

## Localización y movilidad de empresas en España

*Rubén Garrido*

Fundación EOI. 2007, 132 págs.

ISBN: 978-84-88723-74-1

### 1. Introducción

Si tuviéramos que elegir marcas representativas del estado actual de las relaciones económicas internacionales resultaría obligado incluir el progresivo desmantelamiento de las barreras al comercio y a la libre circulación de los capitales, con la consiguiente intensificación de ambos. Habría que considerar igualmente el impacto de la difusión de las nuevas tecnologías, especialmente las relacionadas con la información, las comunicaciones y el transporte; y quizás también la formación de grandes regiones económicas, en buena medida como resultado de procesos de integración impulsados con diferente grado de éxito en la práctica totalidad de las latitudes del planeta. Son las manifestaciones más familiares de una globalización que obliga a la economía mundial a recomponer sus equilibrios fundamentales, algunos de ellos con tanta brusquedad como el natural, el demográfico o el mismo mapa internacional de la producción. El calentamiento global, las migraciones laborales y el desacoplamiento de las economías emergentes respecto de las tendencias que tradicionalmente han marcado las economías occidentales son sus consecuencias directas, que pueden ser calificadas como desconcertantes por evolucionar, al menos aparentemente, en sentido contrario al que se espera del progreso. Se trata de algo parecido a lo que también ocurre con los precios relativos de las materias primas energéticas y no energéticas, en relación con el de las manufacturas en general y con las de mayor contenido tecnológico en particular; con las presiones a la baja sobre el salario real medio a nivel internacional; con el retroceso en la eficiencia energética global; con el endurecimiento de las condiciones de competencia para las economías más desarrolladas; y con la radical alteración de los patrones territoriales del crecimiento y la creación de riqueza.

En este contexto hay que encajar el interés del profesor Rubén Garrido por el estudio de la localización empresarial en España y sus desplazamientos, especialmente tras las alarmas sociales activadas con algunas decisiones recientes de deslocalización industrial y la ampliación hacia el Este de Europa de las fronteras comunitarias. El libro publicado por la Fundación EOI es el resultado de un estudio previo impulsado por la propia Fundación y dirigido por el profesor Garrido, que explota exhaustivamente una encuesta realizada entre los meses de junio y julio de 2005 a 250 empresas industriales repartidas por las comunidades de Madrid, Cataluña, Valenciana y Andalucía con el fin de encontrar respuestas a tres cuestiones: que factores de locali-

zación consideran las empresas; cómo se valora el emplazamiento actual; y que razones podrían llevar a la empresa a modificar su localización. La muestra de unidades consultadas está mayoritariamente integrada por empresas de pequeño tamaño, que desarrollan sus actividades en un único establecimiento y con intensidad tecnológica reducida. La mayoría es también de ámbito local o regional y sólo la mitad de ellas mantiene algún tipo de relación comercial con el extranjero (el 49,2% con algún cliente y 48,4% con algún proveedor), aunque el promedio de sus ventas en el exterior se limite al 30% del total y al 33% de sus compras.

## 2. El contexto teórico y la globalización

El cuerpo central del libro, a partir del capítulo 3, se edifica en torno a la interpretación de las respuestas de las empresas consultadas a las diferentes cuestiones que se plantean, pero previamente dedica el autor un capítulo de agradecida lectura a la revisión de la teoría de la localización, desde sus orígenes germánicos en el XIX, hasta las aportaciones más recientes en el contexto de la globalización. El principal motivo de interés que despierta la globalización sobre la localización industrial tiene sobre todo que ver con la movilidad de los factores (trabajo y capital) y con la expansión del comercio, pero también con la naturaleza de los procesos de concentración empresarial y la distribución de las actividades productivas y de dirección y control entre diferentes regiones del mundo. Es el modelo de *difusión-concentración funcional de las empresas por todo el mundo, por medio de la división internacional del trabajo, la deslocalización industrial, la reestructuración productiva y la revolución tecnológica*, de que surgen implicaciones extraordinariamente atractivas desde el punto de vista académico, como el de las nuevas funciones de los gobiernos regionales para desenvolverse en el escenario de competencia entre los territorios que alimentan, al menos en parte, los nuevos patrones de localización industrial. En esta dinámica de acontecimientos la pregunta fundamental que se hace el autor es sobre el tipo de relaciones que se establece entre la empresa y su entorno y sobre las razones que pueden llevar a suspenderlas y a justificar un nuevo emplazamiento. Se plantea esta cuestión, además, en un contexto de globalización económica y en una coyuntura histórica marcada por la ampliación al este de la Unión Europea, que modifica sustancialmente el concepto de periferia económica continental y para la que intenta encontrar respuestas a partir de un trabajo empírico aplicado al caso español.

Precisamente el hecho de que el trabajo empírico se aplique a la economía española y las incógnitas que se plantean en relación con las consecuencias de la ampliación, habrían hecho deseable un enfoque algo más amplio del mismo, en el que se incluyeran cuestiones relativas a la demografía empresarial tan dinámica desde la década de los años 90. En el caso concreto de los procesos de integración económica, el interés por la localización y la movilidad de empresas se mezcla y confunde con el de las fusiones, concentración y absorción, esperándose que, como consecuencia de todo ello, se produzcan modificaciones significativas en los mapas industriales. Es lo que ha ocurrido en España durante los últimos veinte años, donde a pesar de la evidente trascendencia de fenómeno, el interés académico ha sido, hasta hora, relativamente reducido. El trabajo realizado por el profesor Garrido tampoco se adentra en la

cuestión a fondo, entre otras cosas porque habría exigido una brusca adaptación de la metodología y obligado a trabajar con censos de empresas con el fin de conseguir reflejar las transformaciones que se han producido. En su defecto, la cuestión se resuelve asignando a las corporaciones transnacionales un papel destacado en la transición hacia un sistema de producción descentralizado y flexible. Precisamente esta cuestión da paso a otro de los grandes temas sobre los que el texto intenta captar la atención del lector: el papel de los territorios en las decisiones de localización. Las antiguas regiones, e incluso los países, ya no se diferencian entre sí por su especialización productiva, sino por la función que desempeñan en el esquema global de relaciones entre las grandes regiones mundiales y que permite desarrollar una amplia tipología de condiciones de localización. Son las denominadas por el autor “condiciones de entorno”, que posteriormente cada empresa interpretará en clave interna a la hora de valorar su relación con su localización, pero que desde una perspectiva espacial más amplia permite, por un lado, distinguir entre regiones especializadas en funciones de dirección y control y regiones especializadas en funciones de producción y, por otro, anticipar un escenario de competencia entre los territorios para captar el emplazamiento de nuevas empresas y centros de producción.

### **3. La localización y la deslocalización**

Las empresas valoran positivamente las ventajas de tipo cualitativo que ofrece sus áreas de residencia, especialmente la mano de obra cualificada, y negativamente los factores relacionados con el coste y las instituciones. A pesar de ello, la predisposición a la migración es muy reducida y, en todo caso, a corta distancia, lo que invita a concluir que el grado de satisfacción con el emplazamiento actual es, en términos generales, considerable. Este es el tipo de conclusión general que se obtiene al finalizar la lectura de la obra, si bien el verdadero interés de la misma está en los detalles que aparecen cuando se profundiza por grupos de empresas. La segmentación de mayor interés es la que distingue según la intensidad tecnológica del sector en el que se encuadra la empresa, aunque en general los resultados difieren significativamente en función de la rama de actividad, el tamaño, la antigüedad y la comunidad en que se localiza.

#### **3.1. Valoración de la localización actual**

Las ventajas que las empresas consultadas destacan de la zona donde se ubican son también los principales argumentos de resistencia al desplazamiento. Los factores más valorados se identifican como representativos de economías externas a la empresa e internas a la industria (clientes, proveedores, información y mano de obra cualificada), aunque al presentarse en términos de accesibilidad (es decir, accesibilidad a clientes, a proveedores, etc.) y mezclarse con infraestructuras tecnológicas y equipamientos urbanos y sociales puede igualmente considerarse como característicos de economías de aglomeración, externas a la industria. En sentido contrario, las empresas rechazan los factores relacionados con el contexto institucional y valoran negativamente la función que cumplen en sus territorios los incentivos y las ayudas

públicas, así como el tipo de facilidades que proporcionan las administraciones públicas y el coste de la mano de obra y del suelo. Como es lógico, el resultado viene marcado por el sesgo de la muestra, especialmente por la presencia relativamente reducida de empresas de intensidad tecnológica media o elevada. Para éstas el factor de mayor trascendencia es la cualificación de la mano de obra, que además es la única consideración positiva que realizan las industrias de mayo nivel tecnológico, y que contrasta con la valoración negativa generalizada del coste de la misma.

### **3.2. Movilidad**

Como se ha señalado, hay pocas razones que puedan animar a las empresas a modificar su emplazamiento y, cuando existen, son con frecuencia insuficientes para compensar la resistencia al movimiento y, si todavía consiguen animar el desplazamiento, la mayoría de estos serán a lugares cercanos. Esta valoración es coherente con la elevada valoración que, en términos generales, se realiza de la localización actual y obliga a desmitificar el irresistible atractivo de los países del este de Europa, puesto que en ninguno de los casos consultados se han obtenido respuestas en este sentido.

Una de las aproximaciones seguidas para valorar la disponibilidad a la migración ha sido el estudio de la complejidad de la decisión de localización a partir de la consideración del número total de factores tenidos en cuenta. Como es lógico, una decisión compleja reduce la probabilidad del traslado, debido a la dificultad de reproducir en otro lugar las condiciones que invitaron a la elección del emplazamiento actual, volviendo a apreciarse conductas bien diferenciadas en función del nivel tecnológico de las empresas, en el sentido de que a medida que se asciende, la complejidad de la decisión se reduce significativamente a un número cada vez más reducido de factores. Esto significa que, salvo por el condicionante de la mano de obra cualificada, las empresas más intensivas en tecnología pueden modificar con mayor facilidad su localización y que el capital humano se manifiesta como la variable de atracción fundamental para este tipo de empresas.

### **3.3. Razones para la movilidad**

A pesar de la resistencia al movimiento, existe una razón poderosa para hacerlo: el crecimiento y la necesidad de ampliar instalaciones. Se trata de la única circunstancia en la que las empresas consideran positivamente la posibilidad de traslado, aunque una vez adoptada la decisión un factor importante en la elección de la nueva ubicación es el precio del suelo. Se da además la circunstancia de que se trata de uno de los factores más negativamente valorados en el emplazamiento actual, lo que significa que se convierte en un importante motivo de abandono del mismo, incluso por encima de la mano de obra cualificada, cuando las empresas se plantean ampliar instalaciones.

La movilidad de empresas se analiza tanto desde la perspectiva de los movimientos hacia el exterior, es decir, de abandono del territorio, como hacia el interior, considerando el papel de los factores de atracción. Como es lógico, se trata de los mismos factores de resistencia al traslado, que permiten afirmar que el principal atractivo

locacional de la economía española es la calidad de vida y el medio ambiente y, en menor medida, el acceso a los mercados europeos y la mano de obra cualificada. En el caso de estos dos últimos, y a pesar de la valoración positiva que ambos inspiran, se produce simultáneamente una desventaja relativa con respecto a otros territorios, por lo que la calidad de vida termina configurándose como el principal factor de atracción empresarial en España y en el único en el que disfrutamos de ventajas relativas frente al exterior. Este resultado alcanza su máxima expresión en el segmento de empresas con mayor intensidad tecnológica, en las que también se obtiene el mayor nivel de rechazo ante la existencia de una oferta insuficiente de mano de obra especializada. Ambas circunstancias, calidad de vida y capital humano, se definen de esta manera como elementos determinantes de la capacidad de los territorios para atraer a empresas tecnológicamente avanzadas. A medida que se desciende de nivel tecnológico, se amplía el número de factores de atracción locacional que acompaña a los anteriores con la consideración de las condiciones de accesibilidad a clientes, proveedores, información, etc.

Desde el punto de vista contrario, es decir, desde la perspectiva de los factores valorados negativamente (de expulsión), destaca que existe una mayoría de empresas que considera que su actual localización les proporciona una desventaja neta en términos de coste mano de obra, incentivos financieros y fiscales, facilidades de las administraciones públicas y coste del suelo. Dicho en otras palabras, los factores de expulsión refleja el tipo de ventaja que una empresa esperaría conseguir si trasladara su localización a otro lugar más adecuado. Como es lógico, las ventajas esperadas están relacionadas con los proyectos que las empresas mantienen en sus carteras, entre los que frecuentemente se encuentran futuras ampliaciones, que elevan la consideración estratégica del precio del suelo.

### **3.4. El perfil de los propensos a la movilidad**

Entre el 10 por ciento de las empresas consultadas en Cataluña y C. Valenciana y el 17 por ciento de las consultas en Andalucía, han manifestado haber considerado la posibilidad de modificar su residencia en un futuro no demasiado lejano. Se trata de empresas pequeñas y jóvenes, especialmente las de antigüedad no superior a los cinco años, con más de un establecimiento y las menos intensivas en tecnología. También las empresas que operan en el mercado nacional y regional se muestran más inquietas que las que exportan parte de su producción en el extranjero, pero en casi todos los casos se trata de decisiones que únicamente consideran desplazamientos cercanos: más del 80 por ciento permanecería en su Comunidad y sólo el 7 por ciento consideraría marcharse a otro país, aunque, como se ha indicado, en ninguno de los casos consultados a países del este de Europa.

## **4. Valoración final**

No existen, a la vista de lo que refleja el texto del profesor Garrido, fundamentos consistentes para esperar que las profundas transformaciones en el mapa industrial europeo, sea el reflejo de un intenso proceso de migraciones empresariales hacia el

este. En todo caso, empresas sometidas a duras condiciones de competencia en precios y con reducida intensidad tecnológica, podrían verse estimuladas a modificar su localización, aunque normalmente serán desplazamientos a corta distancia y eligiendo alternativas que no alteren en exceso las condiciones del entorno que determinan la calidad de los factores.

Las empresas tecnológicamente avanzadas son más resistentes al cambio y únicamente el deterioro de las condiciones de vida o una provisión insuficiente de mano de obra cualificada podría provocar la consideración del traslado. Estos dos son los factores que la economía española puede esgrimir en estos momentos para atraer nuevas industrias y frenar la tentación al traslado de las que ya están instaladas, lo cual puede interpretarse como un balance desalentador. Las empresas consultadas encuentran desventajas netas en su emplazamiento actual en materia de costes y desventajas relativas (valoración positiva, pero peor que en otros emplazamientos) en factores relacionados con economías internas a la industria y el entorno productivo. También se valora negativamente la influencia de las instituciones, especialmente las públicas, limitándose capítulo de ventajas netas a las condiciones de vida, es decir, a circunstancias no necesariamente vinculadas con las condiciones de producción.

**Joaquín Aurioles Martín**  
Universidad de Málaga