriales					Actividades industriales corregido (*)				
	1997		2004			1997		2004		
	Valor	%	Valor	%	Variac.	Valor	%	Valor	%	Variac.
Andalucía	63.355	10,89	96.374	12,74	52,12	33.089	12,11	39.947	13,78	20,73
Aragón	14.625	2,51	26.575	3,51	81,71	10.405	3,81	10.435	3,60	0,29
Asturias	11.559	1,99	15.036	1,99	30,08	4.971	1,82	5.496	1,90	10,56
Baleares	17.266	2,97	25.926	3,43	50,16	5.834	2,13	6.512	2,25	11,62
Canarias	14.388	2,47	22.667	3,00	57,54	6.298	2,30	7.284	2,51	15,66
Cantabria	7.065	1,21	9.255	1,22	31,00	2.787	1,02	2.955	1,02	6,03
Castilla y León	39.444	6,78	49.310	6,52	25,01	15.240	5,58	16.478	5,68	8,12
Castilla-La Mancha	30.625	5,26	40.675	5,38	32,82	14.653	5,36	16.428	5,67	12,11
Cataluña	128.082	22,01	152.745	20,19	19,26	64.698	23,67	62.193	21,45	-3,87
Com. Valenciana	66.063	11,35	88.098	11,64	33,35	33.781	12,36	35.557	12,27	5,26
Extremadura	12.267	2,11	17.488	2,31	42,56	2.076	0,76	6.710	2,31	223,22
Galicia	37.236	6,40	47.834	6,32	28,46	16.012	5,86	17.928	6,18	11,97
Madrid	60.309	10,37	81.914	10,83	35,82	27.572	10,09	30.265	10,44	9,77
Murcia	14.625	2,51	22.043	2,91	50,72	7.543	2,76	8.881	3,06	17,74
Navarra	11.905	2,05	13.184	1,74	10,74	4.838	1,77	4.226	1,46	-12,65
País Vasco	38.695	6,65	38.805	5,13	0,28	16.431	6,01	14.850	5,12	-9,62
La Rioja	6.012	1,03	7.523	0,99	25,13	3.308	1,21	3.512	1,21	6,17
Ceuta	372	0,06	498	0,07	33,87	114	0,04	115	0,04	0,88
Melilla	493	0,08	602	0,08	22,11	120	0,04	131	0,05	9,17
Total España	581.841	100,00	756.552	100,00	30,03	273.343	100,00	289.903	100,00	6,06

Nota: Las actividades que se han contabilizado como actividades industriales equivalen al número de establecimientos industriales sujetos al impuesto de actividades económicas, existentes al 31 de diciembre de 1997, e integran: "Energía y agua" "Extracción y transformación de minerales" "Industrias transformación de metales" "Industrias manufactureras" y "Construcción".

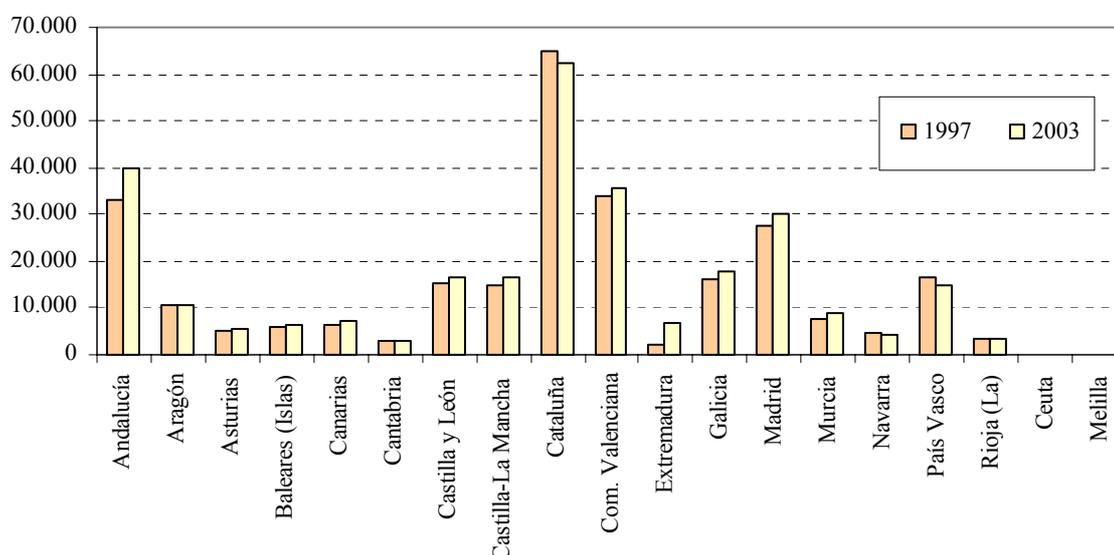
(*) Al valor total proporcionado por la fuente se le han restado los valores correspondientes a los sectores "Construcción" y "Energía y agua".

Fuente: Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999).

Al respecto se destaca que la Cataluña concentra el mayor número de establecimientos, tanto en 1997 (23,67%) como en 2004 (21,45%), aunque en el último año la cifra varió negativamente en un 3,87% respecto a 1997. A esta comunidad le sigue Andalucía, pero con un comportamiento positivo (20,73%) en el último año respecto a 1997, de

acuerdo al indicador corregido, acaparando el 12,11% y el 13,78% respectivamente del total de empresas asentadas en ese territorio. Luego de Andalucía, es en la Comunidad Valenciana en la que se localizan más del 12% de los establecimientos industriales de España, con un crecimiento positivo en 2004 (5,26%) en relación a 1997. La comunidad de Madrid se ubica cuarta de acuerdo al número de establecimientos industriales localizados en su territorio y concentró el 10,09% en 1997 frente al 10,44% en 2004.

Gráfico N° 3.21. Distribución de las actividades industriales en las comunidades autónomas (corregido), años 1997 y 2004



Fuente: Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999) y (2005).

El índice de actividad económica incluye todas las actividades del sector secundario y terciario, es decir que no se incluye el sector agrícola. En consonancia con lo dicho hasta aquí, este índice elaborado por la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona indica que para el año 1997 Cataluña (19,34%), Madrid, (14,94%), Andalucía (12,41%) y la Comunidad Valenciana (10,31%) fueron las localizaciones de las actividades económicas industriales, comerciales y de servicios más importantes de España. En conjunto en ese año, las regiones mencionadas aglutinaban el 57% del total de actividades económicas del país.

En la Tabla N° 3.27 además de los datos para el año 1997 se incluyen los del año 2003 y la variación porcentual en este último periodo respecto al anterior. En relación a las cuatro regiones que parecen ser las que en mayor medida concentran las actividades económicas españolas, cabe destacar que Cataluña mantiene una situación prácticamente igual en el índice de actividad económica y sólo se ha modificado en un 0,54% en el último año estudiado, mientras que Madrid gana un 4,48% de empresas emplazadas en la región, pasando de 14.940 en 1997 a 15.610 en 2003. Respecto a la Comunidad Valenciana, también se advierte un aumento en el índice de actividad económica, ya que en 1997 éste era de 10,31%, pasando en 2003 a un 10,84%, lo que representa una variación porcentual de 5,10 respecto al ese año. Un crecimiento aún más interesante es el que parece hacerse producido en Andalucía, donde el índice de actividad económica creció en 2003 un 9,73% respecto a 1997.

Tabla N° 3.27. Índice de actividad económica en cada una de las comunidades autónomas. Años 1997 y 2003, valores absolutos, porcentajes y tasa de variación

Comunidades y Ciudades Autónomas	Índice Actividad Económica				
	1997		2003 ³⁹		
	Valor	%	Valor	%	Variac.
Andalucía	12.405	12,41	13.612	13,61	9,73
Aragón	3.739	3,74	3.317	3,32	-11,29
Asturias	2.496	2,50	2.202	2,20	-11,78
Baleares	2.228	2,23	2.329	2,33	4,53
Canarias	3.526	3,53	3.598	3,60	2,04
Cantabria	1.200	1,20	1.070	1,07	-10,83
Castilla y León	5.781	5,78	5.444	5,44	-5,83
Castilla-La Mancha	3.457	3,46	3.306	3,31	-4,37
Cataluña	19.340	19,34	19.449	19,45	0,56
Com. Valenciana	10.313	10,31	10.839	10,84	5,10
Extremadura	833	0,83	1.800	1,80	116,09
Galicia	5.774	5,77	5.484	5,48	-5,02
Madrid	14.940	14,94	15.610	15,61	4,48
Murcia	2.458	2,46	2.591	2,59	5,41
Navarra	1.728	1,73	2.118	2,12	22,57
Pais Vasco	7.725	7,73	6.232	6,23	-19,33
La Rioja	791	0,79	776	0,78	-1,90
Ceuta	126	0,13	111	0,11	-11,90
Melilla	120	0,12	113	0,11	-5,83
Total España	100.000	100,00	100.000	100,00	0,00

Fuente:

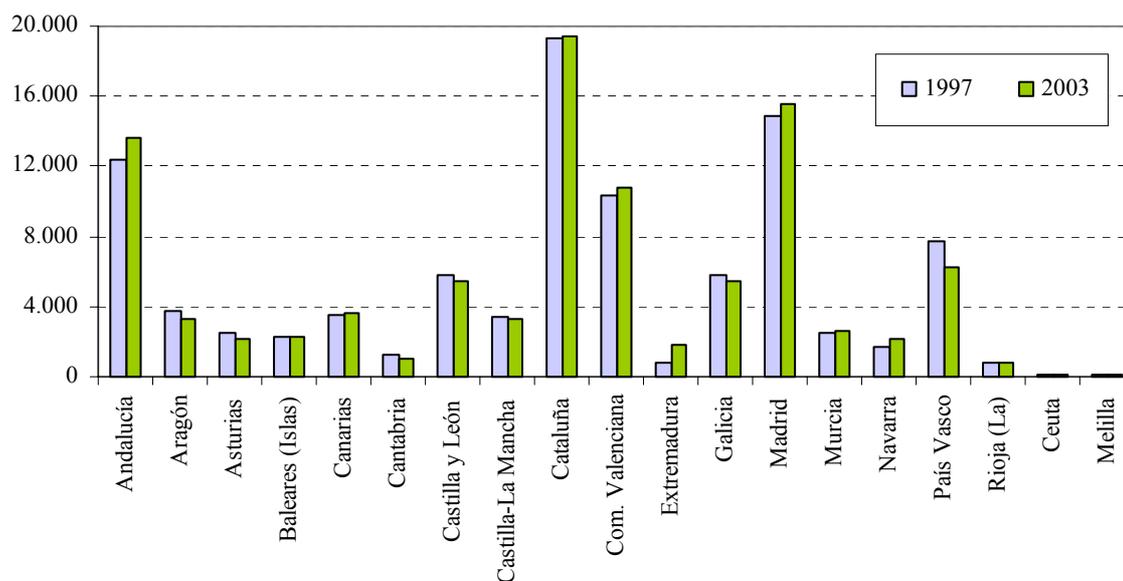
Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999) y (2005).

Del resto de comunidades autónomas destacan Extremadura y Navarra. La primera porque si bien tienen un índice de actividad económica muy bajo, el 1,8% en 2003, éste era aún menor en 1997, siendo su variación porcentual un 116,09% en el último periodo estudiado. Por su parte, la Comunidad Foral de Navarra también vio aumentado su índice de actividad económica en 2003, con una variación del 22,57%

³⁹ Índice comparativo del conjunto de la actividad económica, referido a 2003. Se obtiene en función del impuesto correspondiente al total de actividades económicas empresariales (industriales, comerciales y de servicios) y profesionales. Es decir, incluye todas las actividades económicas excepto las agrarias. El valor del índice expresa la participación de la actividad económica (en tanto por 100.000) comunidad autónoma sobre una base nacional de 100.000 unidades equivalente a la recaudación del impuesto de actividades económicas empresariales y profesionales.

respecto al año 1997, aunque su peso relativo para el total de las actividades españolas también es bastante bajo, el 2,12% en 2003.

**Gráfico N° 3.22. Actividad económica en las comunidades autónomas.
Años 1997 y 2003**



Fuente: Elaboración propia con datos de Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (1999) y (2005).

En este estudio también es posible advertir que hay regiones que pierden peso frente a estas que lo han ganado. Particularmente se destaca el caso del País Vasco que en el último periodo analizado fue la Comunidad que más peso cedió en la concentración de actividades económicas, variando negativamente el 19,33% respecto a 1997. Al País Vasco le siguen, en términos porcentuales de pérdida de peso en 2003 con relación a 1997, otros espacios que han variado negativamente el índice de actividad económica, entre estos destacan: la Ciudad Autónoma de Ceuta (-11,9), Asturias (-11,78), Aragón (-11,29) y Cantabria (-10,83). El Gráfico N° 3.22 expone la comparación entre los dos años analizados, donde se puede apreciar claramente cuáles son las regiones que han ganado peso en el periodo más reciente y cuáles lo han perdido.

En definitiva, los datos expuestos vuelven a indicar la preponderancia de las regiones de Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana como los espacios más

atractivos para el desarrollo de las actividades económicas. Debido a que estas regiones presentan la mayor concentración empresarial de España resulta de interés centrar el análisis en ellas, a fin de identificar las notas más importantes de su tejido empresarial y económico. En los subapartados siguientes se estudia cada una de esas comunidades autónomas utilizando como base de datos el Directorio Central de Empresas elaborado por el Instituto Nacional de Estadística.

3.2.1. Descripción de las regiones de mayor concentración empresarial: Madrid, Cataluña, Andalucía y la Comunidad Valenciana

3.2.1.1. Comunidad de Madrid

Ya se hizo hincapié en que la Comunidad Autónoma de Madrid constituye uno de los territorios más importantes para la localización empresarial, tanto del sector secundario como del terciario. Por ello, es necesario analizar más en detalle la composición del tejido empresarial de esta región. En principio cabe destacar que en 2005 se localizan en Madrid un total de 131.751 establecimientos en los 25 sectores de actividad considerados en este estudio (donde 22 de ellos son actividades manufactureras y 3 corresponden a servicios a empresas). Como se vio en la Tabla N° 3.24, este número representa el 18,98% del total de establecimientos localizados en España en los sectores analizados para 2005.

Además, cabe mencionar que se ha producido un aumento del número de establecimientos localizados en Madrid desde el año 1999 ya que los datos de 2005 presentan una tasa de variación del 27,21% respecto a los valores de aquel año. Sin duda, las actividades que más fuertemente crecieron en esos seis años son los servicios a empresas que en 2005 variaron positivamente un 33,97%, mientras que las actividades manufactureras sólo crecieron el 6,33% en 2005 respecto a 1999, aunque disminuyó su participación respecto al total, en 4 puntos porcentuales (ver Tabla N° 3.28).

Sin lugar a dudas, la economía madrileña está fuertemente terciarizada ya que, tal y como se evidencia en la Tabla N° 3.28, de las actividades consideradas casi el 80% corresponden a servicios a empresas, mientras que el restante 20% aglutina a los establecimientos manufactureros en 2005.

Tabla N° 3.28. Cantidad de establecimientos en los sectores manufactureros y de servicios considerados, localizados en Madrid. Años 1999 y 2005, valores absolutos porcentaje y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%	Total	%	Variac.
Establecimientos manufactureros	25.316	24,44	26.919	20,43	6,33
Establecimientos de servicios a empresas	78.252	75,56	104.832	79,57	33,97
Total de establecimientos	103.568	100,00	131.751	100,00	27,21

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

La mencionada preponderancia de los servicios a empresas en la región madrileña la lleva a participar con en el 23,05% del total de este tipo de establecimientos en toda España en el año 2005, es decir un 33,97% más en proporción a su participación en 1999, tal y como se evidencia en la Tabla N° 3.29. Por su parte, ese conjunto, que como dijimos reúne casi al 80% de las empresas madrileñas consideradas, está compuesto, mayoritariamente, por establecimientos del grupo 74 de CNAE93: ‘otras actividades empresariales’, las que en 2005 significan el 88,33% de los servicios a empresas de la región. El peso de este grupo en Madrid repercute a nivel nacional ya que en la comunidad se asientan el 20,36% de las empresas dedicadas a ‘otras actividades empresariales’.

Por su parte, los establecimientos con sede en Madrid dedicados a ‘actividades informáticas’ y de ‘investigación y desarrollo’ resultan ser muy minoritarios en el conjunto de las firmas que prestan servicios a empresas, tanto en 1999 (6,36% y 3,09% respectivamente) como en 2005. En este último año, las empresas de ambos sectores aumentaron su número en Madrid: las ‘actividades informáticas’ variaron positivamente un 82,84% y las de ‘investigación y desarrollo’ un 29,59% respecto a 1999. Sin embargo, el porcentaje de participación de estos dos sectores continúa siendo muy minoritario en el conjunto de establecimientos que prestan servicios a empresas en esta región; incluso, las actividades de investigación y desarrollo vieron caer ese porcentaje, representando sólo el 2,99% de los servicios a empresas en Madrid para el año 2005.

Tabla N° 3.29. Cantidad de establecimientos de servicios a empresas localizados en Madrid. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Servicios a empresas	Actividades informáticas	4978	6,36	1,45	9102	8,68	2,00	82,84
	Investigación y desarrollo	2420	3,09	0,70	3136	2,99	0,69	29,59
	Otras actividades empresariales	70854	90,55	20,63	92594	88,33	20,36	30,68
Establecimientos servicios a empresas de Madrid		78.252	100,00	22,78	104.832	100,00	23,05	33,97
Total nacional sectores de servicios a empresas		343.456		100,00	454.893		100,00	32,45

Nota (*) Porcentaje de participación de cada actividad en los sectores de servicios a empresas en Madrid.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el total de los servicios a empresas de todo el territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Como se mencionó, según el Instituto Nacional de Estadística, las manufacturas representan el 20% de los establecimientos localizados en Madrid en 2005 y resulta de interés indagar en los principales sectores que se incluyen en ellas.

Agregando los datos provistos por el INE de acuerdo a la carga tecnológica de las actividades manufactureras consideradas, es posible advertir que en la Comunidad de Madrid existe una situación análoga a la señalada para el total nacional, es decir el predominio de establecimientos dedicados a las actividades de bajo contenido tecnológico, tanto para el año 1999 como en 2005. En este último año, los establecimientos cuyas actividades son de baja tecnología representan el 61,34% de los localizados en Madrid y el 12,03% del total de este tipo de empresas en España.

Entre los sectores de actividad del subconjunto de establecimientos de bajo contenido tecnológico se destaca el sector de ‘edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados’, que representa el 26,08% de los establecimientos manufactureros considerados en la región en el último año y el 27,90% de los de baja tecnología en todo el país.

En Madrid, también tienen una presencia importante dentro del conjunto de los establecimientos de baja intensidad tecnológica los del grupo ‘fabricación de muebles y otras industrias manufactureras’, aunque su participación decreció desde 1999 en 2,55 puntos. De hecho, casi todos los sectores del grupo de baja tecnología vieron decrecer

el número de establecimientos registrados en 2005, en comparación con 1999, a excepción del sector: ‘edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados’, la ‘industria textil’ y la ‘industria del papel’.

Tabla Nº 3.30. Cantidad de establecimientos manufactureros localizados en Madrid, agregados según la intensidad en el uso de la tecnología. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Alta	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	222	0,88	3,01	292	1,08	3,52	31,53
	Fabric. material electrónico; fabric. equipo	313	1,24	4,25	298	1,11	3,60	-4,79
	Fabric. equipo e instrumentos médico-quirúrgico...	838	3,31	11,38	945	3,51	11,40	12,77
Subtotal		1.373	5,42	18,64	1.535	5,70	18,53	11,80
Media-Alta	Industria química	647	2,56	2,53	594	2,21	2,14	-8,19
	Fabric. vehículos de motor y componentes.	234	0,92	0,92	225	0,84	0,81	-3,85
	Ind. construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.323	5,23	5,18	1.489	5,53	5,37	12,55
	Fabric. maquinaria y material eléctrico	367	1,45	1,44	368	1,37	1,33	0,27
	Fabric. otro material de transporte	89	0,35	0,35	110	0,41	0,40	23,60
Subtotal		2.660	10,51	10,42	2.786	10,35	10,05	4,74
Media-Baja	Coquería, refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	10	0,04	0,02	9	0,03	0,01	-10,00
	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	662	2,61	1,10	655	2,43	0,99	-1,06
	Metalurgia	239	0,94	0,40	227	0,84	0,34	-5,02
	Fabric. productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	4.106	16,22	6,81	4.482	16,65	6,79	9,16
	Fabric. otros productos minerales no metálicos	722	2,85	1,20	712	2,64	1,08	-1,39
Subtotal		5.739	22,67	9,51	6.085	22,60	9,22	6,03
Baja	Industria de productos alimenticios y bebidas	1.725	6,81	1,24	1.614	6,00	5,07	-6,43
	Industria del tabaco	7	0,03	0,01	5	0,02	6,49	-28,57
	Industria textil	575	2,27	0,41	619	2,30	6,19	7,65
	Industria de la confección y de la peletería	2.074	8,19	1,49	2.048	7,61	13,24	-1,25
	Industria del papel	347	1,37	0,25	356	1,32	16,29	2,59
	Edición, artes gráficas y reproducción soportes grabados	5.689	22,47	4,09	7.020	26,08	27,90	23,40
	Industria cuero; calzado y marroquinería	345	1,36	0,25	305	1,13	4,71	-11,59
	Madera, corcho, cestería, excepto muebles	1.249	4,93	0,90	1.103	4,10	6,15	-11,69
	Fabric. muebles; otras industrias manufactureras.	3.533	13,96	2,54	3.443	12,79	12,24	-2,55
Subtotal		15.544	61,40	11,18	16.513	61,34	12,03	6,23
Establecimientos manufactureros de Madrid		25.316	100,00	10,90	26.919	100,00	11,25	6,33

Nota (*) Porcentaje de participación de cada sector en el las actividades manufactureras consideradas en Madrid.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el subtotal de establecimientos en cada grupo de actividades agregadas por su intensidad tecnológica correspondiente al total nacional (ver los valores absolutos de los subtotales en la Tabla 3.22).

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

En el año 2005, el 22,60% de los establecimientos localizados en Madrid están dedicados a actividades que requiere de una media-baja intensidad tecnológica. Este porcentaje significa que la región concentra el 9,22% de los establecimientos que en el territorio nacional trabajan con un medio-bajo contenido tecnológico. La rama que más destaca dentro de este grupo, por su la mayor presencia de establecimientos, es la ‘fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo’, siendo la única en la que aumentó el número de firmas registradas en 2005 respecto a 1999. En la Tabla N° 3.30 puede apreciarse que todas las ramas del subconjunto de media-baja tecnología perdieron peso, a excepción de esta mencionada, que creció un 9,16 respecto a 1999.

De los 26.919 establecimientos registrados en 2005 en la Comunidad de Madrid dentro de los sectores manufactureros en cuestión, el 10,35% está conformado por empresas que trabajan con una media-alta intensidad tecnológica. Este total de empresas de media-alta tecnología asentadas en la región representan el 10,05% de las registradas en España. Entre ellas destacan, por su mayor peso dentro de este subconjunto, las ‘industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico’ con el 5,53% sobre el total de establecimientos registrados en la región. Por otra parte, llama la atención la disminución del número de empresas dedicadas a la industria química (-8,19) y la ‘fabricación de vehículos de motor y componentes’ (-3,85) localizadas en Madrid, en 2005 respecto a 1999.

Aunque la participación de las empresas de alta intensidad tecnológica localizadas en la región madrileña es minoritaria, frente a las de baja tecnología, cabe resaltar que el número de ellas ha crecido considerablemente desde 1999 (con una tasa de variación del 11,80% en 2005 respecto a 1999). Los sectores que proporcionalmente más crecieron en estos años han sido la ‘fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos’ y la ‘fabricación de equipo e instrumento médico-quirúrgico, de precisión, óptica y relojería’, mientras que se redujo la cantidad de establecimientos con actividades en la ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’ (ver Tabla N° 3.30). Sin embargo, es de subrayar que en la región de Madrid se concentran casi el 19% de los establecimientos de alta tecnología de todo el territorio nacional, situación que confirma la premisa respecto a la

importancia de las economías de aglomeración ofrecidas por los entornos urbanos para el desarrollo de las actividades de alta tecnología.

La primera nota característica de la Comunidad de Madrid es el fuerte peso de los servicios dentro de su estructura económica, donde se destaca la tasa de variación positiva de las tres actividades consideradas. Frente a esto, en las manufacturas se evidencia la pérdida de establecimientos en 13 de los 22 sectores estudiados. Es decir que en el 60% de los sectores manufactureros tenidos en cuenta se ha experimentado una pérdida del número de empresas localizadas en Madrid, lo cual está dando la pauta de la existencia de algún tipo de movilidad en estos sectores. Entre los grupos de actividades que más han dejado localizaciones en Madrid ente 1999 y 2005 se destacan: ‘industria del tabaco’, ‘industria cuero; calzado y marroquinería’, ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’, ‘industria de productos alimenticios y bebidas’, ‘fabricación de muebles y otras industrias manufactureras’, ‘coquería, refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares’, ‘metalurgia’, ‘industria química’, ‘fabricación de vehículos de motor y componentes’ y la ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’.

Análisis muy actuales sobre la localización industrial en la comunidad de Madrid (ver Garrido Yserte y Trípodí, 2004) aportan conclusiones que evidencian que tras esta menor presencia en algunos sectores industriales en la región está el ya aludido ‘efecto frontera’. Posiblemente, muchas de estas actividades manufactureras estén moviendo sus establecimientos hacia la periferia de la comunidad y hacia las provincias de Toledo y Guadalajara, tal y como concluye el trabajo de Garrido Yserte y Trípodí (2004). De acuerdo a los datos analizados en nuestro estudio, podemos afirmar que este efecto frontera se estaría dando sólo en algunos sectores de actividad, es decir en aquellos que más han perdido su localización en Madrid, ya que en otros se ha incrementado notablemente el número de establecimientos en la región, llevando a una tasa de variación total con signo positivo: 6,33% más en 2005 respecto a 1999 (ver Tabla N° 3.30).

3.2.1.2. Comunidad de Cataluña

De acuerdo a los datos proporcionados por el INE y expuestos en las Tablas Nº 3.23 y 3.24 se observa que la Comunidad Autónoma de Cataluña constituye el principal núcleo de concentración empresarial de España. Particularmente, en la región se localizan un total de 139.815 en 2005 teniendo en cuenta únicamente los 25 sectores de actividad expuestos en la Tabla Nº 3.24, lo que representa el 20,14% de las empresas registradas en el DIRCE en ese año. En comparación con el año 1999, se aprecia que la participación de esta región sobre el total de actividades localizadas en España decayó en algo más de un punto porcentual, pero el número total de establecimientos en la comunidad catalana aumentó con una tasa de variación del 14,05% en 2005 respecto al año 1999 (ver Tabla Nº 3.31). En donde más se nota este crecimiento es en las actividades de servicios a empresas que tuvieron una variación positiva del 29,30%, mientras que el conjunto de sectores manufactureros vieron reducir el total de localizaciones en un -4,83% en 2005 comparado con 1999. Hace seis años atrás, los servicios a empresas eran el 55% de las empresas asentadas en Cataluña en los sectores considerados. La región ha visto incrementar la localización de los establecimientos de servicios a empresas en casi 20 mil unidades desde 1999.

Con todo, la participación de las manufacturas en el total de las actividades consideradas es superior en Cataluña que en Madrid. En el caso ahora analizado, los servicios a empresas constituyen casi el 63% en el año 2005, reservándose el restante 37% los establecimientos manufactureros, mientras que en Madrid este porcentaje ronda el 20%.

Tabla N° 3.31. Cantidad de establecimientos en los sectores manufactureros y de servicios considerados, localizados en Cataluña. Años 1999 y 2005, valores absolutos porcentaje y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%	Total	%	Variac.
Establecimientos manufactureros	54.772	44,68	52.128	37,28	-4,83
Establecimientos servicios a empresas	67.818	55,32	87.687	62,72	29,30
Total de establecimientos	122.590	100,00	139.815	100,00	14,05

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

El crecido conjunto de establecimientos de servicios a empresas localizados en Cataluña representan el 19,28% del total nacional de empresas dedicadas a estos servicios en 2005. Dentro de ellos se destaca nuevamente la fuerte participación del grupo 74 de CNAE (87,4%) y la minoritaria proporción del número de empresas en ‘actividades informáticas’ (8,3%) y en ‘investigación y desarrollo’ (4,3%) en 2005.

Pese a la destacada posición minoritaria del conjunto de establecimientos dedicados a las actividades informáticas, es de subrayar el interesante crecimiento que se observa en el transcurso de los seis años: el número de establecimientos de actividades informáticas localizados en la región catalana aumentó en 2.750 unidades. Una tónica similar, aunque no tan fuerte siguieron las empresas de ‘investigación y desarrollo’ que con una tasa de variación de 5,59% aumentaron su número en 200 unidades entre 1999 y 2005.

Tabla N° 3.32. Cantidad de establecimientos de servicios a empresas localizados en Cataluña. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Servicios a empresas	Actividades informáticas	4.524	6,67	1,32	7.274	8,30	1,60	60,79
	Investigación y desarrollo	3.576	5,27	1,04	3.776	4,30	0,83	5,59
	Otras actividades empresariales	59.718	88,06	17,39	76.637	87,40	16,85	28,33
Establecim. de servicios a empresas de Cataluña		67.818	100,00	19,75	87.687	100,00	19,28	29,30
Total nacional sectores de servicios a empresas		343.456		100,00	454.893		100,00	32,45

Nota: (*) Porcentaje de participación de cada actividad en los sectores de servicios a empresas en Cataluña.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el total de los servicios a empresas de todo el territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Sin lugar a dudas, el mayor incremento se produjo en el número de establecimientos del grupo ‘otras actividades empresariales’ que con una tasa de variación, en 2005 con relación a 1999, de 28,33% creció en más de 16.900 unidades localizadas en Cataluña.

Como se mencionó con anterioridad, en el año 2005 el sector secundario concentra el 37% de los establecimientos registrados en la Comunidad de Cataluña, dentro de los 25 grupos de actividad tenidos en cuenta. La cantidad de establecimientos manufactureros emplazados en la región representó, en 1999, el 23,58% del total de ellos en el territorio nacional, mientras que en el último periodo considerado este porcentaje se redujo al 21,79%, lo que implica una tasa de variación de -4,84. Esto indica que por diversos motivos dejaron de existir en Cataluña, en el lapso de los seis últimos años, más de 2.640 establecimientos del sector secundario.

Clasificando los sectores manufactureras según su contenido tecnológico, tal y como se muestra en la Tabla N° 3.33, destaca el predominio de las actividades de baja tecnología, tanto en 1999 como en el año 2005. En ese último periodo, el total de empresas que se asientan en la comunidad catalana cuya carga tecnológica es baja representa el 53,81% del total de los establecimientos manufactureros, y el 20,43% del total nacional de baja tecnología.

Con todo, la cantidad de localizaciones de bajo contenido tecnológico se redujo en un -8,44% en 2005 respecto a 1999. Lo dicho equivale a decir que en Cataluña dejaron de existir 2.585 establecimientos de baja tecnología en seis años, esto es el 97% del total de reducción para el sector manufacturero catalán, al que se aludió en el párrafo anterior.

Dentro del subconjunto de los establecimientos de baja tecnología se distingue el sector de ‘edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados’, por su importante participación y porque es el único que presenta, en 2005, una tasa de variación positiva dentro de esta categoría, aunque las ‘industrias del tabaco’ ganaron dos unidades en comparación con 1999. El resto de sectores de baja tecnología aquí considerados registraron menor cantidad de establecimientos en Cataluña, tal y como se puede ver en

los porcentajes de variación que muestra la Tabla N° 3.33. Entre los sectores que más peso perdieron en proporción a su tamaño de 1999 se destacan: ‘industria del cuero; calzado y marroquinería’, ‘industria textil’, ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’, ‘industria de productos alimenticios y bebidas’, entre otros. Esto es así, aunque, en términos absolutos, los dos sectores que más perdieron sus localizaciones en la región son la ‘industria textil’, con 821 establecimientos menos que hace seis años y el sector de la ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’ con 680 empresas menos.

Por su parte, las actividades de media-baja intensidad en el uso de la tecnología conforman el 27,32% de los establecimientos manufactureros asentados en la región de Cataluña en 200; esto es un punto porcentual más que en 1999 (26,25%). Aunque su participación haya aumentado levemente, se evidencia que en términos absolutos la cantidad de empresas registradas en estos sectores de media-baja tecnología se ha reducido en los últimos años (-0,93 en 2005 respecto a 1999). Asimismo, la participación de Cataluña en el total de establecimientos de media-baja intensidad tecnológica asentados en España se redujo, pasando de representar en 1999 el 23,83% al 21,58% e 2005. Con todo este porcentaje de participación de las manufacturas catalanas continúa siendo muy relevante para el conjunto del territorio nacional.

Dentro del grupo de media-baja carga tecnológica, el sector que más participa es el de ‘fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo’, con casi el 20% del total de esa categoría. El mencionado sector es el único de este grupo que presenta una variación positiva (3,01) en 2005 respecto a 1999, ya que se registraron 303 establecimientos más. Como se aprecia en la Tabla N° 3.33, el resto de los sectores perdieron peso durante los años considerados, siendo el más destacado en términos absolutos la ‘fabricación de otros productos minerales no metálicos’ (con 278 establecimientos menos); mientras que en términos relativos el sector que más perdió fue el de ‘coquería, refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares’ (con una tasa de variación de -100).

De acuerdo a los datos del INE y que se exponen en la Tabla N° 3.33, en el año 2005, Cataluña concentra el 28,07% del total de establecimientos de media-alta tecnología registrados en toda España y constituyen el 14,93% de los establecimientos manufactureros dentro de los sectores considerados en esa región. Pese a esto, se destaca que desde 1999 se ha producido una disminución en el número de establecimientos registrados en esta categoría (-0,56), un leve aumento de su participación sobre el total de establecimientos manufactureros en la comunidad (0,64 puntos porcentuales) y una reducción de su participación dentro del total nacional de localizaciones de media-alta tecnología (2,58 puntos porcentuales).

El sector que más establecimientos concentran dentro del grupo de media-alta tecnología es la ‘industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico’, con 4.520 unidades registradas en 2005; lo que representa el 8,67% del sector manufacturero catalán (en los sectores tenidos en cuenta) y el 16,31% de los establecimientos de media-alta tecnología de España. Tanto este sector como el de ‘fabricación de otro material de transporte’ son los únicos de esta categoría que muestran una variación positiva desde 1999, aumentando este último en 43 el número de establecimientos de este sector localizados en la comunidad catalana en 2005. El resto de actividades vieron reducir la cantidad de establecimientos localizados en esta región durante los últimos seis años. El sector que más peso perdió, es el la ‘fabricación de vehículos de motor y componentes’, tanto en valores absolutos (55 establecimientos menos) como términos relativos (-9,02).

Finalmente, de acuerdo a los datos del DIRCE, los tres sectores que incluimos en la categoría de alta intensidad tecnológica representan, en conjunto, el 3,94% del total de establecimientos manufactureros localizados en Cataluña. Es importante subrayar que, según estos datos, la cantidad de establecimientos manufactureros de alta tecnología localizados en la región catalana representa el 24,8% del total de éstos asentados en el territorio nacional en 2005. Este porcentaje supone la mayor concentración de este tipo de empresas en una comunidad autónoma, ya que Madrid por ejemplo reúne al 18,53% de los establecimientos de alta carga tecnológica localizados en España.

En general, se aprecia que el grupo de alta tecnología tuvo un crecimiento en los últimos años. Sin embargo, al analizar cada uno de los sectores que componen el grupo se evidencia que dos de ellos tuvieron un importante crecimiento entre 1999 y 2005, mientras que el restante redujo su presencia en la región.

El sector dedicado a la ‘fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos’ tuvo una tasa de variación de 44,93% en 2005 respecto a 1999, lo que en términos absolutos representa un total de 93 unidades más. Asimismo, dentro de Cataluña se incrementó en 86 el número de establecimientos dedicados a la ‘fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería’, con una variación de 6,65%, desde 1999. El crecimiento de estos dos sectores contrarresta la caída que parece haber sufrido el sector dedicado a la ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’. Este sector se contrajo en una tasa de variación de -13,79% en 2005 respecto a 1999, lo que supone 60 establecimientos menos.

Tabla N° 3.33. Cantidad de establecimientos manufactureros localizados en Cataluña, agregados según la intensidad en el uso de la tecnología. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Alta	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	207	0,38	2,81	300	0,58	3,62	44,93
	Fabric. material electrónico; fabric. equipo...	435	0,79	5,91	375	0,72	4,53	-13,79
	Fabric. equipo e instrumentos médico-quirúrgico...	1.294	2,36	17,57	1.380	2,65	16,65	6,65
Subtotal		1.936	3,53	26,29	2.055	3,94	24,80	6,15
Media-Alta	Industria química	1.387	2,53	5,43	1.360	2,61	4,91	-1,95
	Fabric. vehículos de motor y componentes.	610	1,11	2,39	555	1,06	2,00	-9,02
	Ind. construcción de maquinaria y equipo mecánico	4.487	8,19	17,57	4.520	8,67	16,31	0,74
	Fabric. maquinaria y material eléctrico	963	1,76	3,77	925	1,77	3,34	-3,95
	Fabric. otro material de transporte	379	0,69	1,48	422	0,81	1,52	11,35
Subtotal		7.826	14,29	30,65	7.782	14,93	28,07	-0,56
Media-Baja	Coquería, refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	1	0,00	0,00	0	0,00	0,00	-100,00
	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	1.975	3,61	3,27	1.856	3,56	2,81	-6,03
	Metalurgia	440	0,80	0,73	401	0,77	0,61	-8,86
	Fabric. productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	10.060	18,37	16,68	10.363	19,88	15,70	3,01
	Fabric. otros productos minerales no metálicos	1.899	3,47	3,15	1.621	3,11	2,46	-14,64
Subtotal		14.375	26,25	23,83	14.241	27,32	21,58	-0,93
Baja	Industria de productos alimenticios y bebidas	4.154	7,58	2,99	3.613	6,93	2,63	-13,02
	Industria del tabaco	0	0,00	0,00	2	0,00	0,00	N.C
	Industria textil	4.705	8,59	3,38	3.884	7,45	2,83	-17,45
	Industria de la confección y de la peletería	5.344	9,76	3,84	5.062	9,71	3,69	-5,28
	Industria del papel	807	1,47	0,58	719	1,38	0,52	-10,90
	Edición, artes gráficas y reproducción soportes grabados	5.655	10,32	4,07	6.078	11,66	4,43	7,48
	Industria cuero; calzado y marroquinería	479	0,87	0,34	375	0,72	0,27	-21,71
	Madera, corcho, cestería, excepto muebles	3.896	7,11	2,80	3.216	6,17	2,34	-17,45
	Fabric. muebles; otras industrias manufactureras.	5.595	10,22	4,02	5.101	9,79	3,72	-8,83
Subtotal		30.635	55,93	22,02	28.050	53,81	20,43	-8,44
Establecimientos manufactureros de Cataluña		54.772	100,00	23,58	52.128	100,00	21,79	-4,83

Nota:(*) Porcentaje de participación de cada sector en el las actividades manufactureras consideradas en Cataluña.

(**)Porcentaje de participación de cada sector en el subtotal de establecimientos en cada grupo de actividades agregadas por su intensidad tecnológica correspondiente al total nacional (ver los valores absolutos de los subtotales en la Tabla 3.22).

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Al comparar los datos de 1999 y 2005 referidos a la localización de establecimientos en los 25 sectores de actividad considerados en la Comunidad de Cataluña se observa el crecimiento de los servicios a empresas y la pérdida de peso del sector secundario. De hecho, las tres actividades de servicios a empresas consideradas han aumentado su número de emplazamientos, tal y como se mencionó en párrafos anteriores, registrándose las mayores proporciones en ‘otras actividades empresariales’ y ‘actividades informáticas’. Paralelamente, la menor participación de establecimientos del sector manufacturero en 2005 se corrobora en 15 de las 22 ramas manufactureras tenidas en cuenta, lo que equivale a que el 68% de este tipo de actividades ha visto reducir el número de empresas en la región. En términos relativos a la cantidad de localizaciones en 1999, los sectores que más se redujeron en Cataluña hacia 2005 son los agrupados en la categoría de baja intensidad tecnológica. No obstante, entre las ramas que proporcionalmente más redujeron su número de localizaciones en la región se pueden citar: ‘coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares’, ‘industria del cuero; calzado y marroquinería’, ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’, ‘industria textil’, ‘fabricación de otros productos minerales no metálicos’, ‘fabricación de material electrónico y fabricación de equipo’, entre otras (ver Tabla Nº 3.33).

3.2.1.3. Comunidad de Andalucía

Tal y como se puso de manifiesto en el apartado 3.2, Andalucía constituye uno de los cuatro centros de aglomeración económica de España, junto con las comunidades de Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana. En efecto, la región andaluza ocupa el tercer lugar en cuanto a cantidad de establecimientos si se tiene en cuenta los 25 sectores manufactureros y de servicios expuestos en la Tabla Nº 3.24. En esas ramas Andalucía registro en 2005 un total de 94.892 localizaciones empresariales, lo que supone la concentración del 13,67% del total de establecimientos en el territorio nacional, valor que representa un 28,99% más de las que existían en 1999.

Los datos provistos por el INE y volcados en la Tabla Nº 3.34 muestran que, en semejanza a lo que ocurre en Madrid y Cataluña, la mayor parte de las empresas localizadas en Andalucía corresponden al sector de servicios a empresas.

Efectivamente, los servicios a empresas abarcan el 66,37% de los establecimientos de Andalucía, en 2005, dentro de los sectores analizados en este trabajo, mientras que el sector manufacturero representa el 33,63% de ellos. Los valores de las tasas de variación expuestas en la mencionada tabla muestran que, en conjunto, estas actividades del terciario crecieron en mayor proporción que las manufacturas.

Tabla N° 3.34. Cantidad de establecimientos en los sectores manufactureros y de servicios considerados, localizados en Andalucía. Años 1999 y 2005, valores absolutos porcentaje y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%	Total	%	Variac.
Establecimientos manufactureros	28.011	38,08	31.908	33,63	13,91
Establecimientos servicios a empresas	45.552	61,92	62.984	66,37	38,27
Total de establecimientos	73.563	100,00	94.892	100,00	28,99

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

En Andalucía, los servicios a empresas reúnen un total de 62.984 establecimientos en las tres ramas de actividades tenidas en cuenta, aportando el 13,85% al total nacional en estos sectores (ver Tabla N° 3.35). El mayor número de emplazamientos dedicados a prestar servicios a empresas supone la existencia de 17.432 establecimientos más, en 2005 que en 1999; donde el 88% de estas nuevas localizaciones corresponden al sector de ‘otras actividades empresariales’. Como se aprecia en la Tabla N° 3.35, el grupo 74 de CNAE aglutina al 92,11% de los servicios a empresas de Andalucía y aporta el 12,75% al total nacional.

Por su parte, el número de localizaciones en la comunidad andaluza correspondientes a las ‘actividades informáticas’ e ‘investigación y desarrollo’ también se incrementó en 2005 respecto a 1999, con significativas tasas de variación (91,76 y 42,18 respectivamente). Sin embargo, estas dos ramas de servicios significan proporciones bastante reducidas respecto al total regional y nacional, tal y como se muestra en la Tabla N° 3.35.

Tabla N° 3.35. Cantidad de establecimientos de servicios a empresas localizados en Andalucía. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Servicios a empresas	Actividades informáticas	1.517	3,33	0,44	2.909	4,62	0,64	91,76
	Investigación y desarrollo	1.451	3,19	0,42	2.063	3,28	0,45	42,18
	Otras actividades empresariales	42.584	93,48	12,40	58.012	92,11	12,75	36,23
Establecim. de servicios a empresas de Andalucía		45.552	100,00	13,26	62.984	100,00	13,85	38,27
Total nacional sectores de servicios a empresas		343.456		100,00	454.893		100,00	32,45

Nota: (*) Porcentaje de participación de cada actividad en los sectores de servicios a empresas en Andalucía.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el total de los servicios a empresas de todo el territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

En la Tabla N° 3.34 se puede observar que el tamaño del sector manufacturero asentado en Andalucía creció entre los dos años analizados, es decir que se incrementó el número de empresas localizadas en la región dedicadas a las manufacturas. Sin embargo, la participación del sector secundario en el total de los establecimientos representa, en el último año, casi 4,5 puntos porcentuales menos que en 1999, pasando del 38% al 33% sobre el total de establecimientos.

Actualmente, se registran en la comunidad de Andalucía un total de 31.908 establecimientos manufactureros, lo que representa el 13,34% de los emplazamientos del sector secundario de España. Seis años antes, este porcentaje era del 12,06%, quedando evidente que la participación de Andalucía en el total nacional de emplazamientos manufactureros viene aumentando desde 1999.

Como en el conjunto del sector secundario español, en Andalucía predominan también las empresas de baja intensidad en el uso de la tecnología. De hecho, estas representan el 58,59% del total de establecimientos registrados en 2005 que se dedican al sector secundario en la región y el 13,62% del total nacional en la categoría de baja tecnología. En Andalucía, las actividades más numerosas dentro de este subconjunto de baja carga tecnológica corresponden a los establecimientos dedicados a: ‘industria de productos alimenticios y bebidas’, ‘fabricación de muebles y otras industrias

manufactureras'. También tiene cierta importancia el número de empresas en los sectores de 'edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados' y 'madera, corcho, cestería, excepto muebles'.

Como se muestra en la Tabla N° 3.36, la mayoría de las actividades en el grupo de baja tecnología localizadas en Andalucía vieron aumentar la cantidad de establecimientos en 2005 respecto a 1999, a excepción de la 'industria de productos alimenticios y bebidas' (-8,04%), la 'industria cuero; calzado y marroquinería' (-6,73%) y la 'industria del tabaco' (que se mantuvo en valor nulo).

La categoría de media-baja intensidad tecnológica, con el 29,17% de los establecimientos manufactureros andaluces es la segunda de mayor peso. La cantidad de empresas de media-baja tecnología localizadas en la región aumentó desde 1999, pasando a representar, en 2005, el 14,11% de los emplazamientos manufactureros de esa categoría dentro de España. Un dato a destacar es los 5 sectores incluidos en este subgrupo tuvieron una evolución favorable desde 1999, dado que sus tasas de variación son positivas, resultando en una evolución conjunta del 28,56% en 2005.

En el grupo de media-baja carga tecnológica destacan, por su número, las empresas dedicadas a la 'fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo', que representan el 18,61% de los establecimientos industriales de Andalucía, siendo el sector más numeroso (de los considerados en este análisis). Otro sector de tamaño considerable dentro de este subconjunto de media-baja tecnología es la 'fabricación de otros productos minerales no metálicos', que representa el 8,39% de los establecimientos industriales de Andalucía.

En 2005, los establecimientos de media-alta tecnología representan el 8,86% del sector secundario andaluz considerando las 22 actividades analizadas en la Tabla 3.36. Este porcentaje implica que en la región se localizan el 10,2% del total de los establecimientos de estas características de España. Comparando con la situación de 1999, en la comunidad se ha incrementado el número de localizaciones dentro del grupo de media-alta carga tecnológica, presentando una tasa de variación de 22,28%.

Esta circunstancia se repite en los 5 sectores que componen el subconjunto de media-alta tecnología, donde el sector más numeroso es el de la ‘industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico’, que representa el 5,15% del total de los emplazamientos e media-alta intensidad tecnológica.

Respecto a las actividades de alto contenido tecnológico, cabe destacar que el total de establecimientos registrados en la Comunidad de Andalucía hacia 2005 (1076 unidades) representa el 3,37% de su sector secundario y el 12,99% de los emplazamientos de alta tecnología en España.

El subconjunto de empresas de alta tecnología asentadas en la región andaluza está compuesto mayoritariamente por aquellas que se dedican a la ‘fabricación de equipo e instrumento médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería’. Respecto a 1999, el sector ha aumentando la cantidad de plantas dedicadas a ésta actividad en la comunidad, un total de 88 unidades más, lo que supone una tasa de 12,48% en 2005 en relación a ese año. Actualmente, ese sector significa el 9,57% de los emplazamientos en España dentro de la categoría de alta tecnología.

Tabla N° 3.36. Cantidad de establecimientos manufactureros localizados en Andalucía, agregados según la intensidad en el uso de la tecnología. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			Variación
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	
Alta	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	131	0,47	1,78	217	0,68	2,62	65,65
	Fabric. material electrónico; fabric. equipo	68	0,24	0,92	66	0,21	0,80	-2,94
	Fabric. equipo e instrumentos médico-quirúrgico...	705	2,52	9,57	793	2,49	9,57	12,48
Subtotal		904	3,23	12,28	1.076	3,37	12,99	19,03
Media-Alta	Industria química	485	1,73	1,90	539	1,69	1,94	11,13
	Fabric. vehículos de motor y componentes.	202	0,72	0,79	256	0,80	0,92	26,73
	Ind. construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.132	4,04	4,43	1.432	4,49	5,17	26,50
	Fabric. maquinaria y material eléctrico	143	0,51	0,56	199	0,62	0,72	39,16
	Fabric. otro material de transporte	350	1,25	1,37	401	1,26	1,45	14,57
Subtotal		2.312	8,25	9,06	2.827	8,86	10,20	22,28
Media-Baja	Coquería, refinó petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	0	0,00	0,00	3	0,01	0,00	N.C.
	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	489	1,75	0,81	549	1,72	0,83	12,27
	Metalurgia	133	0,47	0,22	140	0,44	0,21	5,26
	Fabric. productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	4.359	15,56	7,23	5.939	18,61	9,00	36,25
	Fabric. otros productos minerales no metálicos	2.260	8,07	3,75	2.678	8,39	4,06	18,50
Subtotal		7.241	25,85	12,00	9.309	29,17	14,11	28,56
Baja	Industria de productos alimenticios y bebidas	6.358	22,70	4,57	5.847	18,32	4,26	-8,04
	Industria del tabaco	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	N.C.
	Industria textil	787	2,81	0,57	890	2,79	0,65	13,09
	Industria de la confección y de la peletería	1.616	5,77	1,16	1.629	5,11	1,19	0,80
	Industria del papel	127	0,45	0,09	137	0,43	0,10	7,87
	Edición, artes gráficas y reproducción soportes grabados	1.934	6,90	1,39	2.521	7,90	1,84	30,35
	Industria cuero; calzado y marroquinería	594	2,12	0,43	554	1,74	0,40	-6,73
	Madera, corcho, cestería, excepto muebles	2.160	7,71	1,55	2.189	6,86	1,59	1,34
	Fabric. muebles; otras industrias manufactureras.	3.978	14,20	2,86	4.929	15,45	3,59	23,91
Subtotal		17.554	62,67	12,62	18.696	58,59	13,62	6,51
Establecimientos manufactureros de Andalucía		28.011	100,00	12,06	31.908	100,00	13,34	13,91

Nota: (*) Porcentaje de participación de cada sector en las actividades manufactureras consideradas en Andalucía.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el subtotal de establecimientos en cada grupo de actividades agregadas por su intensidad tecnológica correspondiente al total nacional (ver los valores absolutos de los subtotales en la Tabla 3.22).

N.C. = No Calculable.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Aunque sólo representa el 0,68% del total de los establecimientos manufactureros de Andalucía, el sector de la ‘fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos’ viene presentando una dinámica también de crecimiento en cuanto al número de empresas dedicadas a él. En total las 217 localizaciones existentes en la comunidad hacia 2005 suponen que el sector ha variado positivamente un 65,65% con relación a 1999.

De los tres sectores de que componen el grupo de empresas de alto contenido tecnológico, es el dedicado a la ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’ el único en el que se evidencia un menor número de localizaciones en relación a 1999. Según se ve en la Tabla Nº 3.36 el total de establecimientos en Andalucía en este sector se redujo en 2 unidades y sólo significa el 0,8% del total de empresas de alta tecnología de España.

Teniendo en cuenta los datos expuestos en este subapartado respecto a la cantidad de establecimientos asentados en la Comunidad Autónoma de Andalucía, se subraya que ésta es una región cuyos sectores industrial y de servicios se han incrementado considerablemente en los últimos seis años.

En términos proporcionales a su tamaño de 1999, el sector terciario aumentó el número de emplazamientos en la región de una forma más marcada que las actividades industriales. Este crecimiento condujo a que las actividades de servicios a empresas ampliaran 4,45 puntos porcentuales su participación sobre el total de establecimientos registrados en Andalucía en 2005. Paralelamente, la menor participación del sector secundario es consecuencia de las reducciones en el número de empresas en los siguientes sectores: ‘industria cuero; calzado y marroquinería’ (-6,73), ‘industria de productos alimenticios y bebidas’ (-8,04) y ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’ (-2,94).

3.2.1.4. Comunidad Valenciana

Uno de los enclaves económicos más significativos de España es la Comunidad Valenciana. Según los datos del Directorio Central de Empresas proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, actualmente se asientan en ella 72.966 empresas dentro de los 25 sectores analizados en este trabajo, un 16,82% más de los que existían en 1999. Esta cantidad supone que en la región se concentra el 10,51% del total nacional de establecimientos industriales y de servicios incluidos en los 25 sectores analizados (ver Tabla N° 3.24).

En la Tabla N° 3.37 se muestra que las industrias representan algo más del 40% de las localizaciones empresariales la Comunidad de Valencia, mientras que los servicios a empresas abarcan casi el 60% restante. En dicha tabla se puede comparar la situación del año 2005 con la de 1999 respecto al número de establecimientos localizados en esta región, tanto en valores absolutos, como su participación sobre el total y las tasas en las que los valores absolutos variaron en 2005. Un aspecto a señalar es que la cantidad de establecimientos industriales aumentó sólo un 1,24% en 2005 respecto a 1999 (lo que supone 365 unidades más). Sin embargo, el sector ha recudido su participación en el total de los establecimientos emplazados en la Comunidad Valenciana en más de 6 puntos porcentuales. Por su parte, los servicios a empresas tuvieron una variación positiva bastante amplia en 2005 comparado con los valores de 1999: un 30,66%, es decir más de 10.130 unidades. Esto implica un mayor porcentaje de participación de los servicios a empresas en el total de los establecimientos localizados en la región valenciana, la que pasó del 53% en 1999 al 59,27% en el último periodo.

Tabla N° 3.37. Cantidad de establecimientos en los sectores manufactureros y de servicios considerados, localizados en la Comunidad Valenciana. Años 1999 y 2005, valores absolutos porcentaje y tasa de variación

	1999		2005		
	Total	%	Total	%	Variac.
Establecimientos manufactureros	29.357	47,00	29.722	40,73	1,24
Establecimientos servicios a empresas	33.105	53,00	43.244	59,27	30,63
Total de establecimientos	62.462	100,00	72.966	100,00	16,82

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Los 43.244 establecimientos de servicios a empresa registrados hacia 2005 en la Comunidad Valenciana suponen el 9,51% del total de ellos localizados en España, porcentaje que se ha reducido sensiblemente desde 1999 (ver Tabla Nº 3.38). Los servicios a empresas en esta región están constituidos en un 90% por el grupo 74 de CNAE ‘otras actividades empresariales’, mientras que algo más de un 4% son ‘actividades informáticas’ y casi el 6% son actividades de ‘investigación y desarrollo’. En esta región se presentan circunstancias muy similares a las de las comunidades autónomas ya analizadas, donde el rubro ‘otras actividades empresariales’ es el más numeroso. Sin embargo, como se muestra en la Tabla Nº 3.38, no es el sector que más creció en términos proporcionales a su tamaño de 1999, ya que la rama de ‘actividades informáticas’ presenta en 2005 un 82,91% más de establecimientos que los registrados aquel año. Por otra parte, de los tres sectores incluidos entre los servicios a empresas el sector de ‘investigación y desarrollo’ es el que en menor medida aumentó la cantidad de establecimientos asentados en la Comunidad Valenciana, tanto en términos relativos (13,33%) como en valores absolutos (209 unidades más).

Tabla Nº 3.38. Cantidad de establecimientos de servicios a empresas localizados en la Comunidad Valenciana. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	Variac.
Servicios a empresas	Actividades informáticas	1.381	4,17	0,40	2.526	5,84	0,56	82,91
	Investigación y desarrollo	1.568	4,74	0,46	1.777	4,11	0,39	13,33
	Otras actividades empresariales	30.156	91,09	8,78	38.941	90,05	8,56	29,13
Establecim. de Ss. a empresas la Com. Valenciana		33.105	100,00	9,64	43.244	100,00	9,51	30,63
Total nacional sectores de servicios a empresas		343.456		100,00	454.893		100,00	32,45

Nota (*) Porcentaje de participación de cada actividad en los sectores de servicios a empresas en la Com. Valenciana.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el total de los servicios a empresas de todo el territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Teniendo en cuenta el número de establecimientos del sector secundario que se localizan en la Comunidad Valenciana en 2005, 29,722 unidades, podemos señalar que este valor representa el 12,42% del total nacional y que entre ellos predominan las actividades de bajo uso de la tecnología. En efecto, el 59,92% de los establecimientos manufactureros de la comunidad son de bajo contenido tecnológico y representan el 12,97% de las empresas de esta categoría tecnológica localizadas en España.

Los sectores de mayor peso cuantitativo son los de la ‘fabricación de muebles y otras industrias manufactureras’ con el 13,31%, la ‘industria cuero, calzado y marroquinería’ con el 11,23% y el de la ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’, que reúne al 7,68%.

Como se aprecia en la Tabla Nº 3.39, el conjunto de las actividades de baja intensidad en el uso de la tecnología tuvo, en 2005, un 3,86% menos de establecimientos que en 1999. Los sectores en los que más se presenta esta reducción son: la ‘industria de productos alimenticios y bebidas’ (-13,05%), el sector de la ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’ (-10,65%), la ‘industria textil’ (-8,22%) y la ‘industria del cuero; calzado y marroquinería’ (-6,52%). Por otra parte, dentro del grupo de baja tecnología, en 2005, la ‘industria del tabaco’ y las actividades de ‘edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados’ incrementaron en un 250% y 17,46% respectivamente el número de establecimientos que se habían registrado en 1999.

En la Tabla Nº 3.39 se puede observar que las actividades de media-baja tecnología crecieron en cantidad de establecimientos en el último periodo analizado con relación a 1999 (8,38%) aunque se redujo levemente la proporción que éstos representan para el total de España. En conjunto las ramas industriales de media-baja tecnología representan el 26,16% de los establecimientos manufactureros de la Comunidad Valenciana y el 11,78% de los esa categoría tecnológica del total nacional.

Por su cantidad de establecimientos, los sectores más importantes en el grupo de empresas de media-baja carga tecnológica son: ‘fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo’, ‘fabricación de otros productos minerales no metálicos y

en menor medida la ‘fabricación de productos de caucho y materias plásticas’. En 2005 la metalurgia supone el 0,53% de las plantas manufactureras registradas en la Comunidad Valenciana, siendo el sector que, dentro del grupo de media-baja tecnología, más disminuyó en proporción a su tamaño de 1999 (-5,92%). En una situación similar está el sector dedicado a la ‘fabricación de productos de caucho y materias plástica’ que varió en un -2,06% su el número de plantas.

En la región valenciana, el 11,2% de los establecimientos manufactureros se dedican a actividades que comportan una carga tecnológica media-alta; porcentaje que representa el 12% de los emplazamientos en esta categoría en España. Los establecimientos en sectores de media-alta tecnología han aumentado su presencia cuantitativa dentro de esta comunidad hacia 2005 en un 12,74% de los que suponía este grupo en 1999.

Tabla N° 3.39. Cantidad de establecimientos manufactureros localizados en la Comunidad Valenciana, agregados según la intensidad en el uso de la tecnología. Años 1999 y 2005, valores absolutos, porcentaje y tasa de variación

		1999			2005			Variación
		Total	%(*)	%(**)	Total	%(*)	%(**)	
Alta	Fabric. máquinas de oficina y equipos informáticos	80	0,27	1,09	119	0,40	1,44	48,75
	Fabric. material electrónico; fabric. equipo	81	0,28	1,10	85	0,29	1,03	4,94
	Fabric. equipo e instrumentos médico-quirúrgico...	547	1,86	7,43	607	2,04	7,33	10,97
Subtotal		708	2,41	9,61	811	2,73	9,79	14,55
Media-Alta	Industria química	663	2,26	2,60	650	2,19	2,34	-1,96
	Fabric. vehículos de motor y componentes.	174	0,59	0,68	194	0,65	0,70	11,49
	Ind. construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.636	5,57	6,41	1.904	6,41	6,87	16,38
	Fabric. maquinaria y material eléctrico	304	1,04	1,19	380	1,28	1,37	25,00
	Fabric. otro material de transporte	175	0,60	0,69	200	0,67	0,72	14,29
Subtotal		2.952	10,06	11,56	3.328	11,20	12,01	12,74
Media-Baja	Coquería, refino petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	1	0,00	0,00	1	0,00	0,00	0,00
	Fabric. productos de caucho y materias plásticas	1.214	4,14	2,01	1.189	4,00	1,80	-2,06
	Metalurgia	169	0,58	0,28	159	0,53	0,24	-5,92
	Fabric. productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	3.647	12,42	6,05	4.213	14,17	6,38	15,52
	Fabric. otros productos minerales no metálicos	2.143	7,30	3,55	2.213	7,45	3,35	3,27
Subtotal		7.174	24,44	11,89	7.775	26,16	11,78	8,38
Baja	Industria de productos alimenticios y bebidas	2.574	8,77	1,85	2.238	7,53	1,63	-13,05
	Industria del tabaco	2	0,01	0,00	7	0,02	0,01	250,00
	Industria textil	2.336	7,96	1,68	2.144	7,21	1,56	-8,22
	Industria de la confección y de la peletería	1.299	4,42	0,93	1.291	4,34	0,94	-0,62
	Industria del papel	361	1,23	0,26	366	1,23	0,27	1,39
	Edición, artes gráficas y reproducción soportes grabados	1.861	6,34	1,34	2.186	7,35	1,59	17,46
	Industria cuero; calzado y marroquinería	3.571	12,16	2,57	3.338	11,23	2,43	-6,52
	Madera, corcho, cestería, excepto muebles	2.555	8,70	1,84	2.283	7,68	1,66	-10,65
	Fabric. muebles; otras industrias manufactureras.	3.964	13,50	2,85	3.955	13,31	2,88	-0,23
	Subtotal		18.523	63,10	13,32	17.808	59,92	12,97
Establecim. manufactureros de la Com. Valenciana		29.357	100,00	12,64	29.722	100,00	12,42	1,24

Nota: (*) Porcentaje de participación de cada sector en el las actividades manufactureras consideradas en la Com. Valenciana.

(**) Porcentaje de participación de cada sector en el subtotal de establecimientos en cada grupo de actividades agregadas por su intensidad tecnológica correspondiente al total nacional (ver los valores absolutos de los subtotales en la Tabla 3.22).

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Dentro del grupo de media-alta tecnología la rama más numerosa es la ‘industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico’ que con 1904 unidades supone el 6,41% de los establecimientos industriales de la comunidad Valenciana y el 6,87% de los de media-alta tecnología del total nacional. A excepción de la ‘industria química’ que perdió 13 establecimientos desde 1999 (-1,96%), el resto de los sectores de esta categoría han aumentado, destacándose la ‘fabricación de maquinaria y material eléctrico’ con un 25% más que los registrados en 1999.

Con relación a las actividades que requieren un alto uso de la tecnología, en la Tabla N° 3.39 se muestra que las tres ramas consideradas suponen, en conjunto, el 2,73% de los establecimientos industriales de la Comunidad Valenciana y el 9,79% de las localizaciones españolas en esta categoría. En proporción a 1999, la cantidad de instalaciones de alta tecnología en la región ha variado positivamente en 14,55 puntos porcentuales en 2005, lo que supone un total de 103 establecimientos más. Además, cabe resaltar que el sector con mayor presencia dentro de este grupo es el dedicado a la ‘fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería’ que reúne al 2,04% de los establecimientos manufactureros de la Comunidad Valenciana y el 7,33% de las empresas de alta tecnología de España.

Los tres sectores que componen la categoría de alta intensidad tecnológica muestran en 2005 un crecimiento respecto al número de establecimientos registrados en 1999. La proporción más amplia se presenta en la rama dedicada a la ‘fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos’ con una variación del 48,75%; aunque en términos absolutos, el ‘fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería’ se incrementó en 60 unidades más en 2005.

La ‘fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos radio y televisión’ constituye un sector que sólo participa del 0,29% del total de los establecimientos industriales de la región valenciana, y que supone el 1,03% de las localizaciones en el territorio nacional cuya actividad requiere de alta tecnología. En 2005, el sector se acrecentó cuantitativamente en un 4,94% respecto a 1999, siendo en la única región, de las analizadas, en la que se ha producido tal situación.

El análisis efectuado en este epígrafe sobre los establecimientos localizados en la Comunidad Autónoma de Valencia dentro de los 25 sectores de actividad tenidos en cuenta pone de manifiesto el todavía importante peso de las manufacturas, especialmente las de baja y media-baja tecnología. Sin embargo, hemos resaltado que desde 1999 está teniendo lugar la localización de un número creciente de establecimientos dedicados a prestar servicios a empresas, llevando a que éstos sean más del 40% del total regional en 2005 dentro de los sectores considerados. De forma paralela llama la atención la mencionada pérdida de establecimientos en algunos sectores manufactureros, especialmente de baja tecnología, entre los que se destacan la ‘industria de productos alimenticios y bebidas y las actividades de la ‘madera, corcho, cestería, excepto muebles’, entre otras.

3.2.2. Algunas conclusiones sobre la concentración empresarial: sectores y regiones que ganan o pierden localizaciones

Luego de haber descrito la composición del tejido productivo de las comunidades autónomas de mayor concentración empresarial en los sectores industriales y de servicios a empresas conviene comparar la situación de las mismas para responder a dos interrogantes: ¿qué regiones aumentaron la cantidad de localizaciones y cuáles las redujeron? y ¿en qué sectores se han producido las principales variaciones? Las respuestas a estas dos preguntas nos permitirán aproximarnos al tema de la localización y movilidad en las cuatro comunidades autónomas que son los espacios de mayor concentración empresarial de España.

En la Tabla 3.40 y los Gráficos Nº 3.23 y 3.24 hemos plasmado las tasas de variación de la cantidad de establecimientos localizados en las Comunidades Autónomas de Madrid, Cataluña, Andalucía y Valenciana, tanto para el sector secundario como para los sectores de servicios a empresas. Recordemos que dicha tasa de variación indica el porcentaje en que aumentó o disminuyó la cantidad de empresas registradas, en determinada categoría, en 2005 respecto a su tamaño en 1999. Por lo tanto no conviene olvidar que los datos de este subapartado expresan porcentajes relativos al año de referencia 1999 y que no se trata de valores absolutos. Evidentemente, el análisis de las tasas de variación del tamaño numérico de los sectores de actividad no es

absolutamente representativa de la importancia económica de cada uno de ellos en las regiones estudiadas, pero sí sirve para aproximarnos a ver cuáles son los espacios que han ganado o perdido localizaciones y qué tipo de sectores han atraído y expulsado estos territorios.

Tabla 3.40. Tasas de variación registrada en 2005 respecto a 1999 de la cantidad de establecimientos en los sectores manufactureros y de servicios a empresas en las cuatro comunidades autónomas

		Madrid	Cataluña	Andalucía	Com. Valenciana
Servicios a empresas	Sectores				
	Actividades informáticas	82,84	60,79	91,76	82,91
	Investigación y desarrollo	29,59	5,59	42,18	13,33
	Otras actividades empresariales	30,68	28,33	36,23	29,13
Totales tasa de variación Ss. a empresas		33,97	29,30	38,27	30,63
Manufacturas según intensidad tecnológica	Sectores agrupados según carga tecnológica				
	Alta	11,80	6,15	19,03	14,55
	Media-Alta	4,74	-0,56	22,28	12,74
	Media-Baja	6,03	-0,93	28,56	8,38
	Baja	6,23	-8,44	6,51	-3,86
Totales tasa de variación manufacturas		6,33	-4,83	13,91	1,24

Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

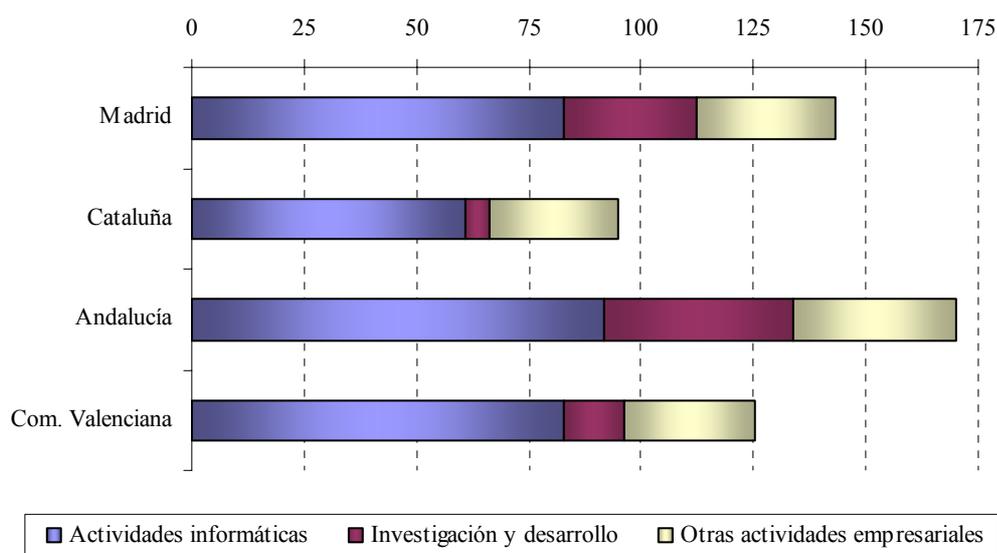
Analizando en conjunto los tres sectores que componen el grupo de servicios a empresas encontramos que ninguna de las regiones estudiadas tuvo una tasa de variación negativa, lo que indica que estas ramas del sector terciario que prestan servicios a empresas aumentaron en las cuatro comunidades. Además podemos advertir que en cada una de las comunidades autónomas estudiadas, la región que más amplió el tamaño de este sector es Andalucía en proporción al tamaño de este que este sector tenía en 1999.

Debido a que ninguna de las regiones analizadas perdió localizaciones en el conjunto de los servicios a empresas, cabe distinguir cuáles son las comunidades que en mayor y

menor medida aumentaron el tamaño de estos sectores. Para cada una de las actividades de servicios analizadas encontramos que en:

- *Actividades informáticas*: Andalucía es la región que en mayor proporción aumentó el tamaño de su sector, mientras que Cataluña es la que lo hizo en menor medida.
- *Investigación y desarrollo*: existe una situación análoga a la descrita anteriormente, donde Andalucía presenta la tasa de variación mayor y Cataluña la menor.
- *Otras actividades empresariales*: en ese grupo, es también Andalucía la comunidad que en mayor proporción aumentó el tamaño de esta rama, siendo la Comunidad Valenciana la que presenta una tasa de variación menor.

Gráfico N° 3.23. Tasas de variación registrada en 2005 respecto a 1999 de la cantidad de establecimientos en los sectores de servicios a empresas en las cuatro comunidades autónomas

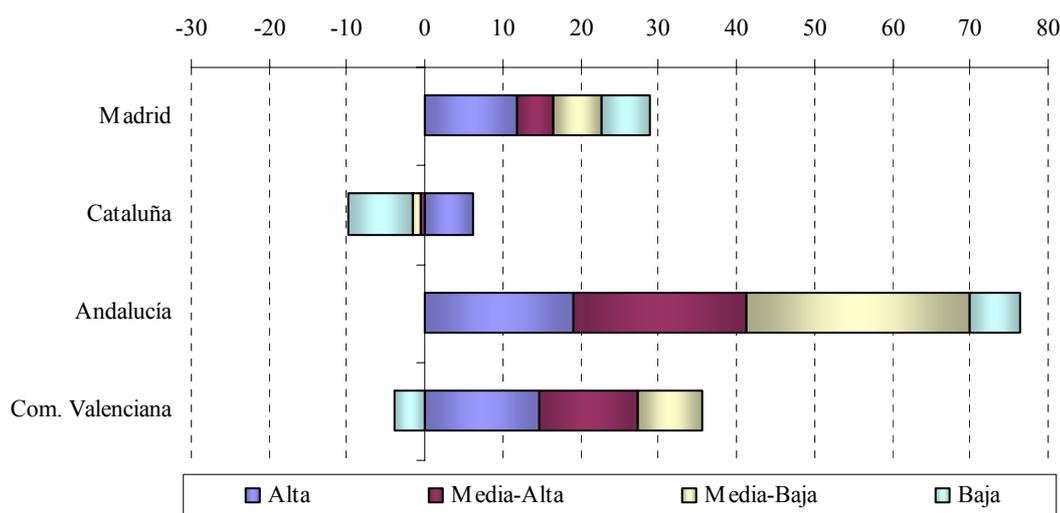


Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Respecto a las actividades manufactureras en el Gráfico N° 3.24 se puede observar la tasa de variación del tamaño de estos sectores agrupados su contenido tecnológico en las cuatro comunidades autónomas estudiadas. Un primer aspecto a resaltar es la existencia de regiones que efectivamente presentan un descenso en la cantidad de establecimientos en determinados sectores localizados en su territorio.

Así observamos que la Comunidad de Cataluña redujo la cantidad de empresas en su sector manufacturero en 2005 respecto a 1999. Los sectores de media-alta, media-baja y baja tecnología presentan, actualmente, un tamaño menor (en cantidad de establecimientos localizados) que en 1999, siendo este último grupo el que muestra una tasa variación negativa más amplia. Sólo las empresas dedicadas a actividades de alto contenido tecnológico obtuvieron una tasa de variación positiva, aunque, como se puede distinguir en la Tabla N° 3.40 es la región que obtiene una tasa de variación menor en esa categoría tecnológica.

Gráfico N° 3.24. Tasas de variación registrada en 2005 respecto a 1999 de la cantidad de establecimientos manufactureros agregados según la intensidad en el uso de la tecnología en las cuatro comunidades autónomas



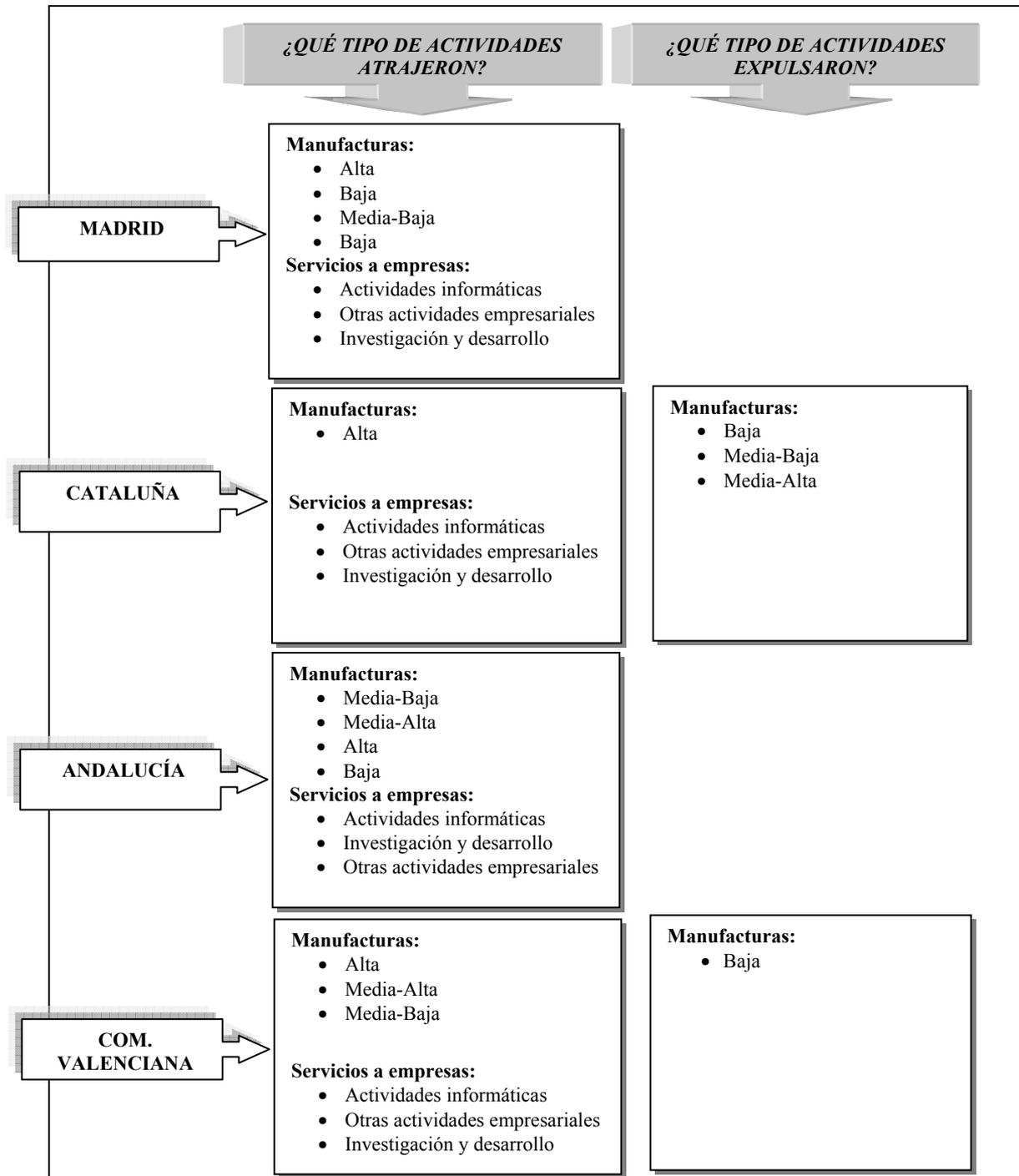
Fuente: Elaboración propia con datos del INE para el año 2005 (www.ine.es).

Asimismo, otra región que ha visto disminuir el número de localizaciones en alguno de las cuatro categorías de uso de la tecnología es la Comunidad Valenciana, que presenta una tasa de variación negativa en el conjunto de empresas de baja tecnología. En los conjuntos de empresas de alta, media-alta y media-baja tecnología se incrementó el número de establecimientos localizados en esta región, siendo el grupo de alta intensidad en el uso de la tecnología el que tiene una tasa de variación más elevada en la región valenciana.

Tanto la Comunidad de Madrid como la de Andalucía tienen tasas positivas en todas las categorías tecnológicas, lo cual está indicando una entrada de empresas en las cuatro grupos. Comparado con la situación de 1999, Madrid ganó localizaciones empresariales especialmente de alta tecnología; categoría en el que se aprecian las tasas más altas. Mientras que Andalucía captó un mayor número de localizaciones de empresas de media-baja intensidad tecnológica, categoría donde la tasa de variación es mayor.

En el siguiente esquema mostramos cuáles son las actividades manufactureras agregadas según la intensidad en el uso de la tecnología y los sectores de servicios a empresas que cada una de las comunidades autónomas estudiadas atraen o expulsan. Dicho esquema se elaboró teniendo en cuenta la tasa de variación de la cantidad de establecimientos asentados de cada comunidad en 2005 comparado con 1999.

Actividades que las distintas comunidades autónomas atraen o expulsan



Fuente: Elaboración propia.

4. FACTORES DE LOCALIZACIÓN Y DE MOVILIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA: ANÁLISIS EMPÍRICO

En el presente capítulo se exponen los resultados obtenidos del estudio empírico. Éste se efectuó a partir de la elaboración de una encuesta que permitió contar con información y datos de primera mano. El objeto de la encuesta lo constituyó un grupo de 250 empresas, seleccionadas de manera aleatoria, localizadas en España. Específicamente, el ámbito espacial de la encuesta se estableció en las comunidades autónomas de Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía⁴⁰. El motivo por el que se decidió seleccionar estas comunidades autónomas para conformar la base espacial de la encuesta se fundamenta en que tanto Madrid como Barcelona constituyen los territorios de mayor concentración empresarial, seguidos por Andalucía y Valencia, tal y como se mostró en el capítulo 3 de este trabajo. Por otra parte, la comunidad andaluza y la valenciana, por ser regiones objetivo 1 de la política regional europea, conforman ámbitos de gran interés para el estudio empírico dada la estructura y características de su tejido productivo.

En el diseño de la encuesta se tuvieron en cuenta quince sectores de actividad donde se trató de representar fundamentalmente al sector industrial y sólo se incluyó una rama del sector servicios por estar muy ligada a las actividades industriales. En la encuesta se agrupan como ‘sectores de servicios a empresas’ a las ‘actividades informáticas’, ‘investigación y desarrollo’ y ‘otras actividades empresariales’ es decir los grupos 72, 73 y 74 de CNAE93.

El ámbito temporal en el que se efectuaron los cuestionarios abarcó desde el 24 de junio al 7 de julio de 2005 y se formalizaron telefónicamente. La encuesta se estructuró sobre la base de un cuestionario de once preguntas, más datos de clasificación que constan en el Anexo I de este trabajo.

⁴⁰ El error estadístico para datos globales de +/- 6,32% para un nivel de confianza de 95,5% (dos sigma) una distribución poblacional de p/q= 50/50.

El cuestionario se diseñó orientando las preguntas hacia temas claves tales como el origen del capital, el número y ubicación de establecimientos en España, distribución geográfica de las ventas y las compras, entre otras; a fin de identificar las características de las empresas de la muestra. Asimismo, se interrogó respecto a las condiciones y factores de la localización y sobre las posibilidades de movilidad. La explotación de la encuesta permitirá mejorar el estado de nuestro conocimiento respecto a las características de las empresas en España que planean trasladar la localización actual sus actividades y analizar las causas que pueden estar detrás de esta potencial movilidad.

Este capítulo se estructura en dos apartados. El primero de ellos dedica a la descripción de la muestra y al análisis de los factores de localización de las empresas encuestadas. Los resultados de esta exploración son enriquecidos con los datos que se derivan de la construcción de un índice de complejidad. Tal índice pone en evidencia cuáles son los sectores de actividad (individualmente considerados y agregados según la intensidad en el uso de la tecnología) que deben enfrentar una mayor complejidad a la hora de decidir el establecimiento de sus actividades, es decir cuáles son los sectores en los que intervienen un mayor número de factores de localización. El análisis del primer apartado de este capítulo se completa con la exploración de dos aspectos que son esenciales en este estudio. El primer aspecto se refiere a los motivos por los cuales las empresas podrían mover su actual localización y el otro es el relacionado con la consideración, por parte de los encuestados, de la competencia internacional y las ventajas competitivas de España en cada uno de los sectores analizados.

El segundo apartado está dirigido especialmente al estudio de la movilidad empresarial ya que se analizan los datos proporcionados por la encuesta con relación a las empresas que efectivamente manifestaron haber considerado la posibilidad de trasladar su actual establecimiento para los próximos cinco años. En dicho apartado se cuantifica y caracteriza al grupo de firmas con riesgo de cambiar su actual localización, para luego indagar respecto a los posibles destinos de esta movilidad. Asimismo, a partir de los datos de la encuesta se analizan cuáles son los factores que atraen y expulsan a las empresas y cuáles son las causas que están detrás de la movilidad empresarial.

4.1. Descripción de las empresas encuestadas y factores relevantes de localización

En el siguiente apartado se caracteriza a las empresas que conforman la muestra de acuerdo a los resultados obtenidos las distintas preguntas planteadas en la encuesta. La explotación de la misma permitirá, en primer término, caracterizar el conjunto muestral de acuerdo a cuestiones tales como el tamaño de las empresas, volumen de facturación, antigüedad, origen de su capital, los sectores de actividad a los que pertenecen, las provincias en que se localizan las funciones de dirección y/o producción, la distribución geográfica de sus compras y sus ventas, entre otras. Posteriormente a esta caracterización se procederá a la explotación de las preguntas número 7, 10 y 11 del cuestionario que figura en el Anexo I de este trabajo. Es así que se analizarán los factores de localización de las empresas encuestadas para luego indagar en los motivos por los que se plantearían trasladar su emplazamiento actual. Finalizando el apartado se examina la percepción de los encuestados en relación a la competencia internacional y las ventajas competitivas de España.

4.1.1. Características generales

En principio cabe destacar que las empresas encuestadas se caracterizan por ser principalmente pequeñas y medianas, ya que el 68,8% declararon poseer entre 10 y 50 empleados (ver Tabla N° 4.1). Lo dicho es concordante con el hecho de que más de un tercio de la muestra declara que su volumen de facturación anual es menor a los 5 millones de euros anuales (39,6%), mientras que casi el segundo tercio manifestó facturar entre 5,1y 30 millones de euros.

Tabla N° 4.1. Distribución de las empresas de la muestra según el número de empleados. Valores absolutos y porcentajes

	Total	%
De 10 a 50	172	68,8
De 51 a 100	41	16,4
Más de 100	37	14,8
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Tabla N° 4.2. Distribución de las empresas de la muestra según el volumen de facturación. Valores absolutos y porcentajes

	Total	%
Menos de 5 millones de euros	99	39,6
Entre 5,1 y 30 millones de euros	82	32,8
Entre 30,1 y 60 millones de euros	7	2,8
Más de 60 millones de euros	8	3,2
Ns/Nc	54	21,6
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Otra característica del conjunto de empresas encuestado es que la mayoría de ellas se constituyeron antes del año 1990, dado que el 87,2% lo manifestó en el cuestionario, tal como se refleja en la Tabla N° 4.3.

Tabla N° 4.3. Distribución de las empresas de la muestra según el año de creación. Valores absolutos y porcentajes

	Total	%
Antes de 1990	218	87,2
Entre 1990 y 2000	26	10,4
Después de 2000	6	2,4
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Asimismo, se subraya que la mayoría de las empresas encuestadas, el 58%, están constituidas por capital local, mientras que el 31,6% y el 9,6 % son sociedades nacionales y multinacionales respectivamente, según se muestra en la Tabla N° 4.4.

Tabla N° 4.4: Distribución de las empresas de la muestra según el origen del capital.

Valores absolutos y porcentajes

	Total	%
Local	145	58,0
Sociedad Nacional	79	31,6
Sociedad Multinacional	24	9,6
Ns/Nc	2	0,8
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Un aspecto relevante que los resultados de la encuesta ponen de manifiesto es la distribución por sectores de actividad de las empresas encuestadas. En la encuesta se incluyeron quince sectores considerados representativos del tejido industrial de España, mientras que del sector servicios únicamente se incluyeron los servicios a empresas correspondientes a los grupos CNAE 72, 73 y 74 (ver Tabla N° 4.5).

Teniendo en cuenta el origen del capital empresarial, según se mostró anteriormente, y los sectores considerados en la encuesta, cabe especificar que el origen local se refuerza en sectores como ‘servicios a empresas’ (75,0%), ‘industrias de la madera y el corcho’ (70,0%), ‘caucho y materiales plásticos’ (69,2%), ‘textil, confección, cuero y calzado’ (65,5%) y ‘metalurgia y fabricación de productos metálicos’ (62,2%). Igualmente, se destaca que el origen nacional del capital empresarial, sin llegar a ser mayoritario, tiene mayor peso que la media de la muestra (31,6%) en ocho de los catorce sectores incluidos en la encuesta; siendo los cuatro primeros las ‘industrias manufactureras diversas’ (46,2%), ‘industrias extractivas, petróleo y energía’ (42,9%), ‘industrias químicas’ (41,7%) y ‘papel, edición; artes gráficas y reprografía’ (38,9%). Respecto a las empresas cuyo capital es netamente multinacional, se evidencia que este tipo de capital es mayoritario en el sector de ‘máquinas de oficina e instrumentos’ (60,0%), asimismo, aunque en menor medida, se destaca la situación del sector de ‘fabricación de materiales de transporte’ (25,0%) y la de ‘caucho y materiales plásticos’ (23,1%).

Tabla N° 4.5. Distribución de las empresas de la muestra según sector de actividad y origen del capital. Porcentajes

	Local	Soc. Nacional	Sociedad Multinacional	Ns/Nc	Total	Participac. Sector /Total
Alimentación, bebidas y tabaco	54,8	38,7	3,2	3,2	100,0	12,4
Textil, confección, cuero y calzado	65,5	24,1	10,3		100,0	11,6
Industrias de la Madera y el Corcho	70,0	30,0			100,0	4,0
Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	50,0	38,9	5,6	5,6	100,0	7,2
Industrias extractivas, petróleo y energía	57,1	42,9			100,0	2,8
Industrias químicas	41,7	41,7	16,7		100,0	4,8
Caucho y materiales plásticos	69,2	7,7	23,1		100,0	5,2
Otros productos minerales no metálicos	57,9	31,6	10,5		100,0	7,6
Máquinas de oficina e instrumentos	40,0		60,0		100,0	2,0
Maquinaria y equipo mecánico	52,9	35,3	11,8		100,0	6,8
Equipos eléctricos y electrónicos	54,5	36,4	9,1		100,0	4,4
Fabricación de materiales de transporte	55,0	20,0	25,0		100,0	8,0
Industrias manufactureras diversas	53,8	46,2			100,0	5,2
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	62,2	35,1	2,7		100,0	14,8
Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)	75,0	25,0			100,0	3,2
Total	58,0	31,6	9,6	0,8	100,0	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

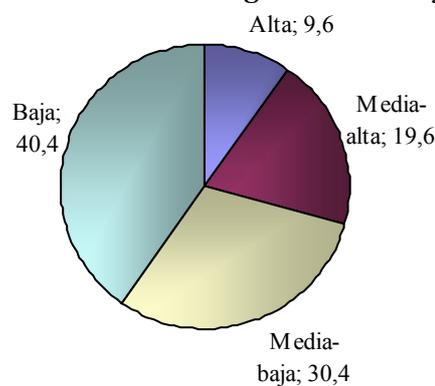
Un dato a tener en cuenta es la distribución de las empresas en las actividades consideradas en la encuesta y su agregación según la intensidad en el uso de la tecnología. Al respecto se destaca que, tal como se expresa en la Tabla N° 4.6, el 9,6% de la empresa encuestadas tienen una alta intensidad en el uso de la tecnología, el 19,6% se ubican en el grupo de media-alta, mientras que el 30,4% pertenece a sectores de media-baja intensidad tecnológica y el 40,4% de las firmas corresponden al grupo de baja intensidad en el uso de la tecnología (ver Gráfico N° 4.1).

Tabla N° 4.6. Distribución de las empresas de la muestra agregada según intensidad tecnológica. Valores absolutos y porcentajes

Intensidad tecnológica		Número	%
Alta	Máquinas de oficina e instrumentos	5	2,0
	Equipos eléctricos y electrónicos	11	4,4
	Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74) (*)	8	3,2
Subtotal		24	9,6
Media-Alta	Industrias químicas	12	4,8
	Maquinaria y equipo mecánico	17	6,8
	Fabricación de materiales de transporte	20	8,0
Subtotal		49	19,6
Media-Baja	Otros productos minerales no metálicos	19	7,6
	Industrias extractivas, petróleo y energía	7	2,8
	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	37	14,8
	Caucho y materiales plásticos	13	5,2
Subtotal		76	30,4
Baja	Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	18	7,2
	Alimentación, bebidas y tabaco	31	12,4
	Industrias de la Madera y el Corcho	10	4,0
	Textil, confección, cuero y calzado	29	11,6
	Industrias manufactureras diversas	13	5,2
Subtotal		101	40,4
Total		250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.1. Distribución de las empresas de la muestra agregada según intensidad tecnológica. Porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Asimismo, es factible agregar los quince sectores contenidos en la encuesta según la trayectoria tecnológica de cada una de las actividades consideradas. Al respecto, se evidencia que las empresas encuestadas se distribuyen de una forma bastante homogénea en los cuatro grupos consideradas (ver Tabla N° 4.7) aunque son relativamente mayoritarias las empresas cuya trayectoria tecnológica está determinada por los proveedores (31,2%) y son menos las basadas en la ciencia (18,0%).

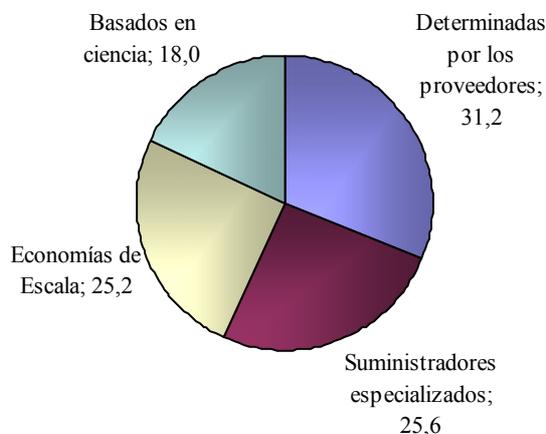
Tabla N° 4.7. Distribución de las empresas de la muestra agregada según trayectoria tecnológica. Valores absolutos y porcentajes

Trayectoria tecnológica(*)		Número	%
Determinadas por los proveedores	Alimentación, bebidas y tabaco	31	12,4
	Textil, confección, cuero y calzado	29	11,6
	Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	18	7,2
Subtotal		78	31,2
Suministradores especializados	Industrias de la Madera y el Corcho	10	4,0
	Industrias manufactureras diversas	13	5,2
	Caucho y materiales plásticos	13	5,2
	Fabricación de materiales de transporte	20	8,0
	Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)	8	3,2
Subtotal		64	25,6
Economías de Escala	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	37	14,8
	Otros productos minerales no metálicos	19	7,6
	Industrias extractivas, petróleo y energía	7	2,8
Subtotal		63	25,2
Basados en ciencia	Industrias químicas	12	4,8
	Máquinas de oficina e instrumentos	5	2,0
	Maquinaria y equipo mecánico	17	6,8
	Equipos eléctricos y electrónicos	11	4,4
Subtotal		45	18,0
Total		250	100,0

Nota: (*) Siguiendo Garrido, R. (2002: 52)

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.2. Distribución de las empresas de la muestra agregada según trayectoria tecnológica. Porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

La encuesta incorpora una pregunta referida especialmente a conocer si las empresas encuestadas tienen más de un establecimiento en España y dónde se ubican las funciones de control y producción dentro del territorio nacional. Al respecto, cabe enfatizar que el 85,6% de ellas sólo tiene un establecimiento en España, mientras que el restante 14,4% poseen más de uno, concentrándose las actividades de control y dirección de estas últimas en las provincias de Barcelona (38,9%) y Madrid (25,0%), de acuerdo a como se muestra en la Tabla N° 4.9.

Tabla N° 4.8. Distribución de las empresas de la muestra agregada según el número de establecimientos en España

	Total	%
Sí	36	14,4
No	214	85,6
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Asimismo, se destaca que este 14,4% de empresas que poseen más de un establecimiento en España, mantienen 70 plantas distribuidas de acuerdo a como se muestra en la Tabla N° 4.10. Se destaca la situación de la provincia de Almería,

concentrando el 25,7% de esos establecimientos, mientras que en Barcelona se asienta el 18,6% de los mismos. A estas dos provincias le siguen las de Alicante y Albacete con el 11,4% y el 10,0% respectivamente.

Tabla Nº 4. 9. Distribución de las empresas de la muestra con más de un establecimiento en España, localización de las funciones de dirección y control (localización de la central). Porcentajes

Provincia	%
Barcelona	38,9
Madrid	25,0
Castellón	5,6
Lleida	5,6
Valencia	5,6
Alicante	2,8
Córdoba	2,8
Jaén	2,8
León	2,8
Sevilla	2,8
Tarragona	2,8
Valladolid	2,8
Total	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Los datos suministrados en el párrafo anterior confirman el predominio de los grandes núcleos urbanos, Madrid y Barcelona, como localizaciones que reúnen las condiciones atractivas para el asentamiento de las actividades de dirección y control de las empresas encuestadas. En concordancia con lo que se ha explicado en el capítulo 2 de este trabajo, las empresas prefieren las grandes ciudades para localizar los establecimientos sede, es decir, donde se llevan a cabo las funciones directivas, de diseño e investigación. En efecto, de acuerdo a lo que ya se ha dicho en el mencionado capítulo, esto se debe a que para acometer estas funciones lo más importante es que el entorno ofrezca ciertas condiciones relacionadas con la buena reputación, las buenas comunicaciones, la posibilidad de establecer contactos personales y de aprovechar las innovaciones. Estas características son bastante menos relevantes para los establecimientos productivos, más aún cuando el nivel de madurez de la actividad

productiva es elevada o el producto altamente estandarizado. Esto último se evidencia empíricamente al constatar que las funciones de producción se localizan en territorios diversos cuyas ventajas pueden estar más relacionadas con las condiciones de coste de los factores de producción (precio del suelo, por ejemplo) y accesibilidad.

Tabla N° 4.10. Distribución de las empresas de la muestra agregadas según la localización de los establecimientos. Valores absolutos y porcentajes

	Número	%
Almería	18	25,7
Barcelona	13	18,6
Alicante	8	11,4
Albacete	7	10,0
Madrid	3	4,3
Álava	2	2,9
Sevilla	2	2,9
Valencia	2	2,9
Ávila	1	1,4
Badajoz	1	1,4
Baleares	1	1,4
Castellón	1	1,4
Coruña	1	1,4
Guadalajara	1	1,4
León	1	1,4
Lleida	1	1,4
Málaga	1	1,4
Murcia	1	1,4
Salamanca	1	1,4
Tenerife	1	1,4
Tarragona	1	1,4
Toledo	1	1,4
Valladolid	1	1,4
Total	70	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Un aspecto de interés para nuestro estudio es el grado de vinculación o relación que las empresas mantienen con su entorno. Para analizar este aspecto es útil recurrir a la distribución geográfica tanto de las ventas (o los clientes) como de las compras (o los proveedores) de las empresas objeto de estudio. Para ello se incluyen en la encuesta

una serie de preguntas que proporcionan datos sobre la distribución geográfica de las ventas/clientes y de las compras/proveedores (ver preguntas 5 y 6 del cuestionario que figura en el Anexo 1) pudiendo las respuestas ubicarse en las siguientes categorías: el regional, el nacional y el internacional. Las respuestas obtenidas en esta consulta se vuelcan en la Tabla N° 4.11, donde los datos se han ordenado considerando, tanto para las ventas como para las compras, primero, el porcentaje de empresas que contestaron vender/comprar en cada uno de los tres ámbitos posibles, en segundo término, se muestra el valor medio del porcentaje en el que las empresas venden y compran en cada categoría y, en tercer lugar, se incluye el porcentaje de empresas que venden/compran el cien por ciento en un único ámbito geográfico.

Los datos obtenidos de la encuesta parecen confirmar que el conjunto muestral se caracteriza por un importante grado de vinculación con el entorno nacional y regional, frente a la menor proporción de empresas ligadas fuertemente al exterior. Efectivamente, conforme a los resultados obtenidos, se destaca que la mayoría de las empresas, el 74,8%, proveen al mercado interno a escala nacional, en un promedio del 56,3% y sólo el 13,9% de las empresas encuestadas tienen sus clientes y venden únicamente en el nivel nacional. Un porcentaje menor de empresas, aunque también amplio (65,2%) tiene a sus clientes finales en la misma comunidad autónoma en la que se localizan, estas firmas venden en media el 66,1% de su producción en este ámbito espacial. Aunque es importante aclarar que el 23,9% de ellas tienen el cien por ciento de sus clientes en la propia comunidad autónoma en la que asientan. Por otra parte, el 49,2% de las empresas manifestaron tener clientes finales en el extranjero, es decir, que son empresas exportadoras, cuyo promedio de ventas al exterior es del 30,5%, siendo únicamente un 1,6% la proporción de ellas que exportan el cien por ciento de su producción. Esto muestra que es bajo el porcentaje de empresas que dependen única y fundamentalmente de las ventas en el extranjero, situación que es coherente con el carácter eminentemente local de las empresas encuestadas.

Respecto a las compras, cabe destacar que el conjunto muestral se caracteriza por abastecerse principalmente en el mercado interno, ya que el 64% tiene a sus proveedores en el nivel regional, en una media del 66,4% de total de sus compras y el

74% lo hace en el ámbito nacional, con un porcentaje medio del 57,7%. Asimismo, se subraya que de las primeras, el 19,4% tiene el cien por ciento de sus proveedores en el ámbito de la misma comunidad autónoma en la que se localizan, a la vez que el 20% de las que compran a escala nacional lo hacen totalmente en ese nivel.

Pese a la afirmación efectuada en el párrafo anterior, cabe aclarar que de las empresas encuestadas casi la mitad (48,4%) declaran tener proveedores en el extranjero, aunque en un porcentaje medio del 32,9% del total de sus compras, siendo sólo un 5,8% las que se abastecen únicamente por compras al exterior, es decir que importan el cien por cientos. Lo expuesto también está en consonancia con el origen mayoritariamente local del capital que constituye a las empresas encuestadas.

Tabla N° 4.11. Distribución de las empresas de la muestra agregada según el destino de las ventas y el origen de las compras. Porcentajes

	Ventas			Compras		
	% (*)	Media (**)	Al 100%	%	Media (**)	Al 100%
En el nivel la Comunidad Autónoma	65,2	66,1	23,9	64,0	66,4	19,4
En el nivel Nacional	74,8	56,3	13,9	74,0	57,7	20,0
Exportaciones/Importaciones	49,2	30,5	1,6	48,4	32,9	5,8

Nota: (*) Porcentaje de empresas que tienen clientes y sus proveedores en cada localización.

(**) Muestra el valor medio del porcentaje de la distribución geográfica de las ventas y las compras.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.1.2. Factores de localización empresarial en el conjunto de empresas encuestadas

Un punto de gran interés de esta investigación es conocer, por medio del estudio empírico, la percepción y valoración que las empresas encuestadas tienen acerca de los factores y condiciones de su localización actual y las condiciones que posibilitarían un potencial traslado. Por este motivo, la encuesta incorporó una serie de preguntas específicas destinadas a conocer estas cuestiones (preguntas número 7, 10 y 11 del cuestionario que figura en el Anexo I). Primeramente se preguntó a las empresas si el lugar donde están localizadas tiene alguna ventaja en relación a un conjunto de catorce factores, que fueron valorados utilizando una escala tipo Licker que incluyó las

siguientes respuestas: muy importante, bastante importante, poco importante, nada importante. Las respuestas a esta pregunta se muestran en la Tabla N° 4.12.

A fin de obtener un valor que mostrara claramente la importancia que las empresas asignan a cada uno de los factores de su actual localización, se agruparon los resultados de la Tabla N° 4.12 en un par de categorías comparables. Las respuestas positivas se consolidaron bajo la categoría ‘muy-bastante importante’ y las negativas bajo la de ‘poco-nada importante’. El saldo entre ambas categorías se muestra en el Gráfico N° 4.3. Cuando dicho saldo adopta signo positivo expresa que un mayor número de empresas consideraron un factor como muy-bastante importante, contrariamente cuando el valor es negativo significa que son más las empresas que estiman como poco-nada importante un determinado factor. Como se observa en dicho gráfico y en la Tabla N° 4.12, los factores más valorados como ventajas de la localización actual por las empresas encuestadas son, en orden decreciente:

- ‘Buena accesibilidad a los clientes’,
- ‘Buena accesibilidad a los proveedores’,
- ‘Buena accesibilidad a la información’,
- ‘Existencia de mano de obra cualificada’,
- ‘Buenas infraestructuras tecnológicas’ y
- ‘Buenos equipamientos urbanos y sociales’

Tabla N° 4.12. Opinión de las empresas de la muestra en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Porcentaje de empresas

	Muy importante	Bastante importante	Poco importante	Nada importante	Ns/Nc	Total
Coste de la mano de obra	9,20	14,0	14,8	58,00	4,0	100,0
Precio del suelo	17,2	15,6	11,6	43,2	12,4	100,0
Buenos equipamientos urbanos y sociales	23,6	26,0	14,0	34,0	2,4	100,0
Buena accesibilidad a los clientes	31,2	32,4	8,4	26,4	1,6	100,0
Buena accesibilidad a los proveedores	31,2	30,8	10,4	26,0	1,6	100,0
Buena accesibilidad a la información	31,2	30,4	10,8	25,6	2,0	100,0
Buenas infraestructuras tecnológicas	30,0	26,0	17,2	25,2	1,6	100,0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	20,0	26,4	18,4	32,8	2,4	100,0
Existencia de mano de obra cualificada	34,0	28,0	12,8	24,4	,8	100,0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	16,8	21,6	19,2	38,0	4,4	100,0
Existencia de empresas de servicios a la producción	22,0	26,8	16,8	32,0	2,4	100,0
Incentivos financieros/fiscales	16,8	14,8	18,8	45,2	4,4	100,0
Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	19,2	20,0	17,6	40,0	3,2	100,0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	20,4	22,4	15,6	38,0	3,6	100,0

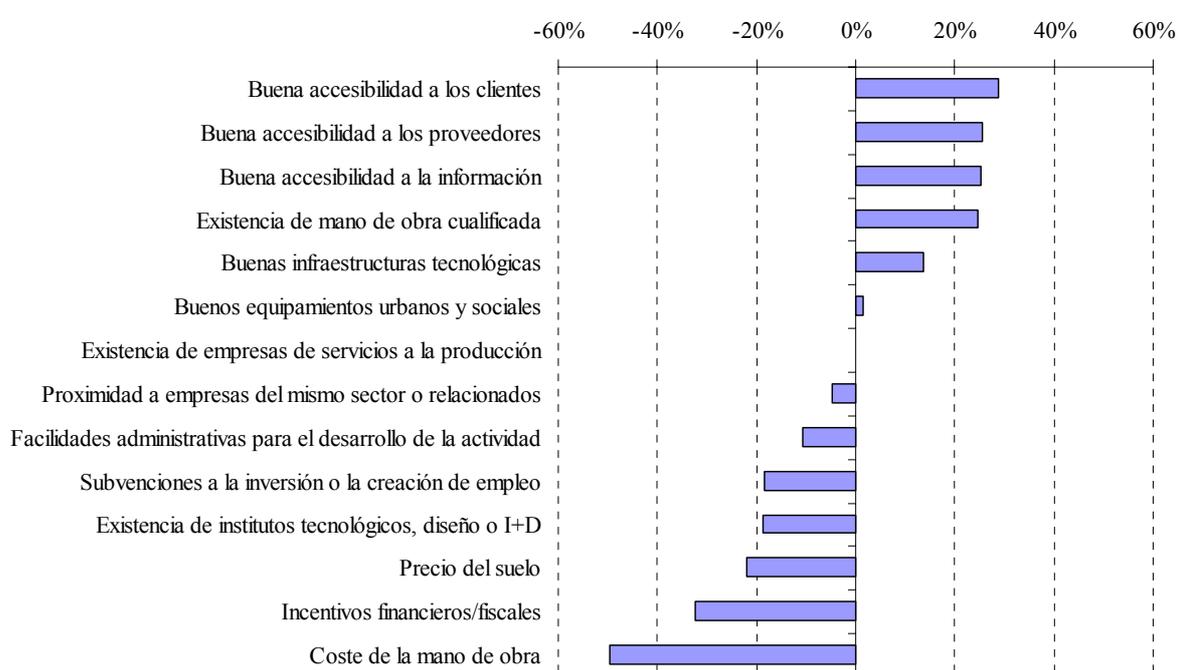
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

El factor ‘existencia de empresas de servicios a la producción’ presenta una valoración neutra, es decir se iguala el número de empresas que lo consideró muy-bastante importante con el que lo evaluó poco-nada importante. Por otra parte, los factores peor valorados por las empresas encuestadas son, en orden decreciente:

- ‘Coste de la mano de obra’,
- ‘Incentivos financieros/fiscales’,
- ‘Precio del suelo’,

- ‘Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D’,
- ‘Subvenciones a la inversión o la creación de empleo’,
- ‘Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad’,
- ‘Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados’.

Gráfico N° 4.3. Opinión de las empresas de la muestra en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: () Diferencia entre el porcentaje de respuestas ‘muy’ y ‘bastante’ importante y el porcentaje de respuestas ‘poco’ y ‘nada’ importante.*

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Estos datos indican, en primer lugar, el marcado descontento de las empresas encuestadas frente a las variables relacionadas con el coste de los factores de producción, principalmente mano de obra y suelo, ya que son los peor considerados junto con los incentivos financieros/fiscales, aspecto que también está ligado a los costes de producción y a las políticas públicas de fomento a la actividad empresarial. Esta conclusión se refuerza si se tiene en cuenta que, tal como se dijo en el capítulo 2, las empresas que privilegian este tipo de factores son empresas más intensivas en

trabajo que en el uso de la tecnología y están especializadas en productos de menor valor añadido. Dado que la mayoría de las empresas encuestadas pertenecen al grupo de ‘baja’ intensidad en el uso de la tecnología (ver Tabla N° 4.6) y dado el poco porcentaje de empresas en la categoría ‘basadas en la ciencia’ de la Tabla N° 4.7, es lógica la valoración expuesta anteriormente.

En segundo lugar los datos muestran que, en general, las principales ventajas de la localización actual de las empresas están vinculadas a las condiciones territoriales de buena accesibilidad e infraestructuras, como así también del entorno empresarial. Igualmente, los resultados sobre el total de la muestra ponen de manifiesto que la presencia de mano de obra cualificada se considera mayoritariamente como una ventaja.

Estas conclusiones de tipo general sobre las respuestas del total de la muestra pueden ser particularizadas para cada uno de los sectores de actividad agregados de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología. Esto posibilitará la observación de los factores de localización de cada grupo de acuerdo a sus especificidades tecnológicas.

Así, se evidencia que las empresas incluidas en el grupo de ‘alta’ intensidad tecnológica valoran positivamente la existencia de mano de obra cualificada, siendo éste el primer factor en orden de importancia y el único de signo positivo. Resulta un dato favorable que la consideración de la mano de obra, por parte de este grupo, tenga valor positivo, ya que la necesidad de contar con capital humano altamente especializado es de vital importancia para las actividades que tienen alta intensidad en el uso de la tecnología.

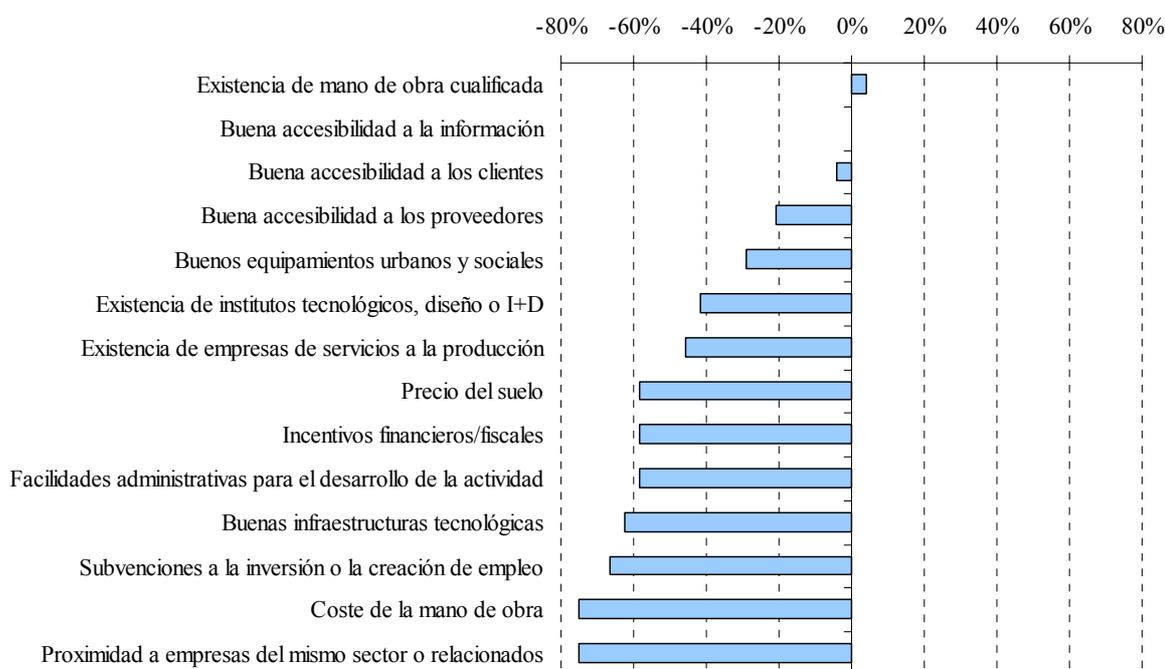
El Gráfico N° 4.4 muestra claramente que, a excepción del factor mencionado en el párrafo anterior, el resto de ellos han sido mayoritariamente considerados como poco-nada importante por las empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología. De todos modos, factores como la buena accesibilidad a la información, a los clientes y proveedores y los buenos equipamientos urbanos y sociales resultan ser los siguientes

cuatro factores mejor más evaluados por las empresas de este grupo, aunque no positivamente como ya se ha visto.

Por otra parte se subraya que la proximidad a empresas del mismo sector o relacionadas y el coste de la mano de obra fueron los factores considerados en menor medida como ventajas por las empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología (ver Gráfico N° 4.4). Relacionado con el coste de la mano de obra, se destaca que en el grupo de alta intensidad tecnológica es donde este factor tiene un menor peso, dado que son un 75% más las empresas del grupo que no percibe este factor como una ventaja. Igualmente, son las empresas de alta tecnología las que en menor medida consideran el precio del suelo como una ventaja, ya que el 58,3% de las empresas de este grupo evalúa este factor negativamente.

Gráfico N° 4.4. Opinión de las empresas de la muestra, de los sectores de alta intensidades en el uso de la tecnología, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

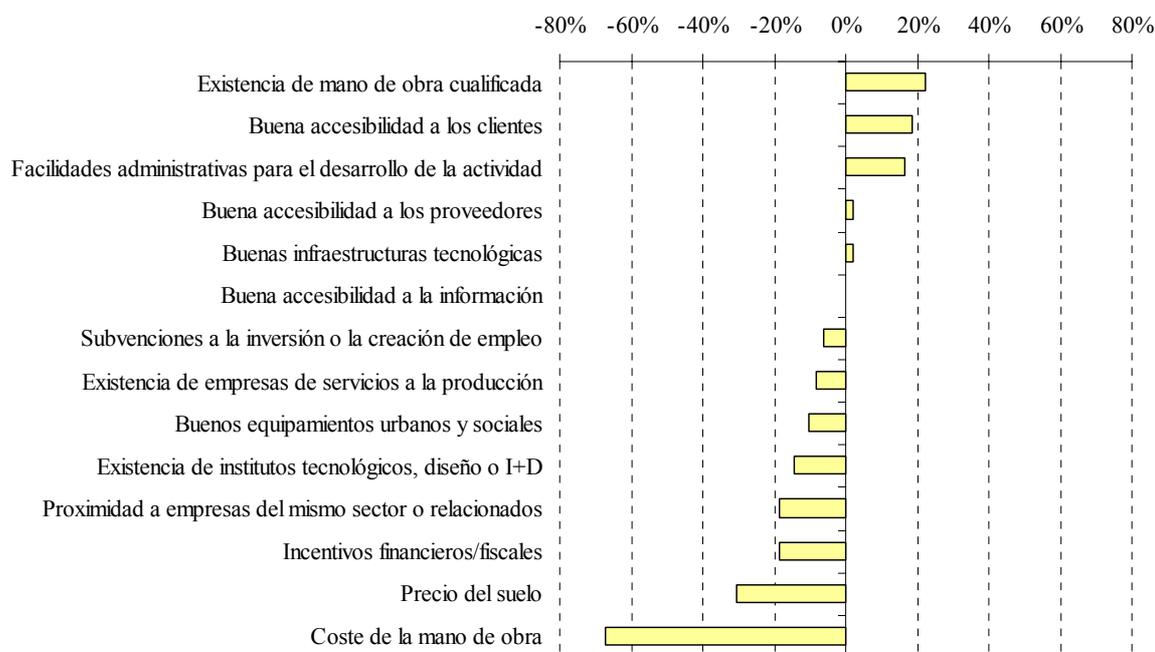
El conjunto de factores valorados por las empresas que conforman el grupo de media-alta intensidad en el uso de la tecnología también está liderado por la ‘existencia de mano de obra cualificada’, pero con una posición mucho más relevante que en el grupo anterior, de acuerdo a lo mostrado en el Gráfico N° 4.5. Además, se destaca la ‘buena accesibilidad a los clientes’ como el segundo factor valorado positivamente por estas empresas. Un dato que llama la atención es la buena y positiva valoración que obtiene el factor ‘facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad’ en este grupo, frente a la apreciación negativa que tiene el conjunto muestral (ver Gráfico N° 4.3).

Además, la ‘buena accesibilidad a los proveedores’ y las ‘buenas infraestructuras tecnológicas’ se ubican también como factores considerados positivamente por la mayoría de los encuestados en cuya actividad se requiere de media-alta intensidad en el uso de la tecnología. La ‘buena accesibilidad a la información’ es un factor de mediana importancia para las empresas, porque su ubicación en el eje del gráfico evidencia que es igual el número de empresas que contestaron muy-bastante importante de las que dijeron que este factor era poco-nada importante.

Por otra parte es de destacar que el factor de localización peor valorado en este caso es el coste de la mano de obra, seguido por el precio del suelo y los incentivos financieros y fiscales en concordancia general con la percepción negativa que de estos factores tiene el conjunto de la muestra (ver Gráfico N° 4.3).

Gráfico N 5. Opinión de las empresas de la muestra de los sectores de media-alta intensidad en el uso de la tecnología, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

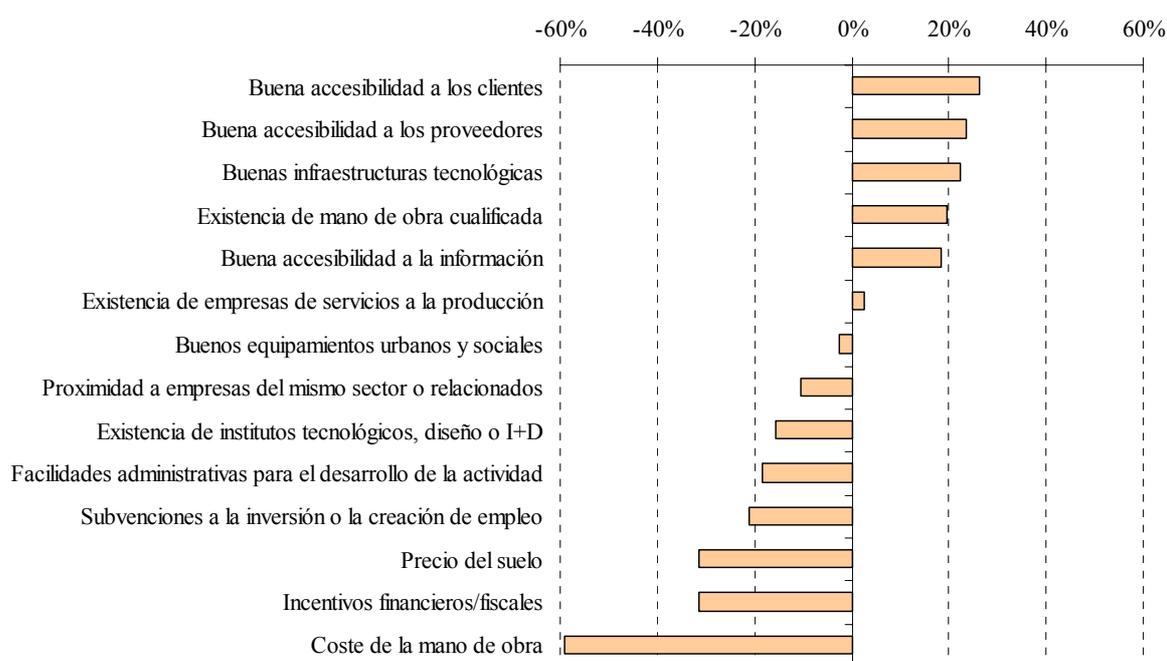
Frente a las pocas consideraciones positivas que los dos grupos ya explicados hacen de los factores de localización, las empresas de media-baja intensidad en el uso de la tecnología entienden como ventajas a un número mayor de factores, concretamente seis. En primer lugar, la mayor parte de las empresas de este subconjunto consideran como la principal ventaja de su localización actual a la buena accesibilidad a clientes, seguida de la buena accesibilidad a los proveedores; en coincidencia con la opinión del total de la muestra.

Las buenas infraestructuras tecnológicas, la existencia de mano de obra cualificada, la buena accesibilidad a la información y la existencia de empresas de servicios a la producción, son los otros cuatro factores que las empresas de media-baja intensidad tecnológica entienden como ventajas de su emplazamiento actual. Tal situación se expone en el Gráfico N° 4.6.

Sin duda, el coste de la mano de obra es el factor que en menor medida se considera como una ventaja por parte de las firmas cuya actividad requiere de media-baja intensidad en el uso de la tecnología. Esta apreciación es coincidente con la opinión de las empresas de media-alta tecnología y con los resultados para el total de la muestra. En el grupo que estamos analizando, los incentivos fiscales y financieros, junto al precio del suelo constituyen los siguientes factores que menos ventajas representan para las empresas aquí incluidas.

Gráfico N° 4.6. Opinión de las empresas de la muestra, de los sectores de media-baja intensidad en el uso de la tecnología, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

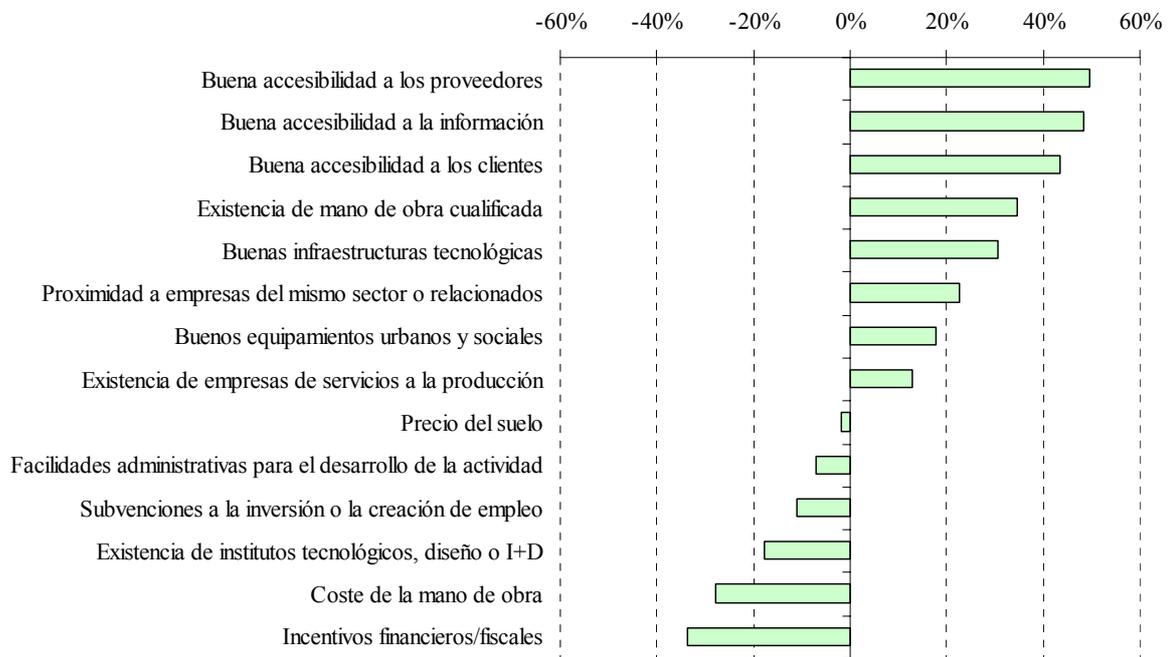
En el último subconjunto analizado, que reúne a las empresas cuya actividad requiere baja intensidad tecnológica, son ocho los factores que han sido identificados como ventajas de la localización actual. Como se muestra en el Gráfico N° 4.7, en primer lugar figura la buena accesibilidad a los proveedores y a la información unida a la buena accesibilidad a los clientes y la existencia de mano de obra cualificada como los

factores evaluados por la mayoría de las empresas como las principales ventajas de su localización actual. Frente a esto, destacan los incentivos fiscales y financieros junto al coste de la mano de obra como los factores que menos ventaja representan para la mayor parte de empresas en este grupo. Aunque en diferente orden, estos dos factores son también los menos valorados como ventajas por las empresas que forman el grupo de media-baja tecnología y por el total de las empresas de la muestra.

Sin duda, las actividades que forman este último grupo son menos exigentes en sus requerimientos de cualificación de la mano de obra y de las condiciones tecnológicas que puede ofrecer el entorno, por lo cual es lógico que la situación actual presente amplias ventajas para las firmas en estas actividades.

Gráfico N° 4.7. Opinión de las empresas de la muestra, de los sectores de baja intensidad en el uso de la tecnología, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Llama la atención que a medida que disminuye la intensidad en el uso de la tecnología de los sectores considerados, el número de factores vistos como ventajas aumenta. Así, las empresas agrupadas en la categoría ‘baja’ consideran positivamente ocho de los catorce factores, frente a uno de las empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología, cinco en las de media-alta y seis en las de media-baja. Este aspecto será posteriormente analizado en mayor profundidad a partir de la elaboración de un índice de complejidad. Éste permitirá distinguir si en las decisiones de localización de los diferentes sectores intervienen un mayor o menor número de factores de localización.

Las diferencias de percepción entre los sectores analizados es evidente, no obstante podemos resumir en que existen algunos denominadores comunes que inducen a describir las condiciones de localización que encuentran atractivas actualmente en el territorio:

- Existencia de mano de obra cualificada.
- Buena accesibilidad a los clientes.
- Buena accesibilidad a los proveedores.
- Buenas infraestructuras tecnológicas.
- Buena accesibilidad a la información.

Tabla N° 4.13. Principales factores de localización valorados como ventajas de la localización actual para las empresas de la muestra en cada categoría de intensidad tecnológica. Saldos netos en porcentajes

Alta		Media-Alta		Media-Baja		Baja	
Factor	%	Factor	%	Factor	%	Factor	%
Existencia de mano de obra cualificada	4,2	Existencia de mano de obra cualificada	22,4	Buena accesibilidad a los clientes	26,3	Buena accesibilidad a los proveedores	49,5
		Buena accesibilidad a los clientes	18,4	Buena accesibilidad a los proveedores	23,7	Buena accesibilidad a la información	48,5
		Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	16,3	Buenas infraestructuras tecnológicas	22,4	Buena accesibilidad a los clientes	43,6
		Buena accesibilidad a los proveedores	2,0	Existencia de mano de obra cualificada	19,7	Existencia de mano de obra cualificada	34,7
		Buenas infraestructuras tecnológicas		Buena accesibilidad a la información	18,4	Buenas infraestructuras tecnológicas	30,7

Nota: Los porcentajes representan el saldo neto entre las empresas que consideraron cada factor como muy-bastante importante y poco-nada importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Del mismo modo, es factible encontrar denominadores comunes entre los factores sometidos a la valoración de las empresas encuestadas que permitan identificar algunos los puntos débiles desde el punto de vista de las condiciones territoriales de localización:

- Coste de la mano de obra.
- Incentivos financieros/fiscales.
- Precio del suelo.
- Subvenciones a la inversión o la creación de empleo.
- Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados.
- Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad.
- Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D.

Tabla N° 4.14. Principales factores de localización menos valorados como ventajas de la localización actual para las empresas de la muestra en cada categoría de intensidad tecnológica. Saldos netos en porcentajes

Alta		Media-Alta		Media-Baja		Baja	
Factor	%	Factor	%	Factor	%	Factor	%
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	-75,0	Coste de la mano de obra	-67,3	Coste de la mano de obra	-59,2	Incentivos financieros/fiscales	-33,7
Coste de la mano de obra		Precio del suelo	-30,6	Incentivos financieros/fiscales	-31,6	Coste de la mano de obra	-27,7
Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	-66,7	Incentivos financieros/fiscales	-18,4	Precio del suelo	-31,6	Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	-17,8
Buenas infraestructuras tecnológicas	-62,5	Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	-18,4	Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	-21,1	Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	-10,9
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	-58,3	Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	-14,3	Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	-18,4	Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	-6,9
Incentivos financieros/fiscales		Buenos equipamientos urbanos y sociales	-10,2	Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	-15,8	Precio del suelo	-2,0
Precio del suelo							

Nota: Los porcentajes representan el saldo neto entre las empresas que consideraron cada factor como muy-bastante importante y poco-nada importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Tabla N° 4.15. Opinión de las empresas de la muestra en relación a las ventajas que ofrece la ubicación actual. Sectores que en mayor y en menor medida consideran cada factor como ventaja de la localización actual. Saldos netos en porcentajes

Factores de localización	Grupo que menos lo valora como ventaja		Grupo que más lo ve como ventaja	
		%		%
Coste de la mano de obra	Alta	-75,0	Baja	-27,7
Precio del suelo	Alta	-58,3	Baja	-2,0
Buenos equipamientos urbanos y sociales	Alta	-29,2	Baja	17,8
Buena accesibilidad a los clientes	Alta	-4,2	Baja	43,6
Buena accesibilidad a los proveedores	Alta	-20,8	Baja	49,5
Buena accesibilidad a la información	Alta y Media-Alta	0,0	Baja	48,5
Buenas infraestructuras tecnológicas	Alta	-62,5	Baja	30,7
Prox. a empresas del mismo sector o relacionados	Alta	-75,0	Baja	22,8
Existencia de mano de obra cualificada	Alta	4,2	Baja	34,7
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	Alta	-41,7	Media-Alta	-14,3
Existencia de empresas de servicios a la producción	Alta	-45,8	Baja	12,9
Incentivos financieros/fiscales	Alta	-58,3	Media-Alta	-18,4
Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	Alta	-66,7	Media-Alta	-6,1
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	Alta	-58,3	Media-Alta	16,3

Nota: Los porcentajes representan el saldo neto entre las empresas que consideraron cada factor como muy-bastante importante y poco-nada importante.

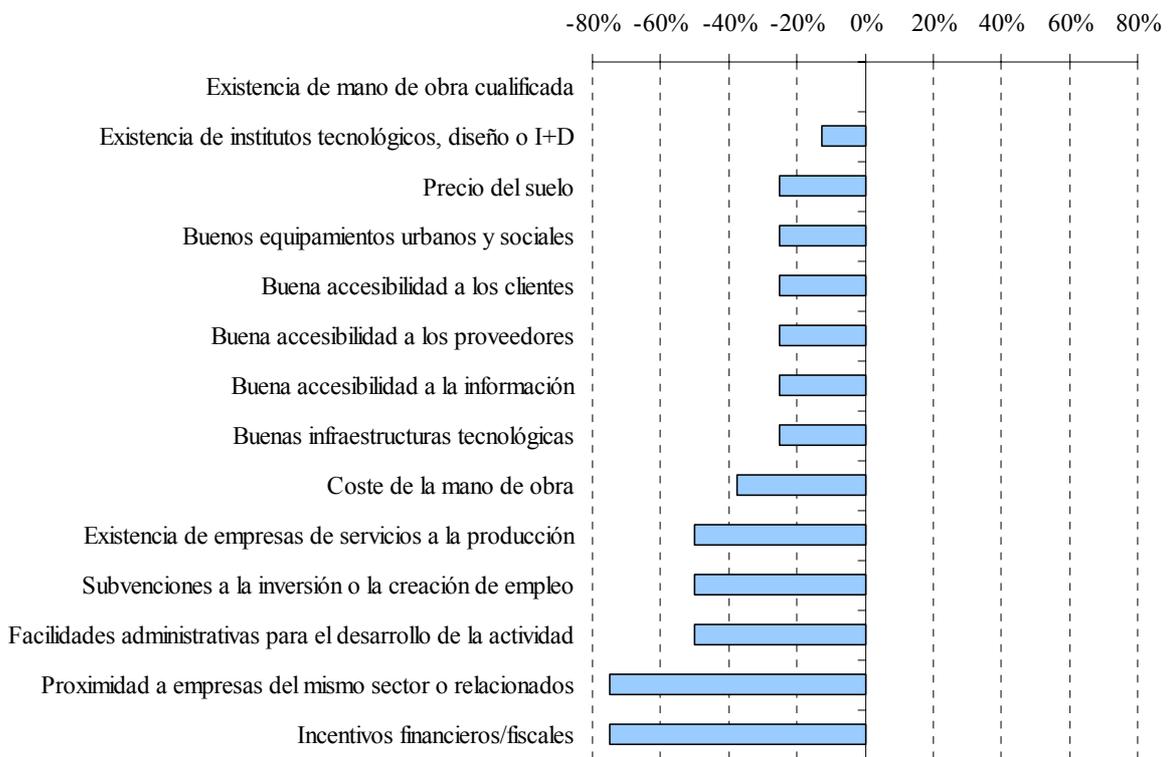
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Como se puede observar de lo dicho hasta aquí, cada factor constituye una ventaja (o desventaja) que las empresas encuestadas relacionan con la localización actual de sus establecimientos. Ante esto, nos preguntamos si se encontrarían diferencias en la valoración de las ventajas de la localización actual al analizar los catorce sectores manufactureros y comparar los resultados con el sector de servicios a empresas, que como ya se ha dicho, incluye a los grupos 72,73 y 74 del CNAE93.

Las empresas del grupo de servicios consideraron mayoritariamente poco-nada importante a todos los factores, con excepción de la existencia de mano de obra cualificada, que fue evaluado por la mitad de las firmas como muy-bastante importante, frente al otro cincuenta por ciento que lo consideró poco-nada importante (ver Gráfico N° 4.8).

Para las firmas que prestan servicios a empresas, la existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D fue el siguiente factor mejor considerado, aunque con un valor negativo, es decir que una mayor cantidad de empresas piensan que este factor tiene poca o nula importancia en su actual localización.

Gráfico N° 4.8. Opinión de las empresas de la muestra, del sector servicios a empresas, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

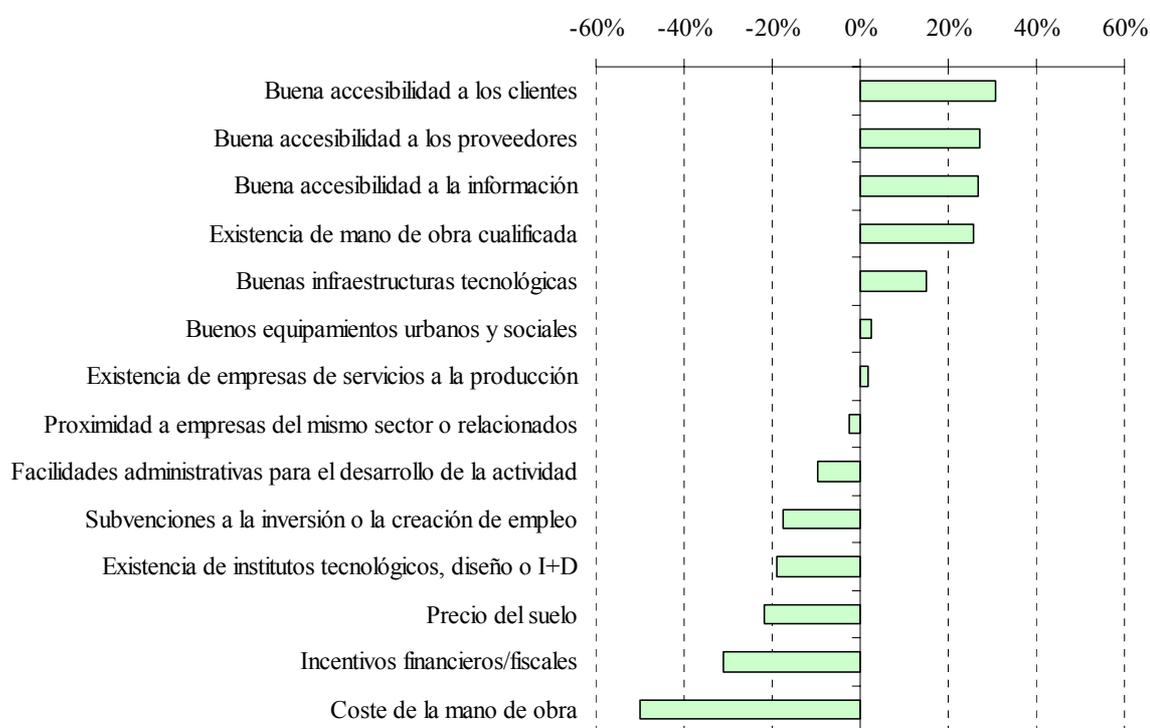
Los resultados ampliamente negativos de las empresas de servicios contrastan con la valoración del sector manufacturero donde un número de siete factores son percibidos como ventajas de su localización actual. De conformidad con los resultados sobre el total de la muestra, entre los factores más valorados como ventaja por las empresas manufactureras, se destacan la buena accesibilidad a los clientes, proveedores e información, la existencia de mano de obra cualificada y las buenas infraestructuras tecnológicas. Aunque con porcentajes menos amplios los saldos para los factores

relacionados con los buenos equipamientos urbanos y sociales y la existencia de empresas de servicios a la producción son positivos. Respecto a este último factor, se advierte que adoptó valor nulo en el total de la muestra, mientras que para las empresas manufactureras adopta signo positivo. En definitiva esto pone de manifiesto el peso negativo de la percepción que la mayoría de las empresas de servicios tiene en los siete primeros factores del saldo total de la muestra.

Por su parte, los ‘incentivos financieros/fiscales’ y la ‘proximidad a empresas del mismo sector o relacionados’ fueron los factores en los que en mayor medida las firmas del sector de servicios a empresas contestaron poco-nada importante. A estos le siguieron las ‘facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad’ y las ‘subvenciones a la inversión o la creación de empleo’, junto con la ‘existencia de empresas de servicios a la producción’, tal como se muestra en el Gráfico N° 4.8.

En el caso de las empresas manufactureras los cuatro factores en los que perciben menos ventajas son el ‘coste de la mano de obra’ y los ‘incentivos financieros/fiscales’, seguidos por el ‘precio del suelo’, la ‘existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D’ y las ‘subvenciones a la inversión o la creación de empleo’.

Gráfico N° 4.9. Opinión de las empresas de la muestra, de los sectores manufactureros, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Evidentemente, el sector manufacturero y el sector de servicios tienen especificidades diferentes respecto a los factores que resultan atractivos en su localización actual, pero también el análisis realizado permite advertir que existen factores que afectan igualmente a sectores tan diversos. Particularmente, los factores comunes considerados como poco o nada importantes son algunos relacionados con el papel dinamizador que pueden tener las administraciones públicas, entre estos se destacan:

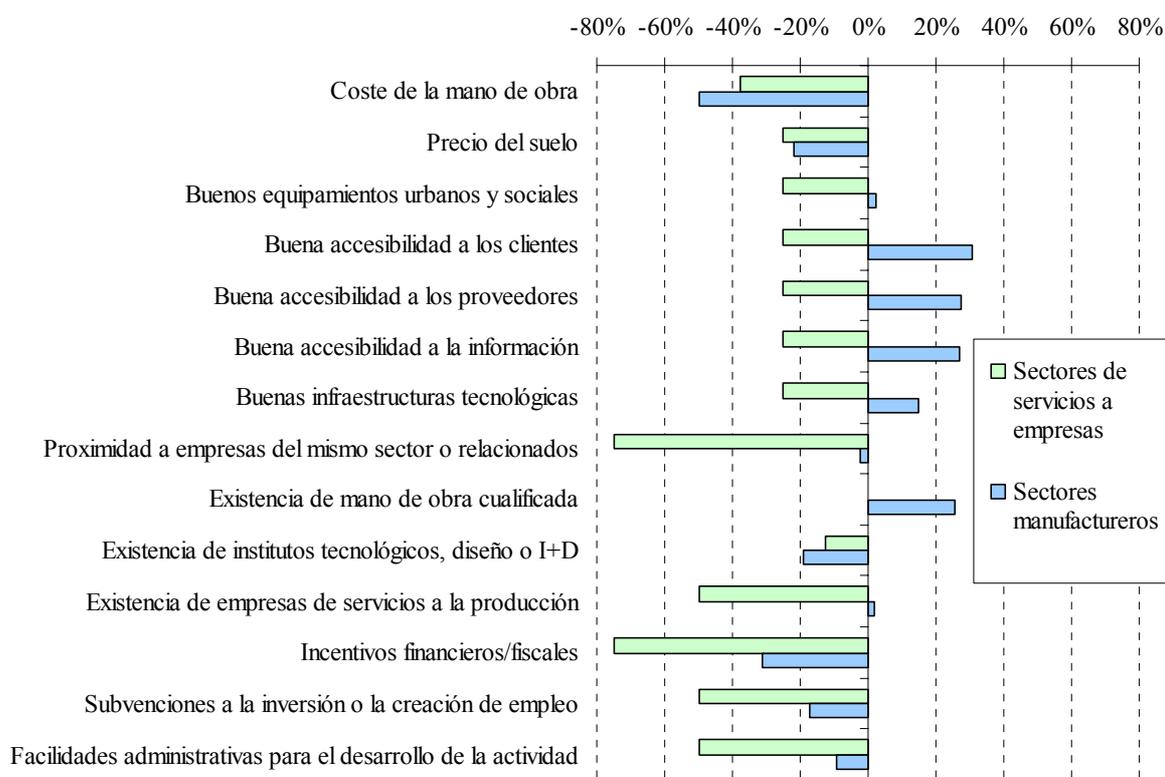
- Incentivos financieros/fiscales.
- Subvenciones a la inversión o la creación de empleo.
- Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad.

Este estudio pone en evidencia que existen disconformidades concretas relacionadas con las acciones públicas tanto de las empresas de servicios como en las

manufactureras. Ante la mayoritaria percepción de que estas acciones no constituyen ventajas ni factores atractivos para la localización de empresas, cabría llamar la atención respecto a las políticas públicas que las administraciones públicas, cada cual según sus competencias, pueden acometer para mejorar esta tendencia.

Gráfico N° 4.10. Comparación de la opinión de las empresas de la muestra, de sectores de servicios a empresas y manufactureros, en relación con las ventajas que ofrece la ubicación actual en los factores de localización considerados.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.1.2.1 La complejidad de la decisión de localización

Como se ha explicado en los capítulos precedentes, al habitual contexto de incertidumbre e información incompleta en el que operan las empresas a la hora de decidir el emplazamiento de sus actividades, un conjunto amplio de factores inciden en

la decisión de localización. La participación de un mayor número de ellos implicaría una mayor complejidad de la decisión de localización y consecuentemente, también de movilidad. Para intentar calibrar el peso de los factores en cada uno de los sectores de actividad incluidos en la encuesta se recurre a la elaboración de un índice de complejidad. Dicho índice relaciona el número de factores valorados como muy-bastante importantes por los encuestados con el número de empresas de cada sector. Puesto que son catorce los factores de localización que se tuvieron en cuenta en la pregunta número 7 de la encuesta, el valor máximo que puede adoptar el índice es igual a catorce. Cuanto mayor sea el valor que adopta el índice, mayor número de factores habrán estado presentes en las decisiones de localización de la empresa. Además, a medida que el valor de este índice es menor resulta ser mayor la capacidad de los factores intervinientes para influir la decisión respecto al emplazamiento de la firma. Se trata, por tanto, de centrarse en la cantidad de factores a considerar con independencia de la naturaleza del factor.

Desde el punto de vista de las políticas públicas de promoción económica resulta de vital importancia conocer si las diferentes actividades están condicionadas por un limitado número de factores fundamentales o por una gama de ellos mucho más amplia. La Tabla N° 4.16 muestra los principales resultados obtenidos para el total de empresas encuestadas y para los sectores de actividad considerados.

Tabla Nº 4.16. Índice de complejidad para cada uno de los sectores de actividad considerados en la encuesta

	Cantidad de Empresas	Valoración favorable (*)	Índice de complejidad
Alimentación, bebidas y tabaco	31	246	7,9
Textil, confección, cuero y calzado	29	216	7,4
Industrias de la Madera y el Corcho	10	87	8,7
Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	18	118	6,6
Industrias extractivas, petróleo y energía	7	44	6,3
Industrias químicas	12	68	5,7
Caucho y materiales plásticos	13	69	5,3
Otros productos minerales no metálicos	19	118	6,2
Máquinas de oficina e instrumentos	5	18	3,6
Maquinaria y equipo mecánico	17	100	5,9
Equipos eléctricos y electrónicos	11	32	2,9
Fabricación de materiales de transporte	20	121	6,1
Industrias manufactureras diversas	13	68	5,2
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	37	236	6,4
Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)	8	34	4,3
Total	250	1575	6,3

Nota: (*) Cantidad de veces que las empresas encuestadas valoraron un factor de localización (en relación a la ubicación actual) como muy-bastante importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Si se tiene en cuenta que la media del índice de complejidad para los sectores considerados es de 5,9 se destaca que ocho de los quince sectores están por encima de este valor, uno coincide con el mismo ('maquinaria y equipo mecánico') y los seis restantes están por debajo.

Particularmente sobresalen por su elevado índice de complejidad las 'industrias de la madera y del corcho' (8,7), las actividades de 'alimentación, bebidas y tabaco' (7,9) y el 'textil, confección, cuero y calzado' (7,9), siendo actividades de baja intensidad en el uso de la tecnología. Las empresas encuestadas que pertenecen a estas actividades con altos índices de complejidad son, consecuentemente, las que consideran una mayor variedad de factores frente a las decisiones de localización y movilidad y por lo tanto no dependen de unos pocos factores fuertemente determinantes.

En términos generales, de acuerdo a lo que se muestra en la Tabla N° 4.17, el grupo de baja y media-baja intensidad tecnológica son lo que presentan un mayor índice de complejidad, es decir son actividades en las que intervienen un mayor número de factores a la hora de decidir la localización y la movilidad de las empresas. Teniendo en cuenta lo dicho en párrafos anteriores sobre las ventajas de la localización actual, cabría suponer que entre los factores considerados estén: la buena accesibilidad a clientes, proveedores e información; la existencia de mano de obra cualificada y las buenas infraestructuras tecnológicas, entre otros.

Entre las actividades con bajo índice de complejidad se destacan el sector de ‘equipos eléctricos y electrónicos’ (2,9), ‘maquinarias de oficina e instrumentos’ (3,6) y los sectores de servicios a empresas (4,3). Estos tres tipos de actividades tienen en común que pertenecen al grupo de alta intensidad en el uso de la tecnología, de acuerdo a la clasificación que se ha elaborado en este trabajo. En general, este grupo tiene un bajo índice de complejidad (3,5), por lo que podemos deducir que, en general, estas actividades se asientan en el territorio siguiendo una serie acotada de factores pero que son clave o determinante para decidir la localización espacial de sus actividades. Teniendo en cuenta las ventajas de la localización actual expuesta en el Gráfico N° 4.4, la existencia de mano de obra cualificada y la buena accesibilidad a la información pueden estar siendo los factores determinantes para la localización de las actividades de alta intensidad en el uso de la tecnología.

Tabla N° 4.17. Índice de complejidad de los sectores de actividad agregados según intensidad tecnológica

Intensidad tecnológica		Cantidad de Empresas	Valoración favorable (*)	Índice de complejidad
Alta	Máquinas de oficina e instrumentos	5	18	3,6
	Equipos eléctricos y electrónicos	11	32	2,9
	Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74) (*)	8	34	4,3
Subtotal		24	84	3,5
Media-Alta	Industrias químicas	12	68	5,7
	Maquinaria y equipo mecánico	17	100	5,9
	Fabricación de materiales de transporte	20	121	6,1
Subtotal		49	289	5,9
Media-Baja	Otros productos minerales no metálicos	19	118	6,2
	Industrias extractivas, petróleo y energía	7	44	6,3
	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	37	236	6,4
	Caucho y materiales plásticos	13	69	5,3
Subtotal		76	467	6,1
Baja	Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	18	118	6,6
	Alimentación, bebidas y tabaco	31	246	7,9
	Industrias de la Madera y el Corcho	10	87	8,7
	Textil, confección, cuero y calzado	29	216	7,4
	Industrias manufactureras diversas	13	68	5,2
Subtotal		101	735	7,3
Total		250	1575	6,3

Nota: (*) Cantidad de veces que las empresas encuestadas valoraron un factor de localización (en relación a la ubicación actual) como muy-bastante importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.1.3. Motivos de movilidad empresarial para el conjunto de empresas encuestadas

Un aspecto clave de nuestra investigación lo constituyen los motivos que pueden estar detrás de la movilidad empresarial. Para obtener información sobre esto, se incluyó en el cuestionario de la encuesta la pregunta número 10, donde se pidió a las empresas que valoraran como muy, bastante, poco o nada importante los motivos por los que se plantearían un posible traslado. Las respuestas a esta pregunta se muestran en la Tabla N° 4.18.

Procediendo a la unificación de las respuestas en dos categorías comparables, tal y como en el caso de la pregunta número 7, y estableciendo el saldo entre ambas categorías se obtiene el Gráfico N° 4.11 donde se refleja la valoración de los motivos de movilidad para el total de las empresas encuestadas.

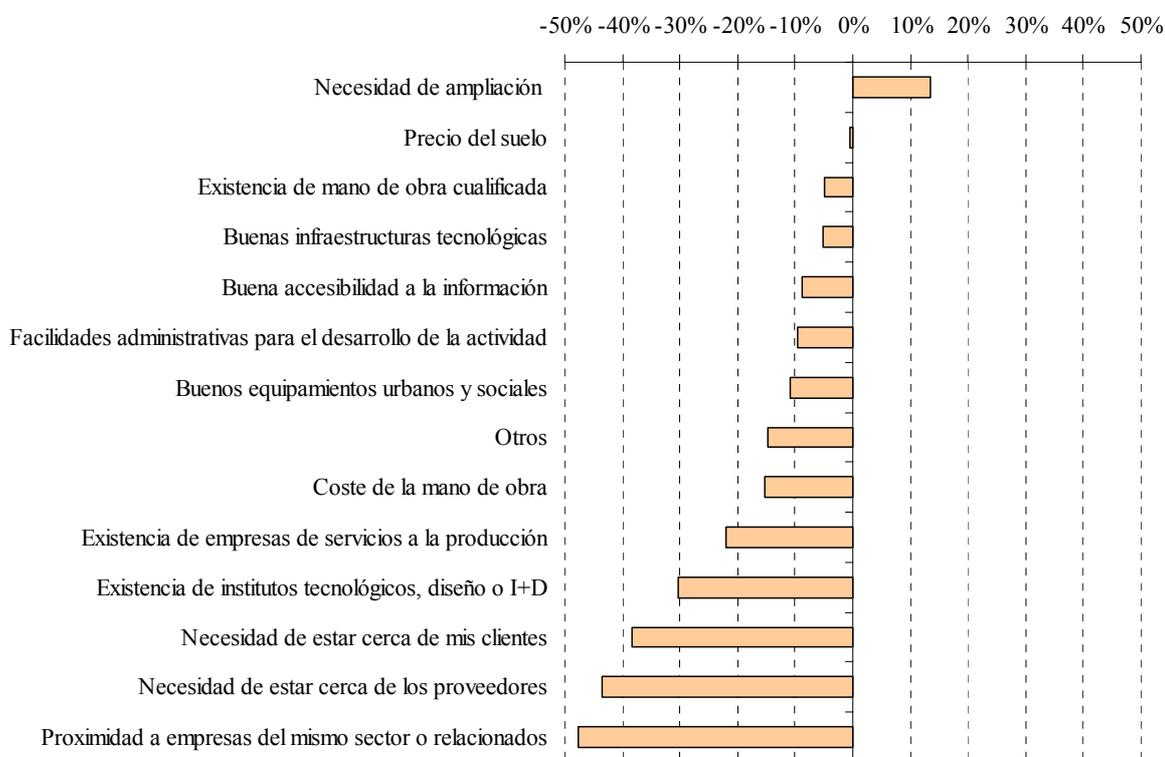
En primer lugar se advierte que el motivo de movilidad mayoritariamente considerado como muy o bastante importante es la ‘necesidad de ampliación’. El resto de factores que pueden constituir motivos de movilidad empresarial fueron valorados mayoritariamente poco-nada importantes, en el total de la muestra.

Tabla N° 4.18. Motivos por los que las empresas de la muestra se plantearían un posible traslado. Porcentajes

	Muy importante	Bastante importante	Poco importante	Nada importante	Ns/Nc	Total
Necesidad de ampliación	32,4	22,0	8,8	32,0	4,8	100,0
Necesidad de estar cerca de mis clientes	12,4	16,4	18,8	48,4	4,0	100,0
Necesidad de estar cerca de los proveedores	9,6	16,8	21,2	48,8	3,6	100,0
Coste de la mano de obra	21,6	18,4	14,0	41,2	4,8	100,0
Precio del suelo	28,4	18,8	7,6	40,0	5,2	100,0
Buenos equipamientos urbanos y sociales	23,2	19,2	12,0	41,2	4,4	100,0
Buena accesibilidad a la información	18,4	24,8	8,8	43,2	4,8	100,0
Buenas infraestructuras tecnológicas	20,8	24,4	9,2	41,2	4,4	100,0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	9,2	14,8	18,8	52,8	4,4	100,0
Existencia de mano de obra cualificada	26,0	19,6	8,4	42,0	4,0	100,0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	13,2	19,2	13,2	49,6	4,8	100,0
Existencia de empresas de servicios a la producción	16,4	20,4	12,4	46,4	4,4	100,0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	22,4	20,8	10,4	42,4	4,0	100,0
Otros	1,2	5,6	0,8	20,8	71,6	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.11. Motivos por los que las empresas de la muestra se plantearían un posible traslado. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: (*) Diferencia entre el porcentaje de respuestas 'muy' y 'bastante' importante y el porcentaje de respuestas 'poco' y 'nada' importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Lo dicho pone de manifiesto que, en general, los motivos de movilidad están principalmente relacionados con condicionamientos internos de la empresa. Esta idea se refuerza al constatar que el segundo motivo de traslado lo constituye el precio del suelo, factor que está bastante relacionado con el primero cuando se producen desventajas por la congestión en la actual localización. Como se advierte en el Gráfico N° 4.11 el precio del suelo es un motivo de posible movilidad para casi la mitad de las empresas encuestadas, aunque no obtuvo un valor positivo. Esto es así ya que fueron un 0,4% más las empresas que contestaron que este factor era poco-nada importante, frente a las que respondieron que era muy o bastante importante. Sin embargo, aunque no es absolutamente mayoritaria la opinión de que el alto precio del suelo constituye un motivo por el cual las firmas cambiarían su emplazamiento, si que

está en concordancia con la poca valoración general que las empresas hicieron de este factor como ventaja de su actual localización.

Asimismo, los resultados parecen indicar que la mayoría de las empresas no se moverían en busca de mano de obra cualificada, ya que fueron un 4,8% más las que consideraron que este factor era poco o nada importante en su posible decisión de movilidad. Lo dicho es coherente con que la existencia de mano de obra cualificada fue vista como una de las principales ventajas de la localización actual de las empresas encuestadas. Con todo, un porcentaje significativo, el 45,6% de la muestra, contestó que la existencia de mano de obra cualificada incidiría de manera importante o muy importante a la hora de plantearse el traslado de sus establecimientos. Porcentaje que asciende al 50% en el caso de las empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología (ver Gráfico N° 4.12).

Respecto a las buenas infraestructuras tecnológicas, cabe recordar que éste fue un factor mayoritariamente considerado como una ventaja de la localización actual de las empresas encuestadas (ver Gráfico N° 4.3). Al ser preguntadas sobre los motivos de movilidad, la mayoría de empresas también opinaron que este factor no conforma un motivo prioritario por el que cambiarían su actual localización, aunque un porcentaje minoritario de ellas (45%) entendió que éste era un motivo de cierto interés. Una situación similar se presenta con la buena accesibilidad a la información que, como ya se mencionó, fue un factor mayoritariamente evaluado como ventaja de la localización actual. Como motivo de movilidad este factor fue considerado de poca o ninguna importancia por la mayoría de las empresas, frente a un 43,2% que creen que la buena accesibilidad a la información es muy o bastante importante como causa de un posible traslado.

En cuanto a las ‘facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad’, recordemos que fue mayoritaria (en un 10%) la opinión respecto a que éste factor no constituía una ventaja de la que gozaran las empresas en su actual localización. Sin embargo, al preguntar por los motivos que las llevarían a cambiar la ubicación sus plantas, la mayoría de las empresas (casi un 10% más) entendió que era poco-nada

importante que existieran facilidades administrativas en otro territorio como causa para un potencial traslado. Pese a lo dicho, no hay que perder de vista que para un porcentaje apreciable, el 43,2%, de las empresas encuestadas la existencia de facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad es un motivo de movilidad muy o bastante importante; lo cual estaría significando que éstas sí trasladarían su actividad a una localización que ofreciera facilidades administrativas para el desarrollo de sus actividades.

Una situación similar a la del párrafo anterior se plantea respecto a la existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D. Éste factor fue visto por la mayoría de las empresas a como una desventaja de la actual localización actual. Con todo, al analizar los motivos por los que se plantearían un posible traslado resulta ampliamente mayoritaria la opinión de que la existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D es poco o nada importante a la hora de plantearse la movilidad de la empresa.

Una situación particular se presenta con el coste de la mano de obra. Cabe recordar que éste fue el factor que en mayor medida se percibió como una desventaja de la localización actual del total de la muestra (ver Gráfico N° 4.3). No obstante, el coste de la mano obra no representa, para las empresas encuestadas, una causa prioritaria que las motive a trasladar sus emplazamientos actuales. El Gráfico N° 4.11 evidencia que fueron más (un 14,2%) las empresas que entendieron que el coste de la mano de obra era un factor poco o nada importante a la hora de decidir la movilidad.

Lo analizado hasta aquí muestra que si bien existen factores en los que las empresas vislumbran serias desventajas, éstas no serían del suficiente calado como para llevarlas a plantearse el traslado de sus actividades a otros espacios. Evidentemente, todo esto forma parte de la imbricada decisión de localización, donde factores internos y condicionantes externos se conjugan sin poder producir la decisión óptima.

Para ahondar en el estudio de los motivos de la movilidad empresarial, es oportuno separar la opinión de las empresas de acuerdo a su origen sectorial, conformado por las cuatro categorías ya establecidas de intensidad en el uso de la tecnología.

Aunque los patrones de localización están relacionados con las características específicas de las actividades que cada empresa desarrolla, es posible advertir que existen denominadores comunes. En efecto, se evidencia que tanto las empresas de alta, media-alta y media-baja intensidad tecnológica coinciden en que la necesidad de ampliación es la primera causa por la moverían su actual emplazamiento (ver Gráficos N° 4.12, 4.13 y 4.14). En estos tres grupos, el factor adopta un valor positivo, es decir que son más las empresas que consideraron la necesidad de ampliación como muy-bastante importante frente a las que la valoraron como poco o nada importante. En una situación especial se ubica el sector de empresas de baja intensidad tecnológica, donde éste y todos los factores fueron en considerados como poco o nada importante por la mayor parte de las empresas.

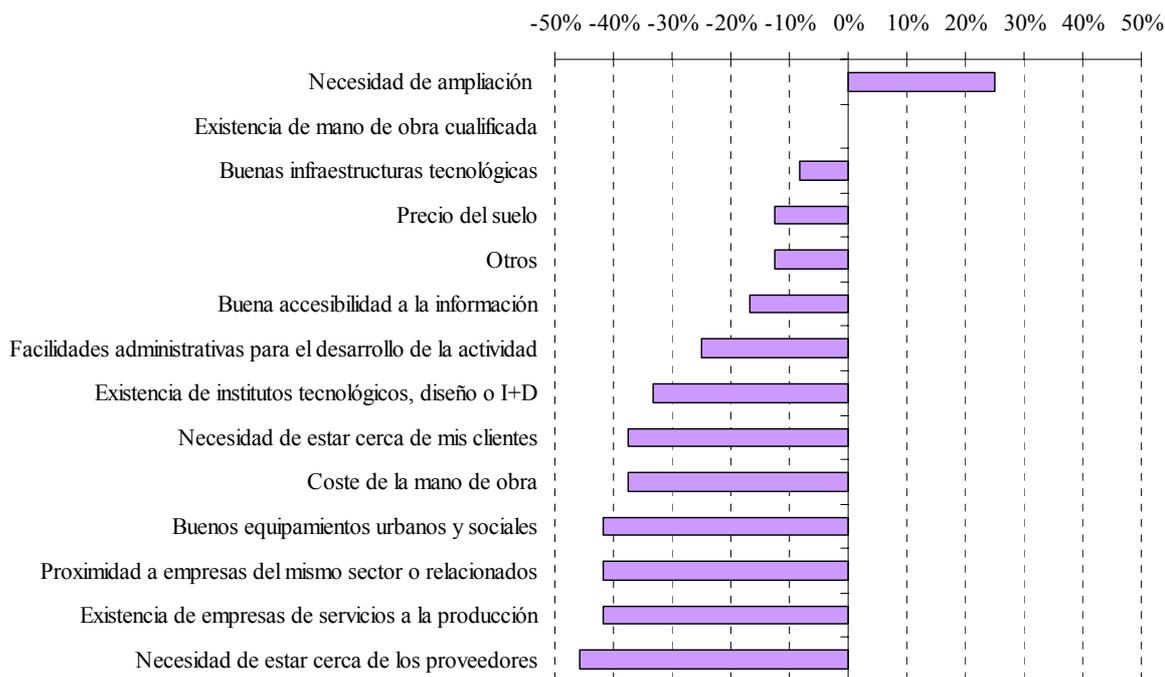
Para el caso particular de las empresas de alta intensidad tecnológica la necesidad de ampliación es el único factor que presenta signo positivo, mientras que la existencia de mano de obra cualifica es tenida como un motivo de traslado para la mitad de las empresas, mientras que el resto de motivos no son mayoritariamente importantes para las empresas de este grupo.

Encontramos que no existe una amplia coincidencia entre la aparente insatisfacción respecto a las ventajas de la localización actual y los motivos por los que las empresas de este grupo se trasladarían de la misma. Lo dicho induce a pensar que aunque la situación actual no es percibida como ampliamente ventajosa por las empresas que hacen un uso intensivo de tecnología, tampoco, esta aparente insatisfacción, constituye mayoritariamente un motivo de movilidad. Incluso los dos factores que en menor medida se vieron como ventajas de la localización actual: ‘coste de la mano de obra’ y ‘proximidad a empresas del mismo sector o relacionados’, son concebidos como poco o nada importantes en tanto causa de un posible traslado. Esta situación estaría indicando que ambos factores no están dentro de las pautas de localización de la empresa de alta intensidad tecnológica, ya que no los tienen actualmente, pero tampoco se trasladarían para obtenerlos. Si sumado a esto consideramos que este grupo presenta un bajo índice de complejidad, podemos decir que entre sus pautas de localización sí

que están presentes unos pocos factores determinantes, entre los que pueden figurar: la necesidad de ampliación y la existencia de mano de obra cualificada.

Gráfico N° 4.12. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en sectores de alta intensidad en el uso de la tecnología.

Saldos netos en porcentajes



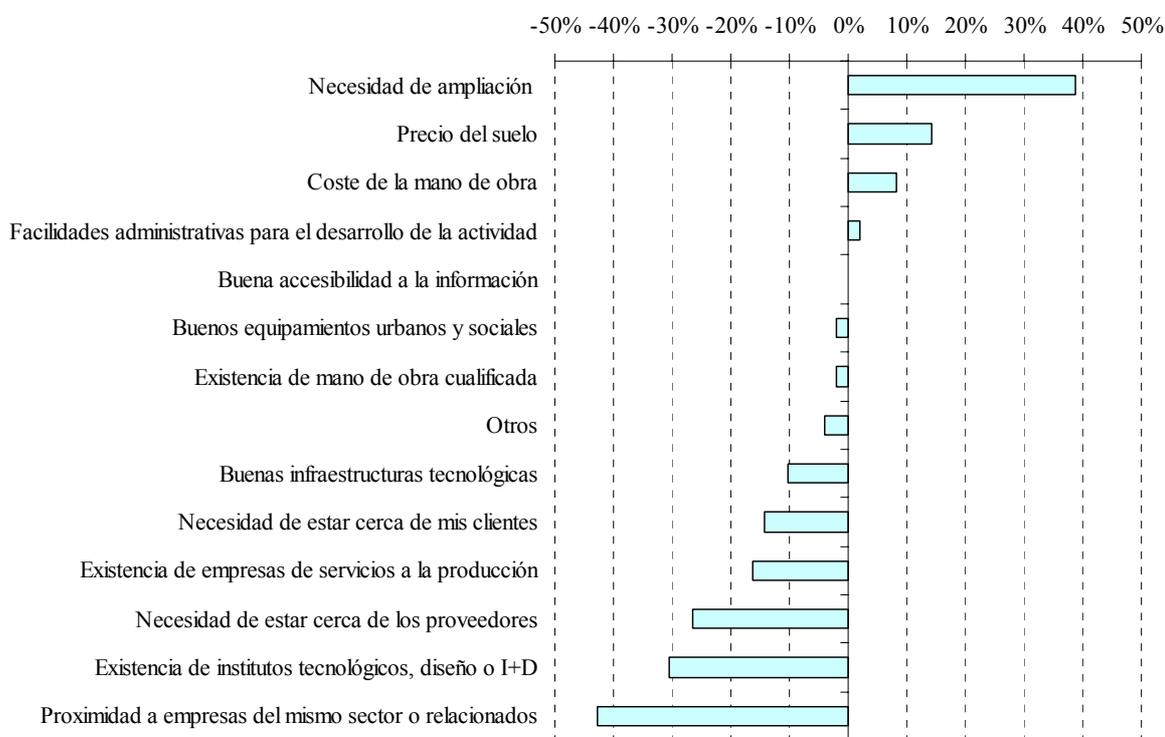
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Como ya se dijo, el primer motivo por el que las empresas de media-alta intensidad tecnológica se moverían es también la necesidad de ampliación. Las respuestas de este grupo de empresas se caracterizan frente a los demás por incluir otros tres motivos mayoritariamente considerados: el precio del suelo, el coste de la mano de obra y las facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad. A esto se suma un factor entendido como importante para la mitad de las empresas: buena accesibilidad a la información. El resto de factores han sido ampliamente considerados como causas de poca o ninguna importancia para plantearse el traslado de sus establecimientos.

El análisis de los motivos de movilidad de las empresas de media-alta intensidad tecnológica muestra que el coste de la mano de obra y el precio del suelo son dos causas importantes de movilidad teniendo en cuenta que ambos factores fueron percibidos mayoritariamente como las principales desventajas de la localización actual de este grupo. Por lo tanto, es posible pensar que ante la insatisfacción en las actuales condiciones de localización las empresas se trasladarían hacia aquellos espacios que ofrecieran ventajas de este tipo.

Por otra parte se destaca que las facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad constituyó una ventaja de la localización actual para las empresas de este grupo, aún así, un 51% de ellas declara que éste sería un motivo para trasladar sus establecimientos.

Gráfico N° 4.13. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en sectores de media-alta intensidad en el uso de la tecnología.
Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

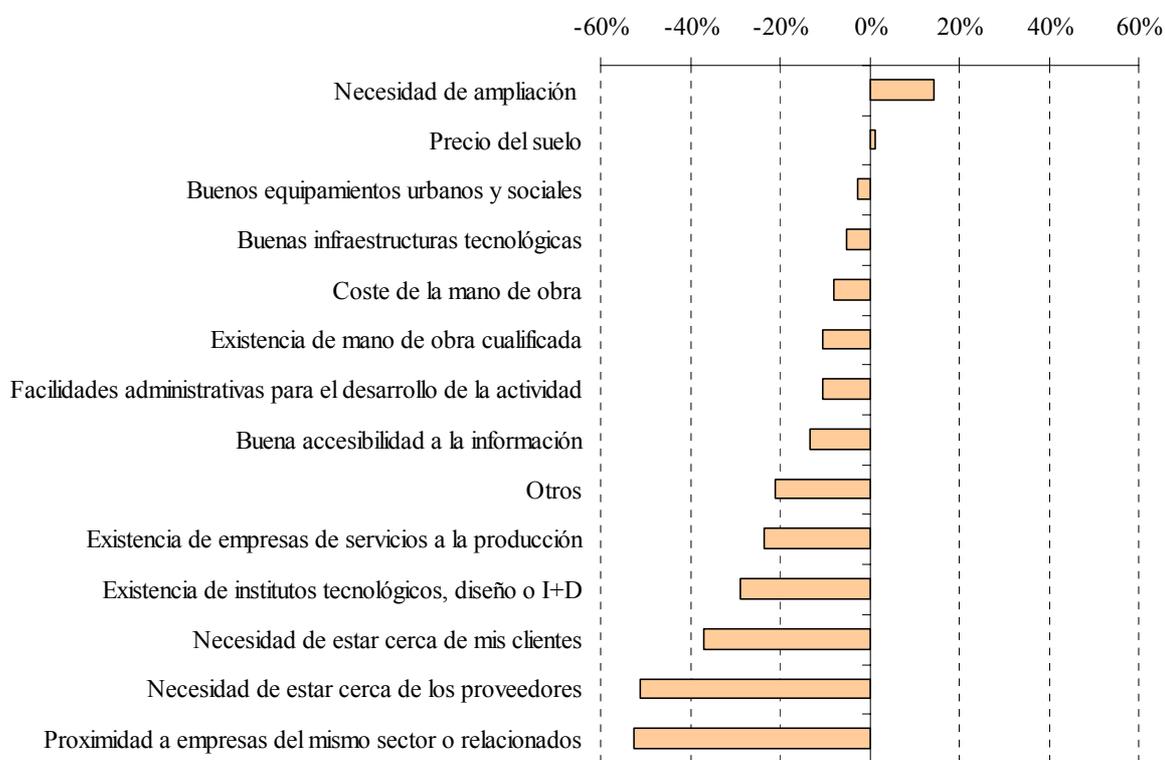
En definitiva, y teniendo en cuenta que las firmas incluidas en el sector de media-alta tecnología presentan un índice de complejidad igual a la media, es factible inferir que en las decisiones de localización de las empresas de este grupo existen una serie de factores claves: la necesidad de ampliación, el precio del suelo, el coste de la mano de obra y las facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad.

En el caso de las empresas de media-baja intensidad en el uso de la tecnología el motivo más importante para un posible traslado sería la necesidad de ampliación, seguido por el precio del suelo. Ambos factores son los que encabezan también la lista de motivos para el total de la muestra, aunque con mayor porcentaje de contestaciones positivas.

Llama la atención que el coste de la mano de obra fue el factor menos valorado como ventaja de la localización actual de las empresas de media-baja carga tecnológica, sin embargo, la mayoría de ellas no migraría en busca de mejores precios de este insumo. En el Gráfico N° 4.14 se observa que este factor tiene signo negativo y que hay un porcentaje mayor de empresas que no creen que este motivo las llevara a trasladar sus instalaciones.

Gráfico N° 4.14. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en sectores de media-baja intensidad en el uso de la tecnología.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

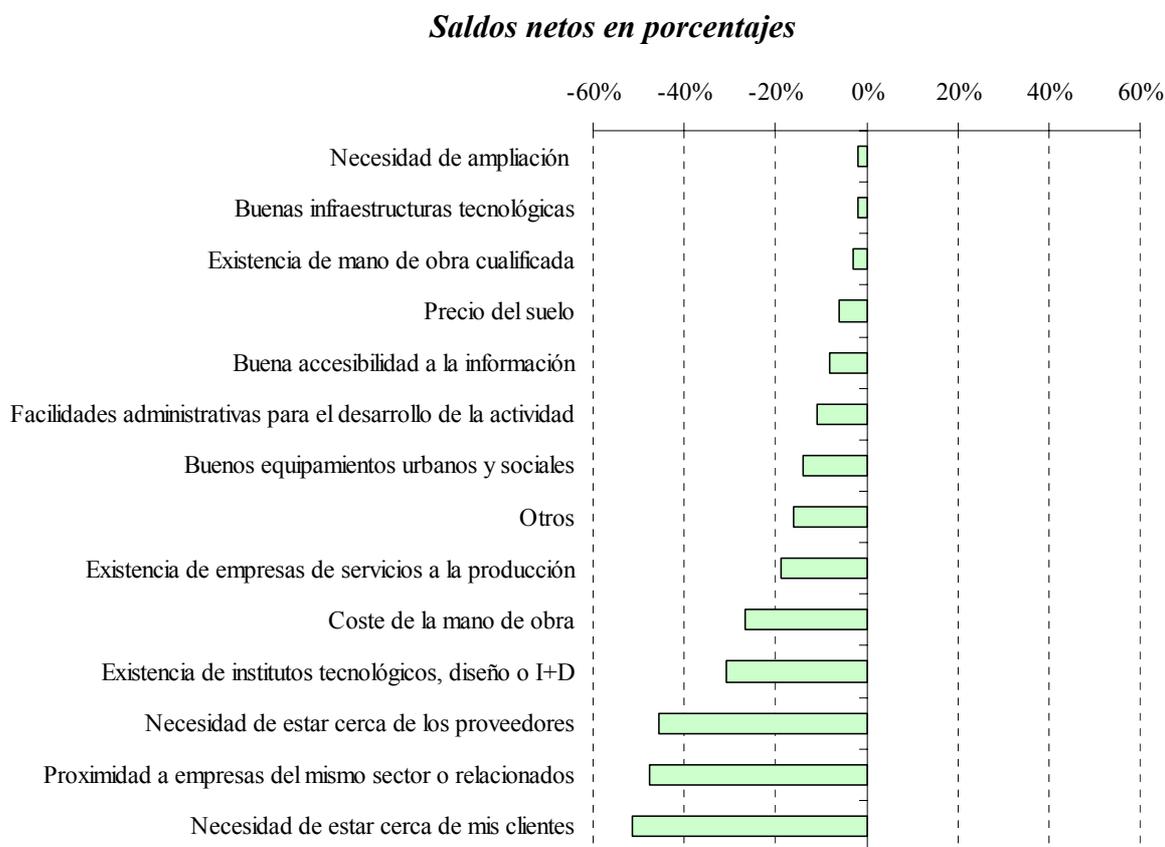
Como ya se ha visto, el índice de complejidad de las empresas de media-baja tecnología resulta superior a la media, es decir que intervienen en sus decisiones de localización una gama amplia de factores, pero ninguno de ellos fuertemente determinantes. Por ello, a la hora de enumerarlos resulta no tan clara la posibilidad de establecer cuál es este abanico, aunque se destacan: la necesidad de ampliación, el precio del suelo, los aspectos relacionados con la accesibilidad a los clientes y proveedores y los equipamientos urbanos y sociales.

Por otra parte, ya se ha mencionado que las empresas de baja intensidad en el uso de la tecnología no consideran mayoritariamente ninguno de los factores propuestos como motivos para un posible cambio de localización. No obstante, corresponde mencionar que en una condición minoritaria, pero que alcanza al 45,5% de las empresas, se

consideró que la necesidad de ampliación, las buenas infraestructuras tecnológicas y la existencia de mano de obra cualificada podrían ser motivos de movilidad para las firmas de este grupo. En el mismo sentido, podemos decir más del 42% de las empresas entiende es muy o bastante importante el precio del suelo y la buena accesibilidad a la información como causas que llevarían a un potencial traslado.

Lo dicho anteriormente afecta a un porcentaje importante de empresas, aunque no mayoritario; por ello, si bien es necesario tenerlo en cuenta, la situación predominante es la ubicación negativa de todas las categorías del Gráfico N° 4.15. Esta situación da cuenta de que la gran parte de las empresas de este grupo no ven en ellas razones para mover su actual emplazamiento. Lo antes mencionado es concordante con el alto grado de satisfacción hacia el emplazamiento actual que parece tener la mayor parte de las empresas de estos sectores. Es oportuno recordar que un porcentaje mayoritario de firmas evaluó como ventajas de la localización actual un total de ocho factores y atendiendo al alto índice de complejidad que presentan las actividades de baja intensidad tecnológica cabe esperar que en sus decisiones de localización intervengan en mayor o menor grado tanto condiciones internas, tales como la necesidad de ampliación, así como externas relacionadas con la accesibilidad a los proveedores, la información, a los clientes, etc.

Gráfico N° 4.15. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en sectores de baja intensidad en el uso de la tecnología.



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Para profundizar el análisis de las causas que podrían estar detrás de una potencial movilidad empresarial es oportuno, también, estudiar por separado al sector de servicios a empresas del sector manufacturero. Recordemos que la muestra en este estudio está integrada por quince sectores de actividades, de los cuales catorce son manufactureros y el restante incluye los grupos 72,73 y 74 del CNAE93.

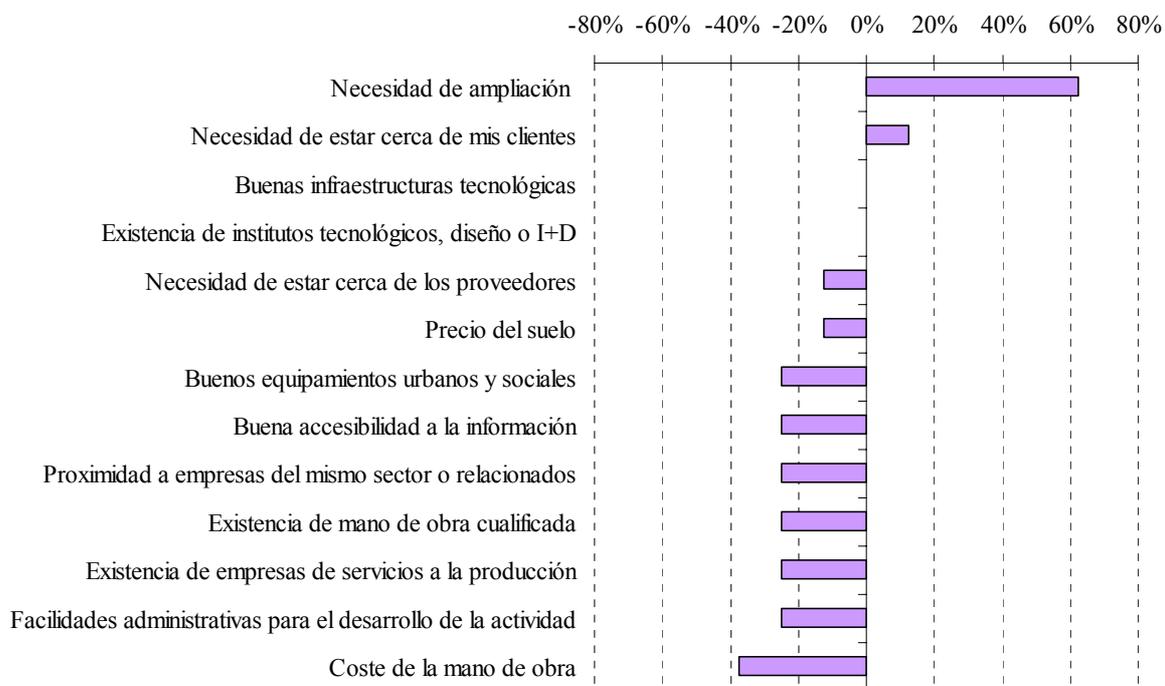
Respecto al sector de servicios a empresas, sobresale que el 75% de las firmas encuentran que la necesidad de ampliación constituye un elemento muy o bastante importante como para mover su localización actual. A partir del Gráficos N° 4.16 es posible advertir la amplia consideración de este factor como la primera causa que estaría tras las decisiones de movilidad empresarial. Al mismo, le sigue la necesidad que tienen las empresas de servicios de estar cerca de sus clientes. Sin lugar a dudas, la

propia naturaleza de sus actividades convierte a estos dos elementos en factores altamente condicionantes para decidir la localización de este tipo de empresas.

Asimismo, se subraya que la mitad de las firmas del sector servicio encuentran en la existencia de buenas infraestructuras tecnológicas e institutos tecnológicos, diseño o I+D motivos que las impulsarían a cambiar su localización actual. El resto de las categorías adoptan valores negativos, lo cual indica que la mayoría de las empresas de servicios no los conciben como factores importantes de movilidad.

Si consideramos que el sector de servicios a empresas tiene un índice de complejidad relativamente bajo, comparado con el resto de la muestra, podríamos arribar a la conclusión de que en la decisión de localización de estas firmas juegan un papel importante la necesidad de ampliación, como una condición interna, junto a cuestiones externas relativas a la proximidad con los clientes y las condiciones tecnológicas que ofrece el entorno.

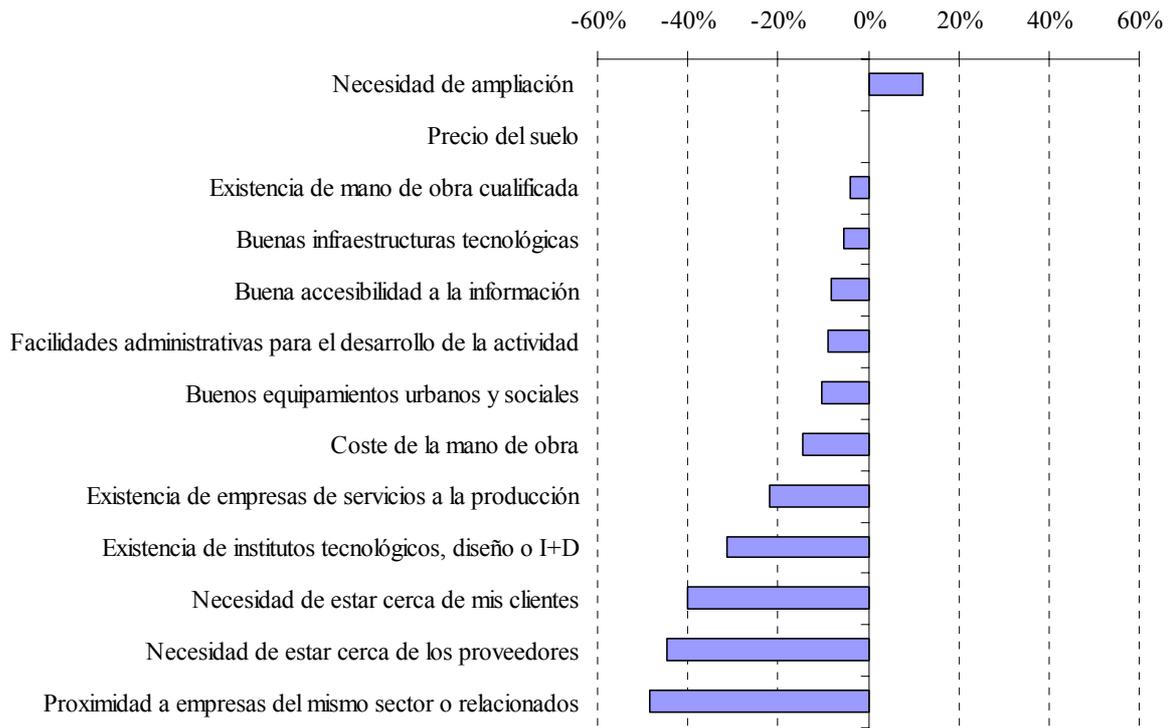
Gráfico N° 4.16. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en los sectores de servicios considerados. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Respecto a los sectores manufactureros se constata que mantiene valoraciones similares a las expuestas para el conjunto de la muestra acerca de los motivos por los que se plantearían un posible traslado, aunque con porcentajes levemente inferiores.

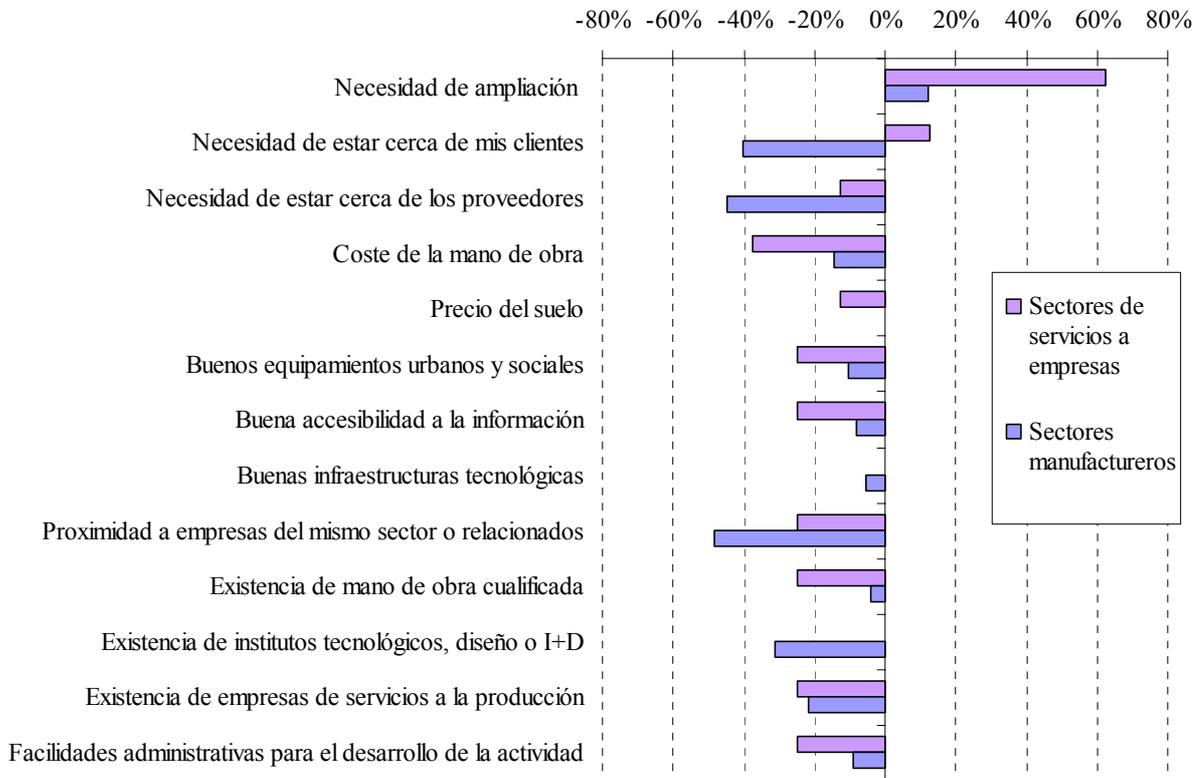
Gráfico N° 4.17. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra en los sectores manufactureros. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.18. Comparación de los motivos de movilidad de las empresas de la muestra en los sectores de servicios a empresas y manufactureros.

Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.1.4. La competencia internacional según el conjunto de empresas encuestadas

En la encuesta realizada se interrogó finalmente a las empresas sobre una serie de afirmaciones (ver pregunta número 11 en Anexo I) tendientes a identificar la percepción que éstas tienen sobre la competencia internacional y las ventajas competitivas de España en los quince sectores de actividad incluidos. En el presente epígrafe se trata la primera parte de la pregunta 11 del cuestionario, referente a la competencia internacional, mientras que el tema de las ventajas competitivas se desarrolla en el siguiente epígrafe.

Particularmente, con relación a la competencia internacional, los encuestados debían responder afirmativa o negativamente si ésta es muy fuerte en precios en el sector de actividad y si la misma implica la necesidad de mayores esfuerzos de innovación. Las respuestas afirmativas se vuelcan en la Tabla N° 4.19 donde los datos se han agregando nuevamente de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología.

Tabla N° 4.19. Percepción de los encuestados sobre la competencia internacional en los sectores de actividad agregados por intensidad en el uso de la tecnología.

Porcentajes

Competencia internacional en el sector...	Intensidad en el uso de la tecnología				Todos los sectores
	Alta	Media-Alta	Media-Baja	Baja	
... es muy fuerte en precios.	45,8	71,4	65,8	74,3	68,4
... hace necesario un mayor esfuerzo en innovación dentro de la empresa.	45,8	75,5	68,4	72,3	69,2

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

El sector de ‘baja’ es el que en mayor medida (un 74,3% de empresas) aprecia que la competencia internacional es muy fuerte en precios, seguido por las empresas de media-alta intensidad en el uso de la tecnología. En éste último grupo, 71,4% de firmas opina de forma análoga. Asimismo, cabe destacar que en el grupo de media-baja tecnología la mayoría de las empresas también entienden como muy fuerte la competencia en precios, aunque el porcentaje que tiene esta opinión es menor al de los dos grupos ya mencionados, pero superiores a los sectores de alta intensidad tecnológica, donde no es mayoritaria la opinión sobre este punto.

Por otra parte, las empresas de ‘media-alta’ son las que en mayor medida, un 75,5% de ellas, entienden que la competencia internacional requiere que se realicen mayores esfuerzos en innovación. A este grupo le siguen las empresas de baja intensidad tecnológica, donde el 72,3% también conciben a la competencia internacional como un elemento que incide en la necesidad de innovar. Sin embargo, las empresas del sector de media-baja tecnología también entienden ampliamente (un 68,4%) que la

competencia internacional implica la necesidad de incurrir en innovaciones tecnológicas.

En las empresas encuadradas en la categoría ‘alta’ la opinión de más de la mitad de ellas es que la competencia internacional no es muy fuerte en precios ni hace preciso un mayor esfuerzo en innovación en los sectores que incluidos.

El Gráfico N° 4.19 muestra el saldo entre las empresas que contestaron ‘si’ y las que dijeron ‘no’, ante las afirmaciones efectuadas sobre el tópico analizado.

Gráfico N° 4.19. Competencia internacional en sectores agregados según intensidad en el uso de la tecnología. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: (*) Diferencia entre el porcentaje de respuestas afirmativas y negativas.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.1.5. Las ventajas competitivas de España según el conjunto de empresas encuestadas

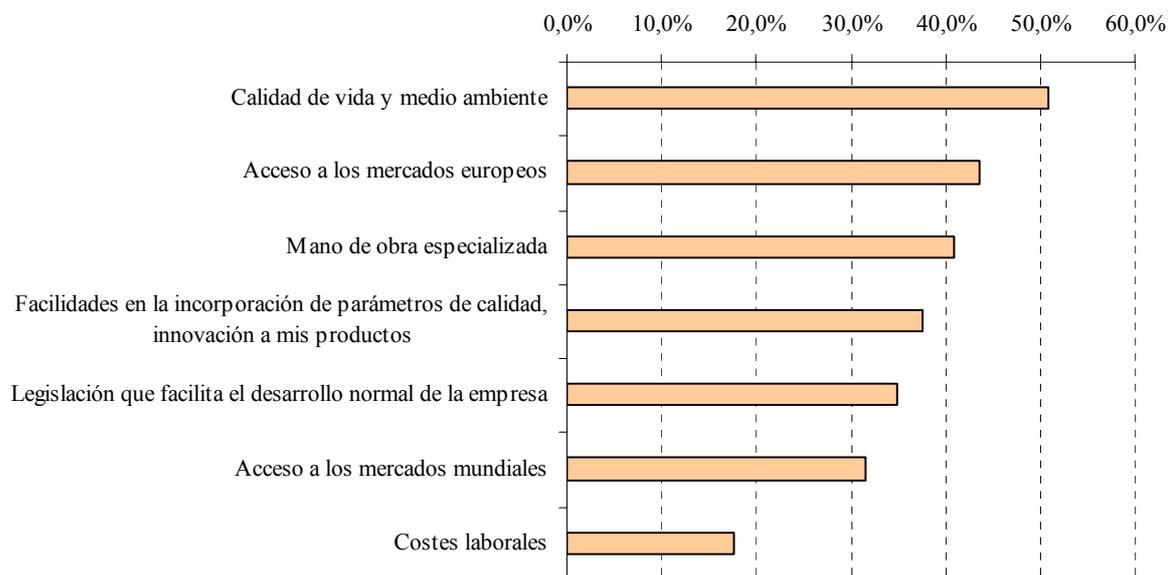
La posibilidad de que las empresas asentadas en España puedan mover su actual emplazamiento en busca de mejores condiciones depende, como ya se dijo en capítulos anteriores, de una gama de factores tangibles e intangibles que se conjugan en la decisión de localización. Analizar cuáles son las ventajas competitivas que posee

España frente a otros destinos de localización empresarial constituye un punto central de nuestro estudio.

Recordemos que la integración de los diez nuevos socios europeos supone la superación de las fronteras económicas y financieras a partir de la integración en el Mercado Único. Como se ha dicho con anterioridad, los nuevos socios europeos se caracterizan por ofrecer menores costes en el precio de varios factores de producción tales como el suelo y la mano de obra, junto a la buena cualificación general de esta última, entre otras posibles ventajas. Ante las condiciones atractivas que presentan las economías del Centro y Este de Europa y los potenciales factores de expulsión de la economía española, ya analizados en el epígrafe referente a los motivos de un posible traslado, se torna pertinente indagar sobre las ventajas competitivas que tiene España. Por ello, como se adelantó en el punto anterior, mediante la pregunta número 11 del cuestionario se solicitó a las empresas que respondieran ‘sí’ o ‘no’ a una serie de afirmaciones que permitieran desvelar la opinión de los encuestados respecto a las posibles ventajas competitivas de España.

De forma general, las respuestas del total de los encuestados expresan que las tres primeras ventajas competitivas de España están relacionadas con la ‘calidad de vida y el medio ambiente’; el ‘acceso a los mercados europeos’ y la existencia de ‘mano de obra especializada’. En el Gráfico N° 4.20 se muestra, en término de porcentajes, el número de empresas que consideran a cada una de las condiciones propuestas como las ventajas competitivas que ofrece España.

Gráfico N° 4.20. Opinión de las empresas de la muestra sobre las ventajas competitivas de España. Porcentajes

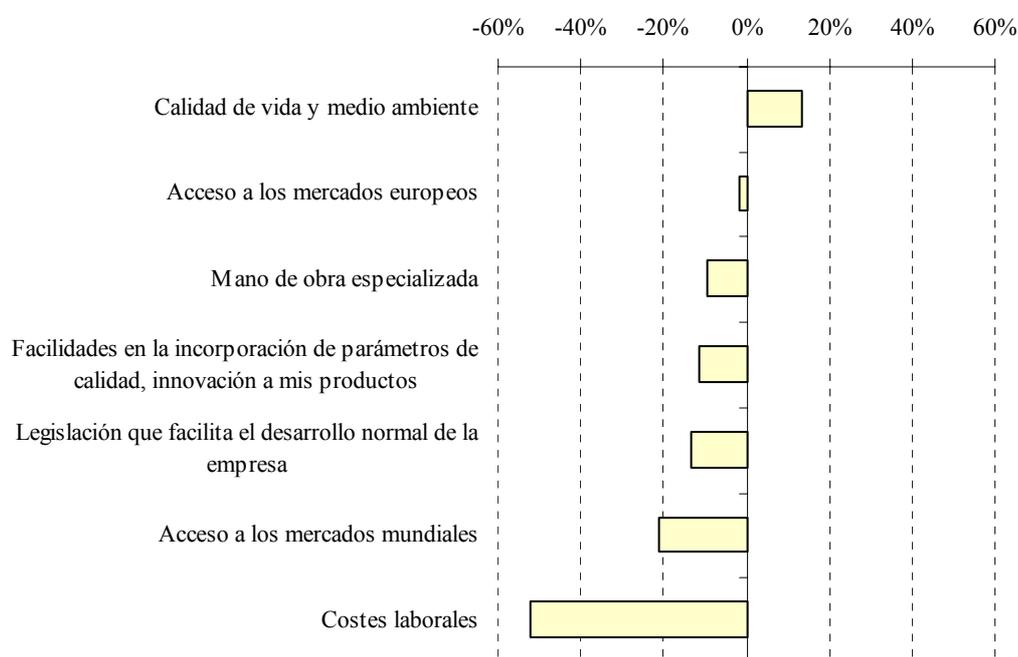


Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Sin embargo, cuando analizamos los saldos porcentuales entre el número de contestaciones afirmativas y negativas que proporcionaron los encuestados, se evidencia que la única condición en la que existe un criterio mayoritario es en que España tiene una situación competitiva en cuanto a la calidad de vida y el medio ambiente. Desde esta perspectiva, resulta ser éste el único ítem que adopta un valor positivo; dado que en los restantes la opinión predominante es que España no brinda condiciones beneficiosas en esos aspectos.

Sin lugar a dudas, la categoría menos importante como ventaja competitiva es el coste de la mano de obra; donde un 52,4% más de encuestados ven en estos costes una condición poco favorable para el desarrollo de sus actividades en este país.

Gráfico N° 4.21. Opinión de las empresas de la muestra en relación a las ventajas competitivas de España. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: () Diferencia entre el porcentaje de respuestas afirmativas y negativas.*

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Es claro que la distinta naturaleza de las actividades económicas involucra factores productivos variados, por lo que las condiciones que ofrezca el entorno también son valoradas de manera diferente de acuerdo a las necesidades de cada actividad. Nuevamente resulta de interés profundizar el análisis separando las respuestas de los encuestados de acuerdo a la intensidad en el uso de la tecnología de los sectores encuestados. En la Tabla N° 4.20 se muestra, para cada grupo, la diferencia entre el número de empresas que respondieron afirmativa y negativamente a las condiciones planteadas como supuestas ventajas competitivas de España, en término de porcentajes.

En primer lugar se confirma la percepción predominante de que España parece ser competitiva por la calidad de vida y condiciones del medio ambiente que ofrece para el desarrollo de las diversas actividades económicas. En efecto, los cuatro conjuntos de empresas coinciden en considerar mayoritariamente el ítem ‘calidad de vida y medio ambiente’ como una ventaja competitiva, aunque en porcentajes diferentes. Como se

muestra en la Tabla N° 4.20 entre las empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología es donde se presenta una diferencia positiva más amplia, a la vez que en el grupo de media-baja tecnología la diferencia menor (ver Gráficos N° 4.22 y 4.24).

Tabla N° 4.20. Opinión de las empresas de la muestra en relación a las ventajas competitivas que ofrece España en los sectores de actividad agregados por intensidad en el uso de la tecnología. Saldos netos en porcentajes

España ofrece ventajas competitivas en mi sector en:	Intensidad en el uso de la tecnología				Todos los sectores
	Alta	Media-Alta	Media-Baja	Baja	
Costes laborales	-45,8	-42,9	-50,0	-60,4	-52,4
Calidad de vida y medio ambiente	33,3	22,4	5,3	9,9	13,2
Facilidades en la incorporación de parámetros de calidad, innovación a mis productos	-50,0	-4,1	2,6	-15,8	-11,2
Mano de obra especializada	-45,8	20,4	-15,8	-10,9	-9,6
Acceso a los mercados europeos	-25,0	-12,2	2,6	5,9	-1,6
Acceso a los mercados mundiales	-37,5	-28,6	-14,5	-18,8	-21,2
Legislación que facilita el desarrollo normal de la empresa	0,0	-14,3	-10,5	-18,8	-13,6

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Los costes de la mano de obra se consideraron predominantemente de forma negativa en los cuatro sectores agregados según su intensidad tecnológica. Prevalece esta tendencia en el grupo de empresas de baja tecnología (ver Gráfico N° 4.25), donde la diferencia negativa es superior al 60%. Esta apreciación refuerza lo dicho en párrafos anteriores ya que más allá de las diferencias en sus actividades, parece existir la opinión mayoritaria de que estos costes en España no conforman una ventaja competitiva.

La existencia de facilidades en la incorporación de parámetros de calidad e innovación en los productos es el aspecto que las empresas de alta intensidad tecnológica menos valoraron como una condición ventajosa en su sector (ver Gráfico N° 4.22). De hecho,

este factor se consideró negativamente por la mayoría de los encuestados, excepto en el sector de media-baja tecnología, donde esta categoría adopta signo positivo.

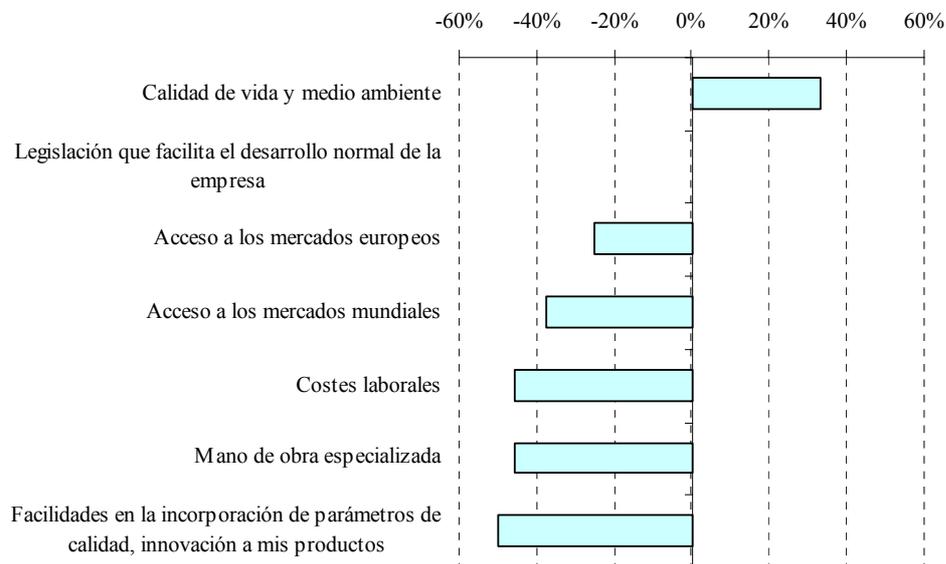
Asimismo, son también las firmas de alta intensidad tecnológica las que en menor medida estiman que España brinde ventajas competitivas en su sector a partir de la existencia de mano de obra especializada. Las empresas de media-alta tecnología son las únicas donde la mayoría encuentra que este aspecto es competitivo.

Entre las firmas que integran los grupos de alta y media-alta intensidad tecnológica prevalece la noción de que España no ofrece buenas condiciones para el acceso a los mercados europeos. Los Gráficos N° 4.22 y 4.23 muestran que el ítem ‘acceso a los mercados europeos’ tiene signo negativo en ambos casos. Frente esta opinión, la mayoría de las empresas que integran los sectores de media-baja y baja tecnología consideran lo contrario. Para estos últimos, el acceso a los mercados europeos es una condición favorable que España ofrece para el desarrollo de sus actividades.

Respecto al acceso a los mercados mundiales, existe consenso entre los cuatro grupos al considerar mayoritariamente que España no ofrece ventajas en tal sentido. Por ello, en todas las actividades prevalecen las respuestas negativas, tal y como se ve en la Tabla N° 4.20.

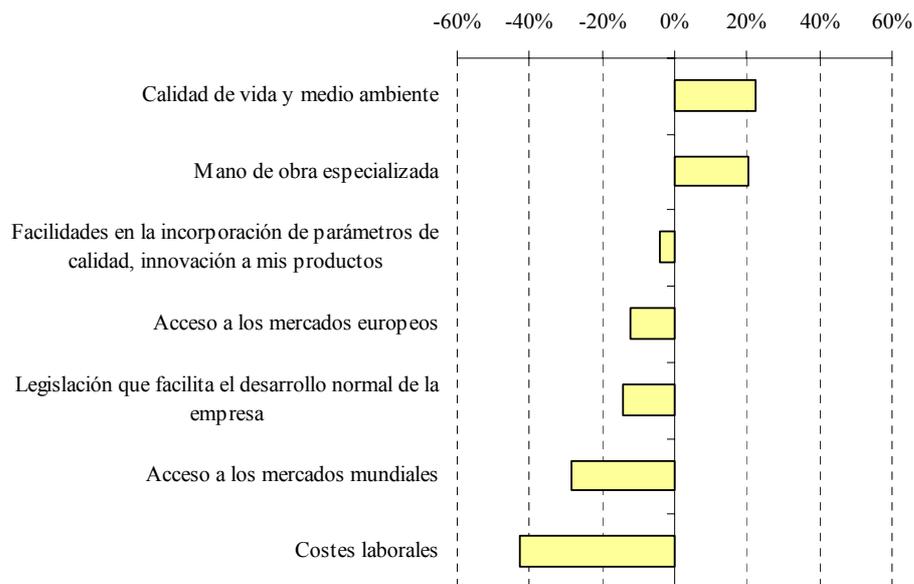
Una situación similar es la que se puede describir con relación a la existencia de una legislación que facilite el desarrollo normal de la empresa. En términos globales este aspecto se consideró de forma negativa, aunque las opiniones se dividen en el grupo de alta intensidad tecnológica, donde es igual la proporción de firmas que señalan que la legislación facilita el desarrollo normal de la empresa y las que juzgan lo contrario.

Gráfico N° 4.22. Opinión de las empresas de la muestra, en sectores de alta intensidad en el uso de la tecnología, en relación a las ventajas competitivas que ofrece España. Saldos netos en porcentajes



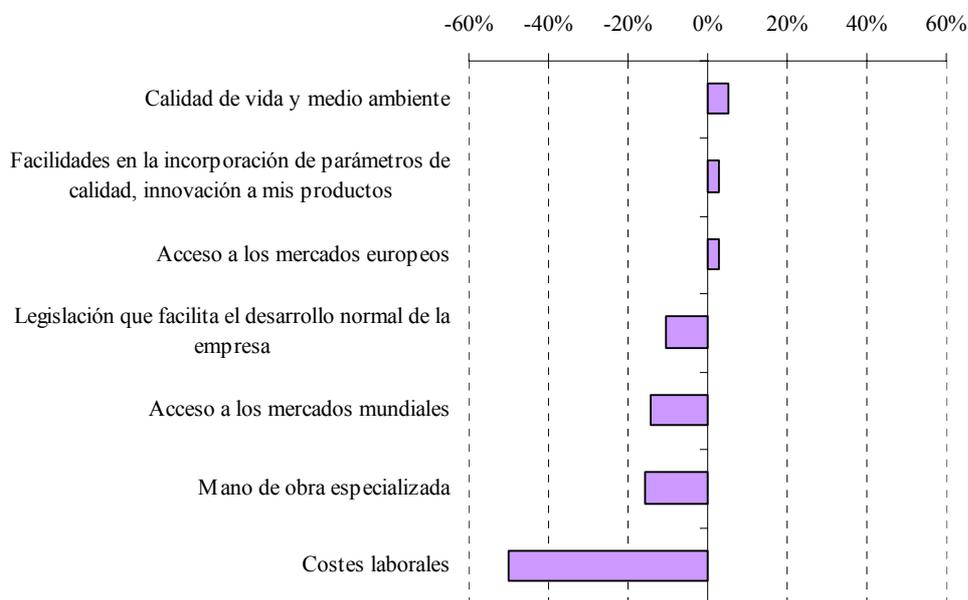
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.23. Opinión de las empresas de la muestra, en sectores de media-alta intensidad en el uso de la tecnología, en relación a las ventajas competitivas que ofrece España. Saldos netos en porcentajes



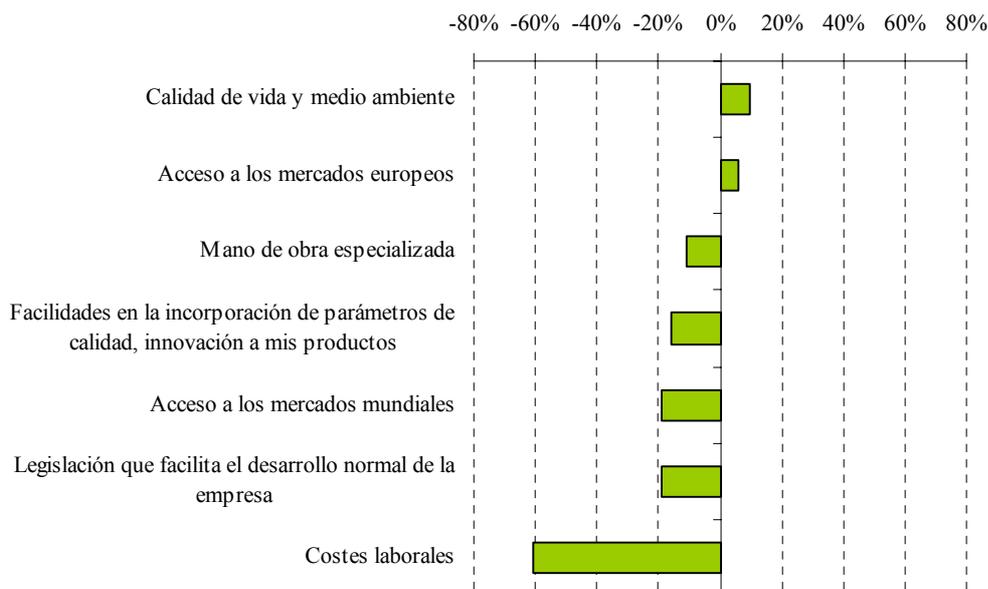
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.24. Opinión de las empresas de la muestra, en sectores de media-baja intensidad en el uso de la tecnología, en relación a las ventajas competitivas que ofrece España. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.25. Opinión de las empresas de la muestra, en sectores de baja intensidad en el uso de la tecnología, en relación a las ventajas competitivas que ofrece España. Saldos netos en porcentajes



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.2. Movilidad empresarial: Cuantificación, rasgos distintivos y factores que la promueven

4.2.1. Cuantificación y caracterización de las empresas con riesgo de cambiar su localización

El presente apartado se dedica al análisis de los datos obtenidos de la encuesta con el objeto de conocer cuantitativa y cualitativamente al grupo de empresas que efectivamente declaró, en dicha encuesta, haber considerado la posibilidad de trasladar su actual establecimiento dentro de los próximos cinco años. Efectivamente, mediante la pregunta número 8 del cuestionario (ver Anexo I) se interrogó sobre ello a los encuestados. Como resultado de ésta se obtuvo que el número de empresas que manifiestan haber considerado la posibilidad de moverse de su actual emplazamiento dentro de los próximos cinco años es de 29, cifra que sobre las 250 empresas entrevistadas supone una proporción del 11,6%.

Tabla Nº 4.21. Empresas que declararon considerar la posibilidad de trasladar su actual establecimiento (totales y porcentajes)

	Total	%
Sí	29	11,6
No	214	85,6
Ns/Nc	7	2,8
Total	250	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Recordemos que la encuesta se efectuó seleccionando aleatoriamente a empresas dentro de las Comunidades Autónomas de Andalucía, Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana. De acuerdo a los datos obtenidos, se constata que la probabilidad de encontrar empresas que desean cambiar de ubicación es mayor en algunas regiones que en otras (ver Gráfico Nº 4.26). Así, en Andalucía es donde hallamos un porcentaje más alto; concretamente, el 17,24% de las firmas andaluzas encuestadas declaran su intención de moverse en los próximos cinco años. Los menores porcentajes se observan entre las empresas catalanas y de la Comunidad Valenciana, puesto que en estas

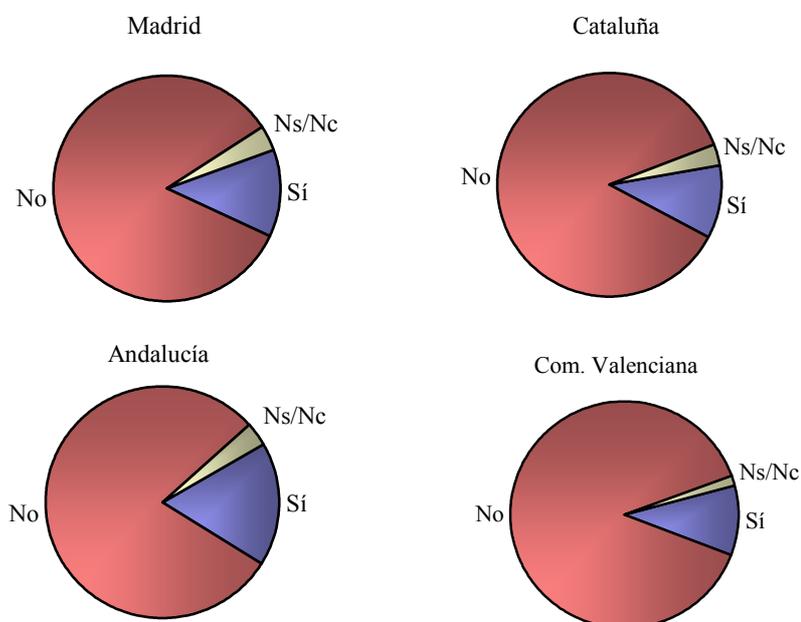
regiones son aproximadamente 10 de cada 100 empresas las que han considerado dicho cambio. En una posición intermedia, las empresas madrileñas que han manifestado un posible traslado suponen un 12,5% del total de las empresas de esta región que conforman la muestra.

Tabla N° 4.22. Distribución por comunidades autónomas, de las empresas de la muestra que declararon considerar la posibilidad de trasladar su actual establecimiento Porcentajes

	Sí	No	Ns/Nc
Com. Valenciana	10,0	88,6	1,4
Cataluña	10,5	86,3	3,2
Madrid	12,5	83,9	3,6
Andalucía	17,2	79,3	3,4
Total	11,6	85,6	2,8

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.26. Posibilidad de movilidad de empresas por comunidades autónomas



Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Por tanto, en el conjunto de la muestra casi 12 de cada 100 empresas entrevistadas tiene algún plan en relación con su localización actual, lo que pone de relieve que en este grupo de empresas existe un cierto descontento con lo que les ofrece su presente ubicación para hacer frente a las necesidades que se les plantean. Ello conduce a formularse tres preguntas: ¿presentan estas empresas algunos rasgos particulares que las distinguen del resto de las empresas encuestadas?, ¿hacia qué tipo de destinos piensan moverse?, ¿cuáles son los factores de expulsión más importantes para tomar esta decisión de trasladarse? A continuación se responde a la primera de estas cuestiones y la segunda y la tercera se tratan en los epígrafes 4.2.2 y 4.2.3 respectivamente.

La información contenida en las próximas tablas se refiere a las características de las empresas que están considerando un posible traslado, lo que nos permitirá tener una idea de su perfil y de los rasgos distintivos que presentan en relación con las empresas que conforman el conjunto de la muestra.

Conforme a los datos obtenidos de la encuesta se puede deducir que las empresas que incluyen entre sus estrategias la posibilidad de cambiar de localización son en una gran proporción, un 82,8%, empresas pequeñas y medianas cuyo número de empleados oscila entre 10 y 50 asalariados, mientras que las empresas de mayor tamaño, entre 51 y 100 empleados, representan el 13,8% y las de más de 100 el 3,4% de las que se plantean nuevas localizaciones para sus actividades. Si se consideran los porcentajes por filas, es decir, la proporción de empresas de un determinado tamaño que declaran su posible traslado, se observan diferencias más moderadas, puesto que se elimina el efecto que provoca una presencia muy superior de las empresas de menor tamaño en el conjunto de la muestra. Pese a ello, todavía se evidencia una mayor tendencia a la movilidad entre las empresas de menos empleados que en el resto. Así, el 14% de las empresas de entre 10 y 50 empleados se plantean la posibilidad de moverse, mientras que entre las que tienen entre 51 y 100, lo considera sólo la décima parte, y de las de más de 100 tan sólo un 2,7%.

En definitiva, uno de los rasgos distintivos de las firmas que planean mover su localización, en relación con el conjunto de la muestra, es un predominio muy alto de las que tienen entre 10 y 50 empleados.

Tabla N° 4.23. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el número de empleados. Porcentajes

	% (*)	% (**)
De 10 a 50	82,8	14,0
De 51 a 100	13,8	9,8
Más de 100	3,4	2,7

Nota () Porcentaje verticales, es decir, porcentaje de empresas que declaran considerar la posibilidad de trasladarse según el número de empleados.*

*(**) Porcentajes horizontales, representa el porcentaje de empresas de determinado tamaño que declaran considerar la posibilidad de traslado.*

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Si nos remitimos a las variables que definen el origen de la empresa, como son su antigüedad y la procedencia de su capital, los resultados son los que se presentan en las Tablas N° 4.24 y 4.25.

Se destaca que casi el 83% de las empresas encuestadas que contestaron afirmativamente a un posible cambio de localización, son entidades creadas antes de 1990, mientras que las creadas entre 1990 y 2000 sólo suponen el 13,8% y las posteriores al 2000 un reducido 3,4%. Sin embargo, los porcentajes horizontales nos muestran que al corregir el efecto de las diferentes presencias de estas tres categorías de empresas en la muestra, la mayor tendencia a la movilidad la presentan las empresas más jóvenes. Así, entre las que tienen menos de 5 años declaran un posible traslado casi en un 17% de los casos, las que tienen entre 5 y 15 lo hacen en el 15,4% de los casos, mientras que tan solo alcanza el 11% en el caso de las empresas con antigüedad de más de 15 años.

Por tanto, las empresas que quieren trasladarse presentan un perfil de menor antigüedad que el conjunto de las 250 empresas de la muestra.

Tabla N° 4.24. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el año de creación. Porcentajes

	% (*)	% (**)
Antes de 1990	82,8	11,0
Entre 1990 y 2000	13,8	15,4
Después de 2000	3,4	16,7
Total	100,0	

Nota (*) Porcentaje verticales, es decir porcentaje de empresas que declaran considerar la posibilidad de trasladarse según el año de creación.

(**) Porcentajes horizontales, representa el porcentaje de empresas de cada rango de antigüedad que declaran considerar la posibilidad de traslado.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Respecto al origen de estas firmas también hay que añadir que más del 55% son de capital local mientras que casi el 38% son sociedades nacionales y el 6,9% corresponde a sociedades multinacionales. Así, su distribución no difiere mucho de la que presenta el conjunto de la muestra, siendo el rasgo distintivo más destacable la mayor presencia de las sociedad de tipo nacional, que suponen aquí 7 puntos porcentuales más que en el total, en detrimento de las otras dos posibilidades (empresas de origen local y multinacional).

Tabla N° 4.25. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el origen del capital. Porcentajes

	% (*)	% (**)
Local	55,2	11,0
Sociedad Nacional	37,9	13,9
Sociedad Multinacional	6,9	8,3
Ns/Nc	-	-
Total	100,0	11,6

Nota (*) Porcentaje verticales, es decir porcentaje de empresas que declaran considerar la posibilidad de trasladarse según su origen.

(**) Porcentajes horizontales, representa el porcentaje de empresas de cada origen que declaran considerar la posibilidad de traslado.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Como consecuencia de lo anterior, se observa en la segunda columna de la Tabla N° 4.25 que el tipo de empresa que tiene una mayor probabilidad de trasladarse es el de las sociedades de origen nacional y la más baja el de las sociedades multinacionales.

La variable de volumen de facturación no ofrece evidencias muy claras de la existencia de peculiaridades en este subconjunto de la muestra. En todo caso, en la Tabla N° 4.26 puede observarse una mayor presencia relativa (en comparación con toda la muestra) de las empresas que tienen un volumen de facturación intermedio bajo (entre los 5,1 y los 30 millones de euros anuales), que suponen más del 41%, casi 9 puntos más que el total empresarial. Es este tipo de empresas el que muestra una mayor probabilidad de traslado, cerca de un 15% de las mismas.

Tabla N° 4.26. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el volumen de facturación. Porcentajes

	% (*)	% (**)
Menos de 5 millones de euros	27,6	8,1
Entre 5,1 y 30 millones de euros	41,4	14,6
Entre 30,1 y 60 millones de euros	-	-
Más de 60 millones de euros	3,4	12,5
Ns/Nc	27,6	14,8
Total	100,0	

Nota (*) Porcentaje verticales, es decir porcentaje de empresas que declaran considerar la posibilidad de trasladarse según el volumen de facturación.

(**) Porcentajes horizontales, representa el porcentaje de empresas de determinado volumen de facturación que declaran considerar la posibilidad de traslado.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

En la encuesta se incluyen también algunas preguntas que persiguen analizar la relación que mantienen las empresas con su entorno. Para ello se les ha consultado sobre la distribución geográfica de sus ventas y clientes y de sus compras y proveedores, siendo tres los posibles ámbitos a considerar: el regional, el nacional y el internacional. En la Tabla N° 4.27 se resumen los resultados obtenidos en estas preguntas. Primero, se refleja el porcentaje de empresas que contestaron

comprar/vender en cada uno de los tres posibles ámbitos; segundo, el valor medio del porcentaje de las compras/ventas que resulta para este conjunto de empresas en cada categoría; y, tercero, el porcentaje de empresas que venden/compran el 100% en un único nivel geográfico.

Tabla N° 4.27. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el destino de sus ventas y el origen de sus compras.

Porcentajes

	Ventas			Compras		
	% (*)	Media (**)	Al 100%	% (*)	Media (**)	Al 100%
En el nivel la Comunidad Autónoma	69,0	70,4	30,0	62,1	74,9	22,2
En el nivel Nacional	72,4	50,7	4,8	79,3	43,4	8,7
Exportaciones/Importaciones	48,3	29,2	-	58,6	25,0	-

Nota: () Porcentaje de empresas que han manifestado la posibilidad de traslado y que tienen sus clientes y proveedores en cada localización.*

*(**) Muestra el valor medio del porcentaje de la distribución geográfica de las ventas y las compras de las empresas que han manifestado la posibilidad de trasladar su establecimiento.*

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

En relación con el destino geográfico de las ventas y de los clientes finales se observa que la importancia de los mercados locales y nacionales es muy alta. Así, de las empresas que se manifiestan proclives a mover sus establecimientos el 72,4% de ellas tiene clientes dentro del territorio nacional y el 69% de las firmas los tiene en el nivel de las comunidades autónomas. El porcentaje de empresas que venden o poseen clientes en el ámbito internacional se reduce al 48,3% de las empresas consideradas. Por tanto, las empresas que se han planteado el cambio de localización mantienen una estrecha relación con el mercado interno, lo que es coherente con el alto porcentaje de ellas, un 82,8% que, de moverse, lo harían dentro de la misma comunidad autónoma.

Esto se confirma también cuando se analiza el porcentaje medio de las compras que se dirige hacia cada uno de los tres niveles. Así, el valor promedio del porcentaje de ventas que se dirige al mercado local es el 70%, promedio que disminuye hasta el 51% para el mercado nacional y hasta el 29% para el internacional. Si se observa el

porcentaje de empresas que se dedican en exclusividad a uno de los tres ámbitos geográficos tenemos que un 30% concentran sus ventas al 100% en el ámbito de la misma comunidad autónoma, en tanto que sólo un 4,8% dirigen sus ventas al 100% al ámbito nacional y ninguna de ellas se dedican en exclusiva a la exportación.

En el caso de las compras y proveedores las cifras son algo menos contundentes. Así, si nos fijamos en el porcentaje de empresas que realizan compras en los distintos ámbitos se observa un predominio del nivel nacional (79%), seguido por el regional (62%); pero comparadas con las cifras del conjunto de las empresas encuestadas, los valores son especialmente altos en el nacional y en el internacional, y menores en el local. De nuevo, ninguna empresa se aprovisiona con exclusividad a través de importaciones, en tanto que casi un 9% lo hace sólo en el ámbito nacional y el 22% en el ámbito de su comunidad autónoma.

En definitiva, las empresas que piensan en un posible traslado de su actividad tienen una relación con su ámbito local y/o nacional mayor al que se observa para el conjunto de la muestra, sobre todo en la distribución de sus ventas y clientes.

Continuando con otro de los aspectos que nos sirvieron para caracterizar la muestra de empresas entrevistadas, se analiza si las empresas que declaran su intención de desplazarse presentan una mayor o menor tendencia a contar con varios establecimientos. Las cifras se recogen en la Tabla N° 4.28. Se destaca que el 82,8% de las firmas que respondieron afirmativamente sólo tienen un establecimiento en España. Sin embargo el porcentaje que suponen las empresas con más de un establecimiento, 17,2%, es superior al que arroja el conjunto muestral. De esta forma, los porcentajes horizontales de la Tabla N° 4.28 muestran que la mayor probabilidad de encontrar empresas que piensan cambiar de ubicación se produce entre las que tienen más de un establecimiento, casi un 14%, mientras que de las que sólo poseen uno han considerado esta posibilidad en el 11,2% de los casos.

Tabla N° 4.28. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, según el número de establecimientos en España. Porcentajes

	% (*)	% (**)
Tiene más de un establecimiento	17,2	13,9
No tiene más de un establecimiento	82,8	11,2
Total	100,0	11,6

Nota () Porcentaje verticales, es decir porcentaje de empresas que declaran considerar la posibilidad de trasladarse según la posesión de establecimientos en España.*

*(**) Porcentajes horizontales, representa el porcentaje de empresas que tienen o no más de un establecimiento en España que declaran considerar la posibilidad de traslado.*

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Por último, analizamos los rasgos sectoriales que presentan las empresas que han declarado su posible movilidad, centrando la atención sobre todo en su mayor o menor contenido tecnológico. Lo primero que hay que resaltar es que todas las empresas encuestadas en los sectores de “máquinas de oficina e instrumentos”, “equipos eléctricos y electrónicos”, “sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)”, “industrias químicas”, “caucho y materiales plásticos” e “industrias de la madera y el corcho”, contestaron que no planean mover sus establecimientos en los próximos cinco años. Es decir, que estos seis sectores quedan excluidos del análisis de las empresas que prevén trasladarse.

De acuerdo con los datos recabados en la encuesta, las firmas que han considerado la posibilidad de trasladar su actual establecimiento se distribuyen sectorialmente tal y como se muestran las Tablas N° 4.29 y 4.30. Agregando los sectores incluidos en la encuesta de acuerdo a los criterios especificados en el Capítulo 3, se advierte que la mayor proporción de empresas que contestaron afirmativamente pertenecen al grupo de baja intensidad en el uso de tecnología, el 48%, seguido por los sectores de intensidad tecnológica media-baja, que representan el 34,5%. Estos dos subconjuntos de empresas considerados agregadamente suponen prácticamente el 83% de las empresas que muestran su intención de deslocalizarse, proporción que supera en más de 10 puntos

porcentuales a la que supone esta categoría de empresas de tecnología baja y media-baja en el total de empresas entrevistadas.

La consecuencia de lo anterior se plasma de forma clara en las cifras de los porcentajes por filas, en las que se evidencia que las mayores probabilidades de encontrar empresas que desean trasladarse se tienen en estas dos categorías de baja y media-baja intensidad tecnológica (13,9% y 13,2% respectivamente), en tanto que las de tecnología media-alta y alta presentan probabilidades más bajas e incluso nulas en la muestra analizada, con una posible excepción localizada en la rama de “fabricación de materiales de transporte”, que es una de las que más destaca junto con “Industrias manufactureras diversas” y “Papel, edición, artes gráficas y reprografía”.

Tabla N° 4.29. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, agregadas según intensidad tecnológica. Porcentajes

Intensidad tecnológica		% (*)	% (**)
Alta	Máquinas de oficina e instrumentos	0,0	0,0
	Equipos eléctricos y electrónicos	0,0	0,0
	Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)	0,0	0,0
Subtotal		0,0	0,0
Media-Alta	Industrias químicas	0,0	0,0
	Maquinaria y equipo mecánico	5,9	3,4
	Fabricación de materiales de transporte	20,0	13,8
Subtotal		10,2	17,2
Media-Baja	Otros productos minerales no metálicos	15,8	10,3
	Industrias extractivas, petróleo y energía	14,3	3,4
	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	16,2	20,7
	Caucho y materiales plásticos	0,0	0,0
Subtotal		13,2	34,5
Baja	Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	22,2	13,8
	Alimentación, bebidas y tabaco	12,9	13,8
	Industrias de la Madera y el Corcho	0,0	0,0
	Textil, confección, cuero y calzado	3,4	3,4
	Industrias manufactureras diversas	38,5	17,2
Subtotal		13,9	48,3
Total		11,6	100,0

Nota: Los sectores están agregados adaptando la clasificación utilizada por el INE y elaborada por la OCDE

(*) Porcentaje de empresas en cada sector que manifestaron la consideración de la posibilidad de traslado.

(**) Porcentaje que representa cada sector en el total de empresas que manifestaron considerar la posibilidad de traslado.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

En definitiva, otro rasgo distintivo que presentan las empresas que están considerando la posibilidad de modificar la ubicación geográfica de su actividad es el predominio relativamente elevado de las empresas de menor grado de intensidad tecnológica.

Por otra parte, la agregación de sectores de acuerdo a la trayectoria tecnológica de cada actividad, permite corroborar lo dicho anteriormente. Las actividades basadas en la ciencia presentan un bajo porcentaje de empresas que prevén trasladar sus plantas, tan solo el 2,2%. Se constata, además, que las firmas que más dependen de las economías de escala y/o de suministradores especiales son las que presentan promedios más altos, con valores de 15,9% y 14,1% respectivamente. Por otra parte, el 11,5% de las empresas encuestadas dentro de las actividades incluidas en la agrupación “determinadas por los proveedores” han contestado afirmativamente ante la posibilidad de traslado de sus establecimientos (ver Tabla N° 4.30).

Tabla N° 4.30. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, agregada según trayectoria tecnológica. Porcentajes

Trayectoria tecnológica(*)		%
Determinadas por los proveedores	Alimentación, bebidas y tabaco	12,9
	Textil, confección, cuero y calzado	3,4
	Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	22,2
Subtotal		11,5
Suministradores especializados	Industrias de la Madera y el Corcho	0,0
	Industrias manufactureras diversas	38,5
	Caucho y materiales plásticos	0,0
	Fabricación de materiales de transporte	20,0
	Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74)	0,0
Subtotal		14,1
Economías de Escala	Metalurgia y fabricación de productos metálicos	16,2
	Otros productos minerales no metálicos	15,8
	Industrias extractivas, petróleo y energía	14,3
Subtotal		15,9
Basados en ciencia	Industrias químicas	0,0
	Máquinas de oficina e instrumentos	0,0
	Maquinaria y equipo mecánico	5,9
	Equipos eléctricos y electrónicos	0,0
Subtotal		2,2
Total		11,6

Nota: (*) Siguiendo Garrido, R. (2002: 52)

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

En definitiva, una primera deducción a la que se podría llegar es que en España, las empresas de baja y media-baja intensidad en el uso de la tecnología presentan mayores tendencias a modificar su localización. Aunque dentro de estos grupos se destacan las manufacturas, las actividades del papel, edición, artes gráficas y reprografía, seguidas de la fabricación de material de transporte.

Resumiendo los resultados de este epígrafe, la movilidad empresarial prevista para los próximos años no es muy elevada puesto que es una decisión que está siendo considerada por unas 12 de cada 100 empresas entrevistadas. La movilidad podría ser algo mayor en Andalucía, región en la que la proporción de empresas que tienen previsto un cambio de este tipo supera el 17%.

En comparación con el conjunto muestral los rasgos distintivos más destacables de este subconjunto de empresas que presentan mayor riesgo de traslado son los siguientes:

- Predominio muy alto de las empresas que tienen entre 10 y 50 empleados.
- Mayor presencia relativa de las empresas de menor antigüedad.
- Superior representación de las empresas cuyo capital de origen es nacional.
- Mayor concentración de las compras y clientes en el ámbito regional.
- Predominio más elevado de los sectores de menor contenido tecnológico

4.2.2. ¿Hacia qué tipo de destinos piensan dirigirse las empresas?

Una vez presentadas las peculiaridades más destacadas que presentan las empresas que desean modificar la localización actual de su establecimiento, resulta pertinente indagar las preferencias que éstas muestran en relación con la el tipo de ubicación en la que tienen intención de instalarse. Así, la pregunta 9 de la encuesta (ver Anexo I) solicita de estas empresas información sobre el lugar donde plantearían la localización del nuevo establecimiento, considerando tres posibles tipos de destinos: en la misma comunidad autónoma, en otros lugares dentro de España y en otros países.

Las repuestas ofrecen resultados bastante contundentes. Así, 82,8% de las firmas que cambiarían el lugar de su establecimiento, lo harían dentro de la misma comunidad

autónoma donde se asientan, mientras que sólo el 10,3% lo haría hacia otros lugares dentro de España y un porcentaje aun menor, el 6,9%, contestaron que lo haría hacia otros países. Entre estas últimas se destaca el sector de “maquinaria y equipo mecánico” e “industrias manufactureras diversas”, siendo China el país de preferencia en ambos casos.

Por otra parte, es preciso mencionar que el estudio empírico no ha permitido constatar la idea ampliamente extendida de que los nuevos países integrados a la Unión Europea son territorios que por sus ventajas competitivas representen el destino de muchas empresas actualmente asentadas en territorio español. Como se muestra en este epígrafe, los datos revelan que ninguno de los encuestados mantiene como estrategia empresarial su traslado hacia aquellos destinos.

Tabla N° 4.31. Distribución de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual, en cada uno de los sectores de actividad considerados, según en el destino de los posibles traslados. Porcentajes

	En la misma Comunidad	Otros lugares dentro de España	En otros países	Total
Alimentación, bebidas y tabaco	50,0	50,0		100,0
Textil, confección, cuero y calzado	100,0			100,0
Papel, edición. Artes gráficas y reprografía	100,0			100,0
Industrias extractivas, petróleo y energía	100,0			100,0
Otros productos minerales no metálicos	100,0			100,0
Maquinaria y equipo mecánico			100,0	100,0
Fabricación de materiales de transporte	100,0			100,0
Industrias manufactureras diversas	80,0		20,0	100,0
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	83,3	16,7		100,0
Total	82,8	10,3	6,9	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

En conclusión, las preferencias de las nuevas posibles localizaciones son claras: las empresas prefieren las localizaciones cercanas a las más lejanas. La proximidad a la ubicación actual, ya conocida, disminuye los inconvenientes que puede tener el adaptar

la actividad empresarial al nuevo entorno y los riesgos que conllevan destinos más alejados y, por tanto, mas desconocidos.

4.2.3. Factores de atracción y factores de expulsión: ¿cuáles son las causas determinantes de las decisiones de movilidad?

Todo cambio en la ubicación empresarial traerá consigo una serie de ventajas y de inconvenientes. Así, algunos de los beneficios o atractivos de la localización actual podrían perderse y, en la nueva ubicación podrían obtener determinadas ventajas que no proporciona la ubicación presente. Las empresas que deciden moverse lo harán en la idea de que las ganancias o ventajas de la nueva ubicación pueden superar a las pérdidas o desventajas derivadas del traslado. Por este motivo, para comprender las causas que están detrás de las decisiones de movilidad no basta con analizar las ventajas que se esperan encontrar en la nueva ubicación y que no ofrece la actual, lo que llamaremos factores de expulsión, sino que también se precisa analizar las perdidas potenciales o, por lo menos, lo que no cabe esperar que suponga una ganancia, porque ya se valora como bastante positivo en la localización actual. A lo primero lo hemos denominado factores de expulsión (¿qué condiciones han cambiado y/o qué aspectos de la localización actual no son bien valorados por las empresas que piensan moverse?) y a lo segundo factores de atracción, (¿qué aspectos de la localización actual son bien valorados por las empresas que piensan moverse?).

Los factores de atracción pueden analizarse a partir de la pregunta numero 7, que pide que se valoren las ventajas de la ubicación actual en relación con consideraciones diversas (coste de la mano de obra, precio del suelo, buenos equipamientos, buena accesibilidad,...). Aquellas consideraciones que obtengan puntuaciones altas pueden considerarse factores de atracción.

Los factores de expulsión se pueden estudiar utilizando dos de las preguntas de la encuesta. Por un lado, la pregunta número 10, en la que se plantean directamente algunos motivos que pueden ser explicativos de la intención de trasladarse. Por otra parte, la pregunta número 7 también puede aportar información en este sentido, puesto

que aquellos aspectos que no son bien valorados serán, como mucha probabilidad, factores de expulsión para aquellas empresas que están considerando trasladarse.

Los factores de atracción se estudian con los datos de la Tabla N° 4.32. Es importante advertir que las empresas con intenciones de mover sus establecimientos valoran muy positivamente el lugar en el que actualmente se localizan, básicamente por la existencia de mano de obra cualificada, la buena accesibilidad a los proveedores, la accesibilidad a la información, las buenas infraestructuras tecnológicas y accesibilidad a los clientes, la existencia de empresas de servicios a la producción y los buenos equipamientos urbanos y sociales. Asimismo, la existencia de institutos tecnológicos, diseño e I+D y la proximidad a las empresas del mismo sector o relacionados, son ventajas valoradas en términos positivos por las empresas que se plantean un posible traslado.

Tabla N° 4.32. Opinión de las empresas de la muestra que planean mover su emplazamiento actual en relación con las ventajas que éste ofrece en los factores de localización considerados. Porcentajes

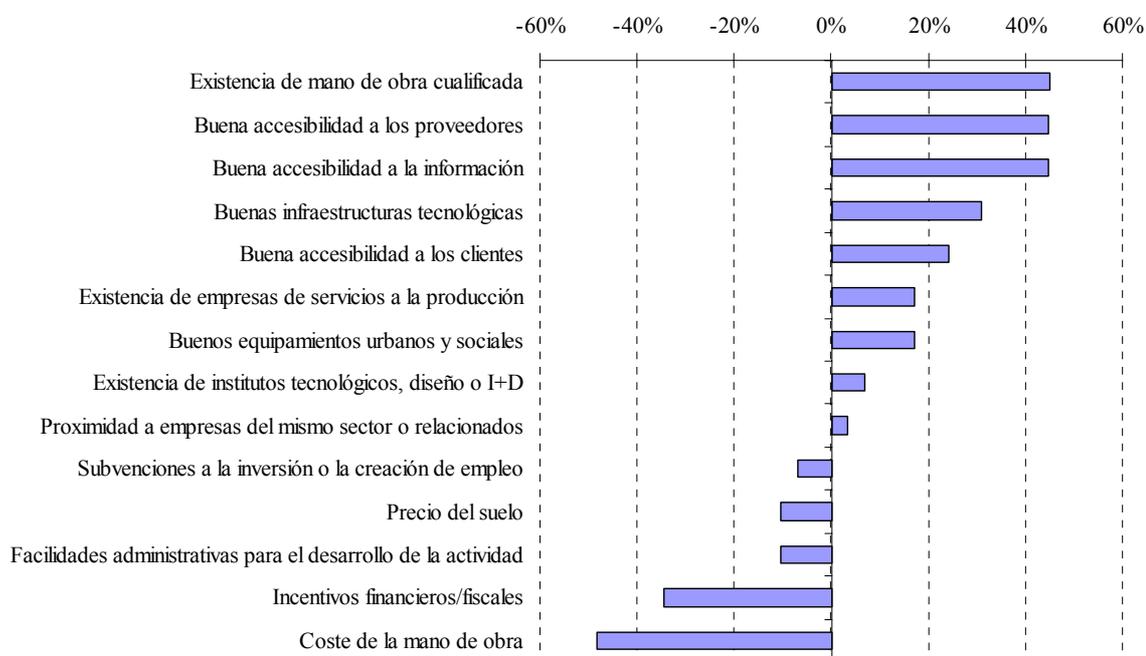
Ventajas de la localización actual	Muy - Bastante importante	Poco - Nada importante	Ns/Nc	Total
Existencia de mano de obra cualificada	72,4	27,5		100,0
Buena accesibilidad a los proveedores	72,4	27,6		100,0
Buena accesibilidad a la información	72,4	27,6		100,0
Buenas infraestructuras tecnológicas	65,5	34,4		100,0
Buena accesibilidad a los clientes	62,0	37,9		100,0
Existencia de empresas de servicios a la producción	58,6	41,3		100,0
Buenos equipamientos urbanos y sociales	58,6	41,4		100,0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	51,7	44,8	3,4	100,0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	51,7	48,3		100,0
Subvenciones a la inversión o la creación de empleo	44,8	51,7	3,4	100,0
Precio del suelo	41,4	51,7	6,9	100,0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	44,8	55,2		100,0
Incentivos financieros/fiscales	31,0	65,5	3,4	100,0
Coste de la mano de obra	24,1	72,4	3,4	100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Las valoraciones mencionadas son consecuentes con el tipo de movilidad que se ha visto predomina, es decir la de tipo local/regional. Recordemos que el 82,8% de las empresas se moverían dentro de la misma comunidad autónoma, aprovechando las ventajas del mismo entorno económico al que ya tiene la empresa, a la vez que se incurre en menores riesgos y aprovechar las ventajas de la nueva localización elegida. Es decir que este tipo de localización facilita aprovechar las ventajas actuales y satisfacer las necesidades de ampliación, conseguir mejores precios del suelo, buenas infraestructuras tecnológicas y mano de obra cualificada.

Hay, sin embargo, un conjunto de cinco factores que en términos de saldos no se valoran de forma positiva, indicando que en la ubicación actual no les aporta ventajas. Estos podrían ser, con cierta probabilidad, factores de expulsión. Se trata, en orden ascendente de valoración, de “coste de la mano de obra”, “incentivos financieros/fiscales”, “facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad”, “precio del suelo” y “subvenciones a la inversión o a la creación de empleo”.

Gráfico N° 4.27. Opinión de las empresas de la muestra que planean mover su emplazamiento actual en relación con las ventajas que éste ofrece en los factores de localización considerados. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: (*) Diferencia entre el porcentaje de respuestas 'muy' y 'bastante' importante y el porcentaje de respuestas 'poco' y 'nada' importante.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Respecto a las respuestas a la pregunta número 10 del cuestionario, se destaca que los motivos de movilidad de las empresas del subconjunto que efectivamente declara su intención de migrar están principalmente relacionados con condicionamientos internos de las firmas. En concordancia con lo que ocurre para el total de la muestra, pero en proporciones mucho mayores, la necesidad de ampliación se conjuga con los altos precios del suelo como las primeras causas de traslado. Tras estos motivos pueden estar detrás factores de expulsión derivados de la congestión en las actuales localizaciones.

Las demás causa de movilidad mayormente citada por los encuestados se corresponden con la búsqueda de buenas infraestructuras tecnológicas y de mano de obra cualificada. Estos factores son valorados como muy o bastante importantes por la mayoría de las empresas a la hora de plantear una nueva localización.

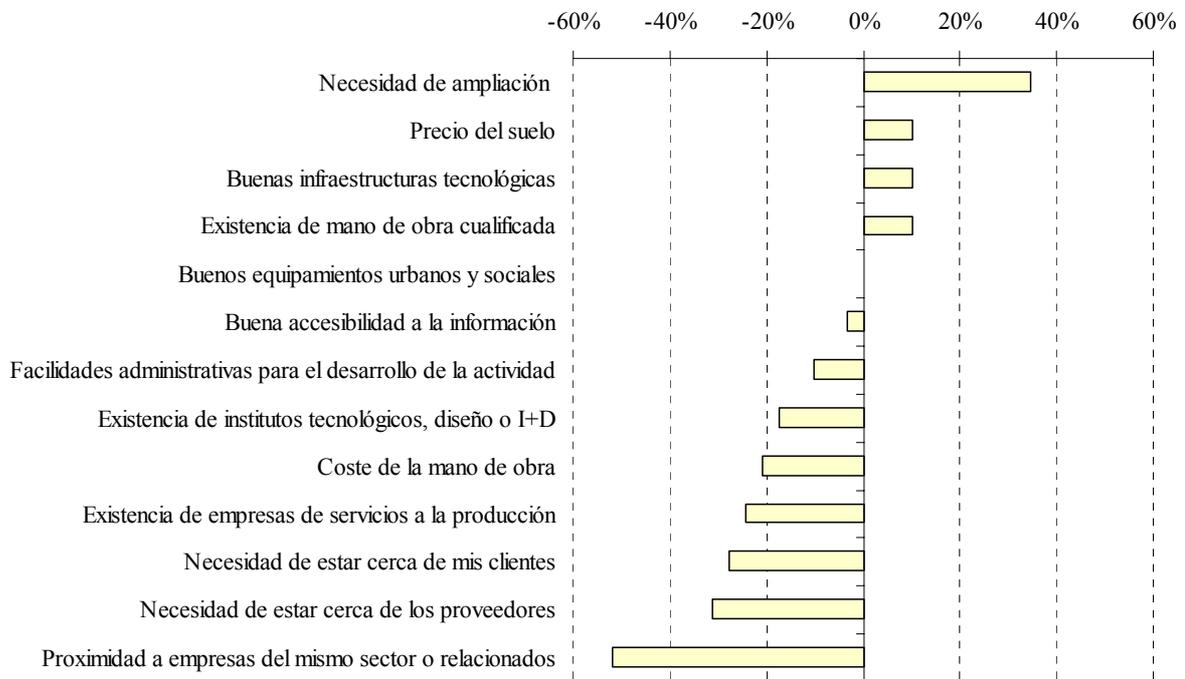
Por su parte, el coste de mano de obra es prevalece como un factor cuya importancia es poca o nula para la gran parte de las firmas que proyectan moverse de su emplazamiento actual en los próximos cinco años.

Tabla N° 4.33. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra que planean mover su localización actual. Porcentajes

Motivos por los que se plantearía un posible traslado.	Muy -	Poco -	Ns/Nc	Total
	Bastante importante	Nada importante		
Necesidad de ampliación	65,5	31,0	3,4	100,0
Necesidad de estar cerca de mis clientes	34,5	62,1	3,4	100,0
Necesidad de estar cerca de los proveedores	34,4	65,5		100,0
Coste de la mano de obra	37,9	58,6	3,4	100,0
Precio del suelo	51,7	41,4	6,9	100,0
Buenos equipamientos urbanos y sociales	48,3	48,3	3,4	100,0
Buena accesibilidad a la información	48,3	51,7		100,0
Buenas infraestructuras tecnológicas	55,1	44,8		100,0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados	24,1	75,8		100,0
Existencia de mano de obra cualificada	55,1	44,8		100,0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D	41,3	58,6		100,0
Existencia de empresas de servicios a la producción	37,9	62,1		100,0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad	44,8	55,1		100,0
Otros	-	100,0		100,0

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Gráfico N° 4.28. Motivos por los que se plantearían un posible traslado las empresas de la muestra que planean mover su localización actual. Saldos netos en porcentajes



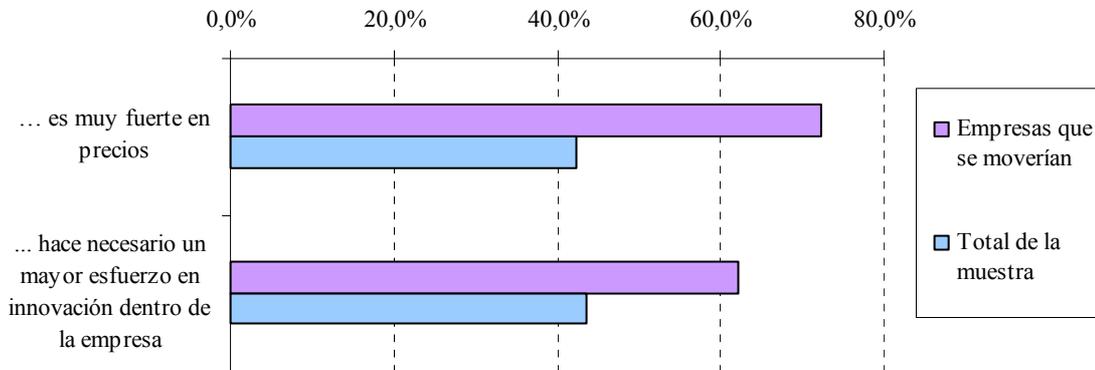
Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

4.2.4. La competencia internacional según el subconjunto de empresas que planean mover su actual localización

Como ya se explicó en el apartado 4.1.4, la onceava pregunta del cuestionario de la encuesta incluyó el tema de la competencia internacional y cómo ésta se percibe desde la óptica de las empresas. En el presente epígrafe se analiza este tema en el caso de las firmas que planean trasladar sus establecimientos actuales hacia otras localizaciones.

El subconjunto de firmas prevén un cambio de emplazamiento percibe ampliamente la influencia de la competencia internacional, incluso en proporciones mucho mayores que el resto de la muestra (ver Gráfico N° 4.29). La gran mayoría de las empresas en cuestión da una fuerte importancia a la competencia internacional en sus actividades, tanto en los efectos que ésta tiene sobre los precios, como en que hace necesario un mayor esfuerzo en innovación.

Gráfico N° 4.29. Comparación de la opinión de las empresas que planean mover su localización actual y el resto de la muestra con relación a la competencia internacional. Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: (*) Diferencia entre el porcentaje de respuestas afirmativas y negativas.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Por medio de estas valoraciones sobre la competencia internacional se pone en evidencia que este 11,6% de firmas, que mayoritariamente son pequeñas y medianas, no muy antiguas, formadas por capital principalmente nacional, muy ligadas al entorno regional y mayoritariamente con menor contenido tecnológico, es bastante permeable a la influencia de la competencia, especialmente vía precios. Este fuerte vínculo con las condiciones internacionales, sumado a las notas distintivas de este grupo de empresas imprime cierta vulnerabilidad. Evidentemente, la misma se traduce internamente en estrategias de búsqueda de mejores condiciones de localización.

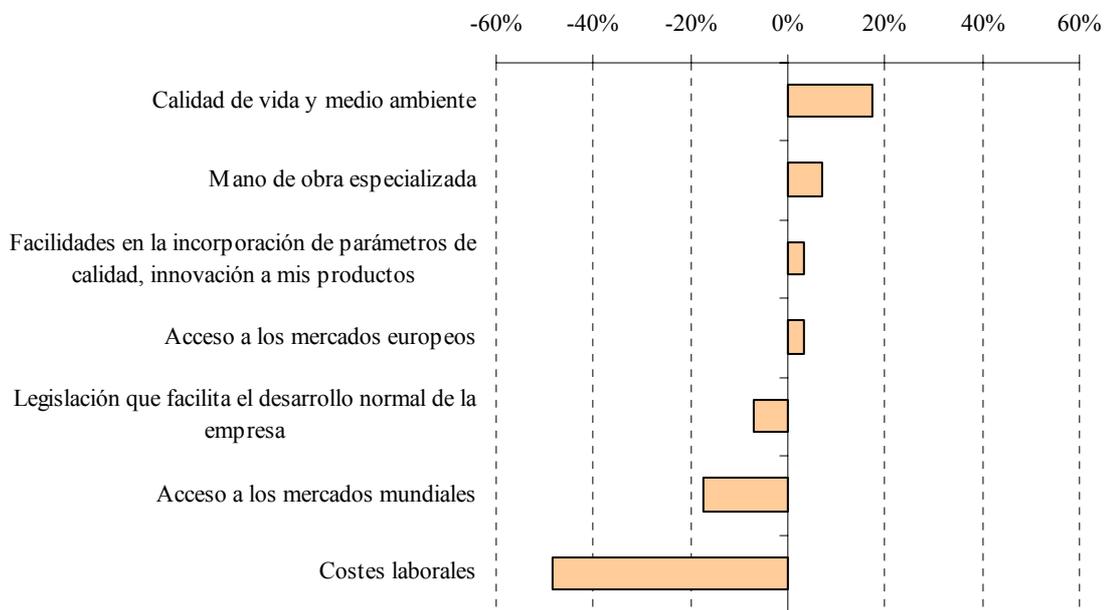
4.2.5. Las ventajas competitivas de España según el subconjunto de empresas que planean mover su actual localización

En el epígrafe 4.1.5 se presentaron los resultados que arrojó la última parte de la pregunta número 11 del cuestionario, relacionada con una serie de condiciones que podrían, o no, constituir las ventajas competitivas que ofrece España en cada sector para las empresas encuestadas.

Recordamos que, para el total de la muestra, en términos de saldos entre contestaciones favorables y desfavorables, el único factor valorado mayoritariamente como una

ventaja fue la ‘calidad de vida y medio ambiente’. En el Gráfico N° 4.30 se exponen los saldos correspondientes a las respuestas de las firmas que planean mover la ubicación actual de sus establecimientos. Frente a un único aspecto mayoritariamente considerado como ventaja por el total de la muestra, llama la atención que entre las respuestas del subconjunto aquí tenido en cuenta se hallen cuatro aspectos mayoritariamente valorados como ventajas competitivas que ofrece España: ‘calidad de vida y medio ambiente’, ‘mano de obra especializada’, ‘facilidades en la incorporación de parámetros de calidad, innovación a mis productos’ y ‘acceso a los mercados europeos’. Por otra parte, entre los aspectos menos valorados como ventajas competitivas por el subconjunto de empresas que estamos tratando, se encuentran la legislación que facilita el desarrollo normal de la empresa, el acceso a los mercados mundiales y los costes laborales.

Gráfico N° 4.30. Opinión de las empresas de la muestra que planean mover su localización actual sobre las ventajas competitivas que ofrece España.
Saldos netos (*) en porcentajes



Nota: (*) Diferencia entre el porcentaje de respuestas afirmativas y negativas.

Fuente: Encuesta EOI, Movilidad empresarial en España, 2005.

Los resultados obtenidos a partir de las respuestas en el tema, parecen reforzar la idea de que la movilidad que estas empresas plantean es mayoritariamente de tipo regional/nacional. Se trataría de moverse hacia aquellos espacios que les permitiesen continuar disfrutando las ventajas que actualmente gozan en su localización actual, que les mantuviera ligados a sus proveedores y clientes, pero que representaran mejores condiciones a fin de enfrentar la fuerte competencia en precios y las necesidades de innovación que el actual contexto internacional impone.

Lo dicho, también robustece la idea de que esta movilidad consistiría muy minoritariamente en migraciones internacionales, tal y como ya se ha dicho. Asimismo, se refuerza la noción de que tras esta movilidad internacional estaría la fuerte influencia de la competencia internacional tanto en precios como en la necesidad de incorporar innovación y el requisito de reducir los costes laborales que permitan enfrentarla.

5. CONCLUSIONES

El estudio desarrollado en estas páginas ha puesto de manifiesto algunos aspectos de gran interés sobre la localización y la movilidad empresarial en España en el actual entorno de mercados globales e integrados.

A partir de los datos estadísticos explotados en el capítulo 3 hemos puesto en evidencia que, en los últimos años, España ha declinado su posición principalmente atractiva para los inversores internacionales en actividades distintas a las entidades tenedoras de valores extranjeros. El descenso de los niveles de inversión extranjera desde el año 2000 en combinación con el repunte de los flujos emitidos por España al exterior a partir de 2003 fortalece su posición como país emisor de inversiones.

Además, la fuerte caída de la inversión extranjera experimentada en 2004 se produjo especialmente en desmedro de actividades de alta y media-alta carga tecnológica, mientras que los sectores de baja y media-baja tecnología (este último en proporciones mayores) sí que atrajeron capitales extranjeros en ese año.

Por su parte, el análisis efectuado sobre las inversiones españolas en el extranjero permite afirmar que entre 2002 y 2004 el grueso de ellas, el 75,30%, está dirigido a actividades del sector servicios, especialmente 'intermediación financiera y bancaria' y 'transporte y telecomunicaciones'. El restante 24,70% se dirigió durante esos años a las 25 actividades incluidas en este estudio (principalmente industriales y los servicios a empresas). En este caso, la inversión no estuvo dirigida prioritariamente a las actividades de alta intensidad tecnológica, sino que predominó la inversión en actividades con una media-baja y baja tecnología. Asimismo, pudimos advertir que las inversiones españolas en el extranjero en sectores de alta tecnología han disminuido continuamente desde 2002, mientras que en sectores de media-alta tecnología aumentaron en 2003, volvieron a decaer en el periodo siguiente a niveles inferiores a los de 2002. Respecto a las inversiones españolas en sectores de medio-bajo contenido tecnológico tuvieron un buen desempeño en los últimos años, registrando en 2004 las cifras de inversión más elevadas. Por su parte, las salidas de flujos de inversión

destinada a las actividades de baja tecnología tuvieron un fuerte aumento en 2003 y una caída abrupta al año siguiente.

En el análisis hemos podido advertir que las Comunidad de Madrid y Cataluña son los ámbitos territoriales mayormente elegidos por los inversionistas extranjeros para emprender actividades que tengan niveles tecnológicos altos y medio-altos. Estas comunidades son, asimismo, el destino principal de las inversiones extranjeras de baja intensidad en el uso de la tecnología. Adicionalmente, pudimos detectar que las inversiones extranjeras en sectores de media-baja intensidad tecnológica se han localizado en los últimos años en la Comunidad Valenciana (particularmente la fabricación de productos minerales no metálicos como el cemento) y en menor medida en las comunidades de Madrid, Galicia y Cataluña.

En concordancia con lo dicho en el párrafo anterior, el estudio de los datos que ofrecen diferentes fuentes de consultadas sobre la distribución de las actividades económicas en el territorio español pone de relieve la preponderancia de las comunidades de Madrid y Cataluña como los centros económicos de España, seguidas por Andalucía y la Comunidad Valenciana. En términos generales, estas cuatro comunidades constituyen los espacios que concentran la actividad empresarial de España. Si embargo al comparar la el tamaño numérico actual de los diversos sectores de actividad en estas regiones con el que tenían hace seis años podemos deducir que:

- Madrid: Atrajo manufacturas de muy variado contenido tecnológico, siendo las actividades de alta tecnología donde se advierte una proporción mayor relativa a su tamaño de 1999. También resultó atractiva esta región para los establecimientos de servicios a empresas en los tres sectores incluidos. Ninguno de los sectores manufactureros agregados por nivel tecnológico ni los de servicios a empresas tuvieron una tasa de variación negativa en esta comunidad.
- Cataluña: Resultó atractiva para las empresas manufactureras de alta tecnología y para los tres sectores de servicios a empresas. Paralelamente, la región parece haber expulsado localizaciones de baja, media-baja y media-alta intensidad tecnológica.

- Andalucía: Atrajo empresas manufactureras en las cuatro categorías de intensidad tecnológica, presentándose las tasas más elevadas en el conjunto de sectores de media-baja tecnología. Asimismo, la región fue atractiva para los tres sectores de servicios a empresas. Al igual que Madrid, Andalucía no presentó tasas negativas en los diferentes sectores manufactureros agrupados por su tecnología.
- Comunidad Valenciana: Fue una localización atractiva en los últimos seis años para las empresas de alta, media-alta y media-baja tecnología. así como para los establecimientos de servicios a empresas. En la región parecen haber primado las fuerzas de expulsión para el conjunto de actividades manufactureras de baja tecnología, dado que mostró una tasa de variación de signo negativo.

A partir del estudio empírico fundado en el tratamiento de los datos de la encuesta pudimos concluir, en primer lugar, que el número de empresas que se moverán en el mediano plazo es minoritario frente a las empresas que no pretenden trasladarse. De hecho, si se extrapolaran los resultados de la muestra podría plantearse que en España 12 de cada 100 empresas tiene entre sus estrategias empresariales el cambio de su emplazamiento actual. Aunque la mayor parte de las empresas encuestadas mostraron cierto descontento hacia algunas condiciones no muy favorables en su localización actual, pudimos constatar que las condiciones territoriales de localización, que funcionan como fuerzas de atracción, resultaron ser mayores y más fuertes que las de las de expulsión.

Entre los factores de atracción que las empresas encuestadas más valoraron de la localización actual se encuentran:

- Existencia de mano de obra cualificada (en los cuatro subconjuntos según el diferente contenido tecnológico).
- Buena accesibilidad a los clientes (especialmente en las actividades de media-baja tecnología y también en las de media-alta y baja intensidad tecnológica).
- Buena accesibilidad a los proveedores (en mayor proporción en las empresas de baja tecnología, seguidas por las de media-baja y luego por las de media-alta).

- Buenas infraestructuras tecnológicas (principalmente por las empresas de media-baja tecnología, seguidas de las firmas del subconjunto de media-baja y en una proporción mucho menor las empresas de media-alta).
- Buena accesibilidad a la información (especialmente valorada para las empresas de baja tecnología y en menor medida por los sectores de media-baja).

Por su parte, entre las condiciones que las empresas menos perciben como ventajas y que actúan como factores de expulsión sobresalen:

- Coste de la mano de obra (en los cuatro grupos de intensidad tecnológica, especialmente poco relevante para las empresas de alta).
- Incentivos financieros/fiscales (con una fuerte valoración negativa por parte de todos los subconjuntos según su grado tecnológico).
- Precio del suelo (principalmente para las empresas de alta, media-alta y media-baja intensidad tecnológica y en menor grado para las empresas de baja).
- Subvenciones a la inversión o la creación de empleo (factor valorado negativamente por las empresas de alta, media-baja y baja tecnología).
- Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados (aspecto muy poco relevante para las empresas de alta y media alta tecnología).
- Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad (particularmente mal valorado por las empresas de alta, media-baja y baja tecnología).
- Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D (valorado como poco importante especialmente por las empresas de media-alta, media-baja y baja carga tecnológica).

Adicionalmente, en nuestro análisis se pretendió averiguar si la percepción de las condiciones de localización variaban (y en qué sentido lo hacían) al analizar separadamente los sectores de actividades manufactureras y las tres actividades de servicios a empresas. Al respecto pudimos verificar que las firmas de servicios no consideran mayoritariamente ventajosas las condiciones de su actual localización, a excepción de la ‘existencia de mano de obra cualificada’, mientras que las empresas del sector manufacturero valoran ampliamente la buena accesibilidad a los clientes,

proveedores e información, la existencia de mano de obra cualificada y las buenas infraestructuras tecnológicas, principalmente. En efecto, las valoraciones son distintas en estos sectores. Sin embargo se pudieron detectar una serie de factores comunes que pueden ser entendidos como las principales desventajas y que conciernen a las actuaciones del gobierno en sus diferentes estratos de las administraciones públicas, destacándose:

- Incentivos financieros/fiscales.
- Subvenciones a la inversión o la creación de empleo.
- Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad.

Otro punto de interés en el estudio fue determinar el grado de complejidad de la decisión de localización. Para ello se elaboró un índice de complejidad sobre la base de las respuestas que brindaron los encuestados en cada sector de actividad con relación a las condiciones de localización. En definitiva pudimos constatar que la mayor complejidad en la decisión de localización esta inversamente relacionada con la intensidad tecnológica del sector. Las actividades de menor contenido tecnológico presentan índices de complejidad más altos que las de mayor intensidad en el uso de la tecnología. Lo dicho revela que las empresas con menor nivel tecnológico tienen en cuenta un abanico muy amplio de condiciones y que estas tienen un peso relativo en la decisión definitiva. Por otro lado, las decisiones de localización de las empresas de mayor intensidad tecnológica están ajustadas por una serie mucho más limitada de condiciones, pero que son determinantes y tienen un peso clave en las mismas.

El estudio y explotación de la encuesta también permitió identificar los motivos de movilidad para el conjunto de la muestra. Al respecto podemos sintetizar que la ‘necesidad de ampliación’ es la causa principal por la que las empresas se plantearían trasladar su localización. Igual a como ocurre con otros aspectos, también aquí se encontraron diferencias entre los motivos de movilidad para cada una de las cuatro categorías de intensidades tecnológicas consideradas:

- Empresas de alta intensidad en el uso de la tecnología: se moverían principalmente por la ‘necesidad de ampliación’ y en busca de ‘mano de obra cualificada’.

- Empresas de media-alta tecnología: mayoritariamente consideran que se trasladarían por su propia ‘necesidad de ampliación’ y allí donde pudieran obtener mejores ‘precios del suelo’, menores ‘costes laborales’, ‘facilidades administrativas para el desarrollo de su actividad’ y ‘buena accesibilidad a la información’.
- Empresa de medio-bajo contenido tecnológico: consideran que los motivos más importantes para trasladarse serían también la ‘necesidad de ampliación’ y el ‘precio del suelo’.
- Empresas de baja intensidad tecnológica: contestaron negativamente de forma mayoritaria a todos los motivos de movilidad propuestos, evidenciando cierta conformidad con el actual emplazamiento y las condiciones de las que goza. Sin embargo, aunque no mayoritariamente, las empresas también creen que se moverían por su propia ‘necesidad de ampliación’.

Respecto a los motivos de movilidad empresarial también pretendimos averiguar las diferencias entre las percepciones de las empresas de servicios y las manufactureras. Al respecto se reveló que las firmas que prestan servicios a empresas cambiarían su actual localización principalmente por su propia ‘necesidad de ampliación’ y de estar ‘cerca de sus clientes’. A la vez que las empresas manufactureras lo harían también por requerimientos internos de ampliación y en busca de mejores ‘precios del suelo’.

Otro aspecto clave que la explotación de la encuesta logró poner en evidencia es la apreciación que las empresas hacen sobre las ventajas competitivas de España. En los cuatro sectores distinguidos por el uso de la tecnología se coincide en valorar positivamente la ‘calidad de vida y medio ambiente’ como una ventaja y en considerar negativamente los ‘costes laborales’ y el ‘acceso a los mercados mundiales’. En definitiva, la mayor parte de las empresas consideran que España no es competitiva frente a otros territorios especialmente en estos dos últimos aspectos. Sin embargo, las opiniones sobre las ventajas competitivas también están muy ligadas al contenido tecnológico de las actividades que desarrollan las empresas. Así encontramos que España no es competitiva:

- Para las empresas de alta tecnología en: ‘facilidades en la incorporación de parámetros de calidad, innovación a mis productos’ y ‘mano de obra especializada’.
- Para las empresas de media-alta tecnología en: ‘costes laborales’ y ‘acceso a los mercados mundiales’.
- Para las empresas de media-baja tecnología: ‘costes laborales’ y ‘mano de obra especializada’.
- Para las empresas de baja tecnología: ‘costes laborales’ y ‘legislación que facilita el desarrollo normal de la empresa’.

Una parte medular del estudio fue la explotación de los datos de la encuesta sobre las empresas que efectivamente manifestaron su intención de mover sus establecimientos de la localización actual en los próximos 5 años. En primer lugar cabe decir que este grupo de empresas constituye el 11,6% de la muestra y que es posible distinguir probabilidades distintas de movilidad en las cuatro regiones donde se efectuó la encuesta. Andalucía resulta ser la comunidad con mayores probabilidades de movilidad empresarial, dado que 17,2% de los encuestados que desarrollan sus actividades en esa región respondieron que planean trasladarse de su localización actual en los próximos años.

Por otra parte, los datos permitieron identificar algunos rasgos comunes de estas firmas que tienen como estrategia empresarial la movilidad y que las distinguen del conjunto de la muestra:

- Predominio muy alto de las empresas que tienen entre 10 y 50 empleados.
- Mayor presencia relativa de las empresas de menor antigüedad.
- Superior representación de las empresas cuyo capital de origen es nacional.
- Mayor concentración de las compras y clientes en el ámbito regional.
- Predominio más elevado de los sectores de menor contenido tecnológico.

Una de las principales conclusiones de esta parte del estudio fue que el tipo de movilidad que se produciría en los próximos años se caracteriza por ser eminentemente local/regional, confirmándose la existencia del denominado “efecto frontera”.

Justamente el 82,8% de las empresas que van a mover su localización actual lo harán dentro de la misma comunidad autónoma, poniendo en evidencia que las empresas prefieren las localizaciones cercanas frente a las más lejanas para trasladar sus plantas. De hecho, la proximidad a la ubicación actual, por resultar conocida, disminuye los inconvenientes derivados de adaptación al nuevo entorno y los riesgos que comportan destinos más alejados y desconocidos; a la vez que permite aprovechar las mejores condiciones del nuevo territorio junto con la proximidad y accesibilidad hacia el mercado de referencia.

El resto de las empresas trasladarían su actual localización hacia otros lugares dentro de España en un 10,3% y hacia otros países sólo el 6,9%. La movilidad dentro del territorio español se presenta en los sectores de ‘alimentación, bebidas y tabaco’ y ‘metalurgia y fabricación de productos metálicos’, mientras que la movilidad internacional se evidenció en el sector de ‘maquinaria y equipo mecánico’ y en las ‘industrias manufactureras diversas’. El destino explícito de estas migraciones internacionales no lo constituyen los países del Centro y Este de Europa tal y como pudiera suponerse, sino que China es el destino de preferencia en ambos sectores.

El análisis efectuado respecto a cómo valoran las condiciones que ofrece su localización actual las empresas que efectivamente planean trasladarse permitió detectar los factores de expulsión que estas localizaciones presentan. Entre estos factores que actúan como expulsores se destacan:

- Coste de la mano de obra.
- Incentivos financieros/fiscales.
- Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad.
- Precio del suelo.
- Subvenciones a la inversión o a la creación de empleo.

Por otra parte, entre los motivos de movilidad de este 11,6% de empresas pudimos establecer que lo harán principalmente por la ‘necesidad de ampliación’ de su negocio, hacia destinos en donde encuentren condiciones favorables en cuanto a:

- Precio del suelo.
- Buenas infraestructuras tecnológicas.
- Existencia de mano de obra cualificada.
- Buenos equipamientos urbanos y sociales.

Las empresas que planean mover sus establecimientos consideran mucho más importante que el conjunto de la muestra la influencia de la competencia internacional tanto en precios como en la necesidad de innovación que ésta impone. Por ello, son empresas que se imponen estrategias de mayor optimización de las condiciones de localización a fin de poder enfrentar la competencia internacional en precios y los requerimientos permanentes de innovación.

La preponderancia de la movilidad de tipo local/regional que presentan las empresas estudiadas está en total concordancia con su opinión respecto a las ventajas competitivas que ofrece España. En efecto, la mayoría de las empresas que planean trasladarse consideran que España tiene ventajas frente a otras localizaciones en 4 aspectos relevantes:

- Calidad de vida y medio ambiente (en mayores porcentajes).
- Mano de obra especializada.
- Facilidades en la incorporación de parámetros de calidad.
- Innovación a mis productos.
- Acceso a los mercados europeos.

En definitiva, es muy probable que la movilidad empresarial que se produzca en España en los próximos años consista minoritariamente en deslocalizaciones internacionales, tal y como ya se ha dicho, tratándose en la mayoría de los casos de una movilidad dentro y entre las regiones españolas. En efecto, el tipo de movilidad que se espera es eminentemente local/regional, siendo las empresas jóvenes, de menor tamaño, de origen nacional, muy ligadas a la región y generalmente manufactureras de baja tecnología quienes más están dispuestas a trasladarse.

De producirse, este fenómeno podría traer fuertes consecuencias para las regiones más desfavorecidas, potenciando, aún más, la concentración espacial de las empresas en las regiones cabecera de España, con el consiguiente riesgo de profundizar las disparidades interregionales. Esta situación supone algunos desafíos fundamentales, en el futuro inmediato, para las distintas esferas gubernamentales con capacidad para influir en las condiciones territoriales. En primer, lugar es preciso el establecimiento de políticas públicas que refuercen las ventajas competitivas y las condiciones de localización que resultan territorialmente atractivas para las empresas, haciendo especial hincapié en las características intangibles (tales como las condiciones de vida y el medio ambiente, por ejemplo) que parecen ser importantes como condiciones de localización en España.

Asimismo, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas nacionales de reciente creación debe constituir una parte esencial de tales acciones públicas dado que, tal y como se deriva de este estudio, estas empresas son las más proclives a la movilidad. Pero, además, se impone la necesidad de que estas políticas se reúnan en una estrategia intergubernamental coordinada de integración territorial que minimice los posibles efectos negativos de la mayor apertura e integración de los mercados y que modere las disparidades generadas por la competencia interregional.

BIBLIOGRAFÍA

- Borja, Jordi y Castells, Manuel, Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información. Taurus, Madrid, 1997.
- Cámara de Comercio de Barcelona, “La deslocalizació d’activitats productives a Catalunya i a Espanya”. *Perspectiva econòmica de Catalunya*, Junio 2003.
- Comisión Europea, *Tercer Informe sobre la cohesión económica y social*. Bélgica, 2004.
- Coq Huelva, Daniel, “Economía y Territorio: Una sucinta revisión”. *Revista Asturiana de Economía N° 31*, 2004.
- Costa Campi, M. Teresa; Segarra Blasco, Agustí y Viladecans Marsal, Elisabet, *Pautas de localización de las nuevas empresas y flexibilidad territorial*. Trabajo preparado para el III Encuentro de Economía Aplicada, Valencia, Junio, 2000.
- Cuadrado Roura, Juan. R. y Del Río Gómez, Clemente, “Teorías explicativas de la localización de los servicios: el papel de las ciudades”, en *Los servicios en España*, Pirámide, Madrid, 1993.
- Cuadrado Roura, Juan. R. y Fernández Güell, José. M, *Las áreas metropolitanas frente al desafío de la competitividad*, (por publicarse).
- Escuela de Organización Industrial, “Movilidad empresarial en España” (encuesta), 2005.
- Fernández-Otheo, Carlos Manuel, *Inversión directa extranjera y desinversión de España en la década final del siglo XX. Una primera depuración de las estadísticas*. Documento preparado para el Seminarios de Profesores, Departamento de Economía Aplicada II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense, 31 de enero de 2003.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony, *Economía espacial. Las ciudades. las regiones y el comercio*, Ariel Economía, 2000.
- Garrido Yserte, Rubén. *Cambio estructural y desarrollo regional en España*. Pirámide, Madrid, 2002.
- Garrido Yserte, Rubén y Trípodí, Daniel. *Localización industrial y efecto frontera en la Comunidad de Madrid*, Servilab, Universidad de Alcalá, Madrid, 2004.
- Gray, John, *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*. Paidós, Barcelona, 2000.
- Hayter, R. *The Dynamics of Industrial Location*. Wiley, 1997.
- Held, David; McGrew, A.; Goldblatt, D. y Perraton J. *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Polity Press, Cambridge, 1999.
- Junta de Andalucía, *Las migraciones de la actividad industrial y los flujos de inversión directa en la Unión Europea*, Colección Pablo Olavide, 1996.
- Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona *Anuario Comercial de España 1999*. Barcelona, 1999.

- Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona *Anuario Económico de España 2005*. Barcelona, 2005.
- Miralles, Federic, “La intervención de la administración local en la dinamización económica”, en Borja, Jordi (coord.) *Manual de gestión municipal democrática*. Instituto de Estudios de Administración Local. Madrid-Barcelona, 1987.
- Moncayo Jiménez, Edgard, “Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial”. *Serie Gestión Pública N° 13*, ILPES, CEPAL, Santiago de Chile, 2001.
- Porter, Michael *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza & Janes Editores, Barcelona, 1991.
- Pulido, Antonio; López, Ana M^a y Castro, Belén, “La ampliación de la unión Europea desde la perspectivas regional de España”, *Papeles de Economía Española N° 103*, 2005.
- Rodríguez Rodríguez, Diego, “Especialización y localización industrial en la Unión Europea ampliada”, *Papeles de Economía Española N° 103*, 2005.
- Sala Ríos, Mercè y Torres Solé, Teresa, “Unas reflexiones sobre localización industrial aplicadas a la industria catalana”, ponencia elaborada para la XXXI^{va} Reunión de Estudios Regionales, Alcalá de Henares, Noviembre, 2005.
- Sociedad Asturiana de Estudios Económicos e Industriales, “Algunos apuntes sobre la reciente ampliación de la Unión Europea”, *Revista Asturiana de Economía N° 30*, 2004.
- Stiglitz, Joseph, *El malestar en la globalización*. Taurus, España, 2003.
- Torrens, Lluís y Gual, Jordi, “El riesgo de deslocalización industrial en España ante la ampliación de la Unión Europea” *Papeles de Economía Española N° 103*, 2005.
- Turrión, Jaime, “El impacto de la ampliación en los flujos de inversión directa”, *Papeles de Economía Española N° 103*, 2005.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), *Informe sobre las inversiones en el mundo. El giro hacia los servicios. Panorama genera*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2004.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) URL: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=3241&lang=3> (05/08/2005).
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) URL: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang=3> (05/08/2005).

ANEXO I. MOVILIDAD EMPRESARIAL EN ESPAÑA

Buenos días/tardes. La empresa **Sigma Dos** está realizando un estudio sobre **movilidad empresarial en España**, por encargo de la **Escuela de Organización Industrial (E.O.I.)**. Por ello le agradecería que colaborara con nosotros contestando a unas preguntas. Sus respuestas serán anónimas, según la Ley de Secreto Estadístico y nunca se analizarán individualmente, sino de forma conjunta al resto de respuestas.

MUCHAS GRACIAS

1. ¿Podría decirme cuál es el origen de la empresa?

(Entrevistador: se persigue básicamente conocer el origen del capital de la empresa. Local supone que la empresa es propiedad de una o varias personas ligadas al lugar donde está la empresa, es decir, la misma provincia o la misma región).

Local 1
Sociedad Nacional..... 2
Sociedad Multinacional 3
NS/NC..... 0

2. ¿Tiene la empresa varios establecimientos en España?

Sí 1 → Pasar a P.3
No..... 2 | → Pasar a P.5
NS/NC..... 0

SÓLO PARA AQUELLOS QUE HAN RESPONDIDO "SÍ" Dig. 1 EN P.2

3. ¿En qué lugar está/n ubicados? (Posible respuesta múltiple)

Municipio: _____
Provincia: _____

4. ¿Dónde están las funciones de dirección y control de la empresa? (localización de la Central)

Municipio: _____
Provincia: _____

5. ¿Cuál es la distribución geográfica de sus cifras de ventas, es decir, donde tiene sus clientes finales o empresas en las que actúa de subcontratista y en qué porcentaje?

	Tiene			En qué porcentaje
	Sí	No	NS/NC	
A nivel de Comunidades Autónomas	1	2	0	_____
A nivel nacional	1	2	0	_____
Exportaciones.....	1	2	0	_____
	TOTAL			100%

6. ¿Y cuál es la distribución geográfica de sus compras (incluida la subcontratación)?

	Tiene			En qué porcentaje
	Sí	No	NS/NC	
A nivel de Comunidades Autónomas	1	2	0	_____
A nivel nacional	1	2	0	_____
Importaciones.....	1	2	0	_____
	TOTAL			100%

7. El lugar donde está localizado su empresa ¿tiene alguna ventaja en relación a...? (Ventaja muy importante, bastante importante, poco importante, nada importante):

	Muy importante	Bastante importante	Poco importante	Nada importante	NS/NC
Coste de la mano de obra.....	1	2	3	4	0
Precio del suelo.....	1	2	3	4	0
Buenos equipamientos urbanos y sociales...	1	2	3	4	0
Buena accesibilidad a los clientes.....	1	2	3	4	0
Buena accesibilidad a los proveedores.....	1	2	3	4	0
Buena accesibilidad a la información.....	1	2	3	4	0
Buenas infraestructuras tecnológicas.....	1	2	3	4	0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados.....	1	2	3	4	0
Existencia de mano de obra cualificada.....	1	2	3	4	0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D.....	1	2	3	4	0
Existencia de empresas de servicios a la producción.....	1	2	3	4	0
Incentivos financieros/fiscales.....	1	2	3	4	0
Subvenciones a la inversión o la creación de empleo.....	1	2	3	4	0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad (permisos, licencias, normas ambientales, etc.).....	1	2	3	4	0

8. ¿Ha considerado la posibilidad de trasladar su actual establecimiento (en los próximos 5 años)?

Sí 1 → Pasar a P.9
 No 2
 NS/NC 0

SÓLO PARA LOS QUE HAN RESPONDIDO "SÍ" (Dig. 1) EN P.8

9. ¿Dónde plantearía la localización del nuevo establecimiento?

En la misma Comunidad Autónoma 1
 Otros lugares dentro de España 2 →¿En cuál/es? Municipio: _____
 Provincia: _____
 En otros países 3 →¿En cuál/es? País: _____

PARA TODOS (Independientemente de su intención de traslado o no).

10. Valore la importancia de los motivos por los que se plantearía un posible traslado.

	Muy importante	Bastante importante	Poco importante	Nada importante	NS/NC
Necesidad de ampliación.....	1	2	3	4	0
Necesidad de estar cerca de mis clientes.	1	2	3	4	0
Necesidad de estar cerca de los proveedores.....	1	2	3	4	0
Coste de la mano de obra.....	1	2	3	4	0
Precio del suelo.....	1	2	3	4	0
Buenos equipamientos urbanos y sociales.....	1	2	3	4	0
Buena accesibilidad a la información.....	1	2	3	4	0
Buenas infraestructuras tecnológicas.....	1	2	3	4	0
Proximidad a empresas del mismo sector o relacionados.....	1	2	3	4	0
Existencia de mano de obra cualificada...	1	2	3	4	0
Existencia de institutos tecnológicos, diseño o I+D.....	1	2	3	4	0
Existencia de empresas de servicios a la producción.....	1	2	3	4	0
Facilidades administrativas para el desarrollo de la actividad (permisos, licencias, normas ambientales, etc.).....	1	2	3	4	0
Otros.....	1	2	3	4	0

11. Indique si está de acuerdo con las siguientes afirmaciones.

	Sí	No	NS/ NC
La competencia internacional en mi sector es muy fuerte en precios.....	1	2	0
La competencia internacional en mi sector hace necesario un mayor esfuerzo en innovación dentro de la empresa.....	1	2	0
España ofrece ventajas competitivas en mi sector en:			
Costes laborales.....	1	2	0
Calidad de vida y medio ambiente.....	1	2	0
Facilidades en la incorporación de parámetros de calidad, innovación a mis productos.....	1	2	0
Mano de obra especializada.....	1	2	0
Acceso a los mercados europeos.....	1	2	0
Acceso a los mercados mundiales.....	1	2	0
Legislación que facilita el desarrollo normal de la empresa.....	1	2	0
Otras (especificar).....	1	2	0

DATOS DE CLASIFICACIÓN

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____

SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

Alimentación, bebidas y tabaco.....	01
Textil, confección, cuero y calzado.....	02
Industrias de la Madera y el Corcho.....	03
Papel, edición. Artes gráficas y reprografía.....	04
Industrias extractivas, petróleo y energía.....	05
Industrias químicas.....	06
Caucho y materiales plásticos.....	07
Otros productos minerales no metálicos.....	08
Máquinas de oficina e instrumentos.....	09
Maquinaria y equipo mecánico.....	10
Equipos eléctricos y electrónicos.....	11
Fabricación de materiales de transporte.....	12
Industrias manufactureras diversas.....	13
Metalurgia y fabricación de productos metálicos.....	14
Sectores de servicios a empresas (CNAE 72, 73 y 74).....	15

NÚMERO DE EMPLEADOS

De 10 a 50.....	1
De 51 a 100.....	2
Más de 100.....	3

AÑO DE CREACIÓN DE LA EMPRESA

Antes de 1990.....	1
Entre 1990 y 2000.....	2
Después de 2000.....	3

FACTURACIÓN

Menos de 5 millones de euros.....	1
Entre 5,1 y 30 millones de euros.....	2
Entre 30,1 y 60 millones de euros.....	3
Más de 60 millones de euros.....	4
NS/NC.....	0

CARGO DEL ENTREVISTADO:

Gerente.....	1
Director	2
Director/Responsable Departamento Internacional.....	3
Director/Responsable Departamento Administración.....	4

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: _____

TELÉFONO DE CONTACTO: _____

E-MAIL: _____

PROVINCIA: _____