



Ajuntament de Barcelona
Promoción Económica

C. Llacuna 162, 1a planta
08018 Barcelona - España

proeconomica-ajbcn@bcn.cat
www.bcn.cat/barcelonanegocios

ACC10
Competitiveness for Catalonia

 **Generalitat de Catalunya**
Government of Catalonia

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona - España

catalonia@acc10.cat
www.acc10.cat
www.catalonia.com

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL ÁREA DE BARCELONA Y CATALUÑA

ACC10
Competitiveness for Catalonia

 **Generalitat de Catalunya**
Government of Catalonia



Ajuntament de Barcelona
Promoción Económica

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL ÁREA DE BARCELONA Y CATALUÑA

BIBLIOTECA DE CATALUÑA - DATOS CIP

La Inversión extranjera en el área de Barcelona y Catalunya
I. Carranza, Isabel, ed. II. Rodríguez, Imma (Rodríguez López), ed. III. Diamante, Giulia, ed. IV. ACC10 V. Barcelona. Sector de Promoció Econòmica
1. Inversions estrangeres – Barcelona 2. Inversions estrangeres – Catalunya
339.727.22(467)



Aviso legal:

Esta obra está bajo la licencia Reconocimiento-No comercial-Compartir-Igual 3.0 de Creative Commons. Se permite

la reproducción, distribución y comunicación pública siempre que se cite el autor y no se haga un uso comercial. La creación de obras derivadas también está permitida siempre que se difundan con la misma licencia. La licencia completa se puede consultar en:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/deed.es>

EDICIÓN

Ayuntamiento de Barcelona
Sector de Promoción Económica
Llacuna 162, 1a planta
08018 - Barcelona
T. +34 93 256 39 29
proeconomica-ajbcn@bcn.cat

Generalitat de Catalunya
ACC10
Invest in Catalonia
Passeig de Gràcia, 129
08008 - Barcelona
T. + 34 93 476 72 00
catalonia@acc10.cat

Pricewaterhouse Coopers
Pablo López Romero
Elena Casas Martínez

COORDINACIÓN

Isabel Carranza - Ayuntamiento de Barcelona
Imma Rodríguez - Invest in Catalonia - ACC10
Giulia Diamante - Planificación y Análisis - ACC10

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Index

IMPRESIÓN

Cevagraf, S.C.C.L.

D.L.:
Barcelona, Noviembre de 2009
Núm. de ejemplares: 1.000

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL ÁREA DE BARCELONA Y CATALUÑA



Dinámica y abierta, emprendedora y cosmopolita, Barcelona ha sido y es una ciudad receptora de la inversión extranjera. La economía de la ciudad, situada en una región metropolitana densa y de gran vitalidad, se caracteriza por la diversificación de sus actividades con una base industrial significativa y un predominio del sector servicios. Uno de los objetivos de Barcelona es preservar muy activamente esta diversificación económica, adaptándola a las nuevas demandas y superando los nuevos retos para mantener su atractivo y competitividad en un mundo global.

Durante siglos, la ciudad se ha ido reinventando a sí misma para ajustarse a las necesidades de cada etapa y abrirse al mundo. Barcelona, con una larga tradición industrial, apuesta firmemente por la economía del conocimiento y la sostenibilidad partiendo de las bases sólidas que ofrece una localización inmejorable como puerta del sur de Europa y del Mediterráneo. Una ciudad atractiva para el desarrollo empresarial, la iniciativa emprendedora y el talento internacional, con una investigación de vanguardia, una creatividad que traspasa fronteras y una calidad de vida admirada en todo el mundo.

La región metropolitana de Barcelona, que acoge a 4,9 millones de habitantes en un área de 3.236 km², tiene un arraigado tejido empresarial con tradición industrial bastante diversificado que constituye un núcleo muy importante de atracción de inversión extranjera. La reciente designación de Barcelona como sede del Secretariado de la Unión por el Mediterráneo reforzará aún más el liderazgo de la ciudad en esta área e impulsará la instalación de empresas líderes que querrán beneficiarse de las nuevas oportunidades de negocio.

En la actualidad, hay más de 2.700 empresas extranjeras en el área de Barcelona, con un grado elevado de fidelidad y consolidación que las impulsa a reinvertir en nuestro territorio. Cada vez hay más empresas con visión de futuro que eligen Barcelona como lugar para instalarse, y que muestran unos altísimos porcentajes de satisfacción. En este sentido, las empresas ya establecidas suelen llevar a cabo nuevas inversiones en el marco de una apuesta estratégica de crecimiento hacia actividades con un mayor valor añadido.

La inversión extranjera en el área de Barcelona, de la que presentamos hoy la quinta edición de su estudio, es una clara apuesta de las administraciones públicas para fidelizar e incrementar el flujo inversor extranjero. En la actualidad, Barcelona apuesta de manera firme y decidida por un modelo de crecimiento económico basado en la innovación y la creatividad y plenamente integrado en la economía del conocimiento. Por otra parte, nuestra ciudad desempeña un claro papel proactivo para potenciar el talento y la creatividad, la oferta para nuevas actividades económicas y la calidad de vida de sus ciudadanos y ciudadanas.

Jordi Hereu

Alcalde de Barcelona



Ajuntament de Barcelona
Promoció Econòmica



Tengo el placer de presentaros la 5a edición del estudio "La inversión extranjera en el área de Barcelona y Cataluña", que se elabora conjuntamente, y de manera bianual, entre Invest in Catalonia de ACCIÓ y Promoción Económica del Ayuntamiento de Barcelona. Sin duda, la inversión extranjera en nuestro país, y la opinión de los empresarios al respecto, son aspectos clave que han de contribuir en la mejora de la competitividad de las empresas catalanas y, en definitiva, de Cataluña.

La situación estratégica de nuestro país al sur de Europa, la calidad de vida de la que gozamos y nuestro espíritu emprendedor son factores que contribuyen a que Cataluña sea uno de los territorios europeos más atractivos para la inversión extranjera. El hecho de que más de 3.000 empresas extranjeras estén establecidas y generen un flujo total de inversión extranjera directa de 3.458 millones de euros, en 2008, confirma la capacidad de Cataluña, y de Barcelona, para atraer inversión extranjera de alto valor agregado y talento internacional.

Aunque, en una situación como la actual, en que la actividad económica mundial ha experimentado un retroceso como consecuencia de la crisis financiera y, a la vez, la competencia es creciente a escala global, Cataluña ha de esforzarse para seguir siendo un destino atractivo para la inversión extranjera, aprovechando al máximo las ventajas que le representa el hecho de disponer de un tejido empresarial diversificado, competitivo y proveedor de servicios, junto con un capital humano con una alta cualificación técnica.

Paralelamente, además de seguir apostando por la inversión extranjera tradicional, Cataluña ha de seguir adelante con el cambio de modelo productivo y liderar la atracción de inversión extranjera de sectores y países emergentes. Las actividades intensivas en conocimiento y de alto valor agregado toman especial importancia en las estrategias de crecimiento de negocio para las empresas y representan, al mismo tiempo, un factor de competitividad para la atracción y el mantenimiento de la inversión extranjera. La disponibilidad y la inversión en infraestructuras científicas y tecnológicas, juntamente con las políticas y los incentivos públicos para la investigación y el desarrollo, se convierten en algunos de los aspectos más valorados por las empresas en el momento de tomar la decisión firme de establecerse en nuestro territorio.

Confío plenamente en que Cataluña está preparada para hacer frente a los retos de la globalización y el cambio tecnológico y, al mismo tiempo, es capaz de aprovechar las oportunidades que genera la situación actual. El Gobierno catalán, orientado a fomentar el desarrollo de nuevos proyectos empresariales, seguirá impulsando la cooperación con el sector privado para favorecer el crecimiento de nuestro territorio y asegurar, así, el bienestar de todos los ciudadanos y ciudadanas.

Josep Huguet i Biosca

Consejero de Innovación, Universidades y Empresa
Generalitat de Catalunya

ACCIÓ
Competitiveness for Catalonia

 **Generalitat de Catalunya**
Government of Catalonia

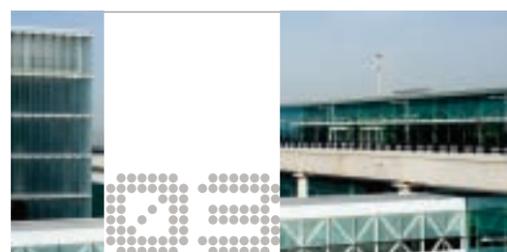


CONCLUSIONES PRINCIPALES DEL ESTUDIO 06



INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO Y CONTEXTO ECONÓMICO 12

- 2.1 Introducción al estudio 12
- 2.2 Enfoque metodológico y marco conceptual del estudio 13
- 2.3 Oportunidades de la IED para Cataluña en un entorno de cambio económico mundial 15



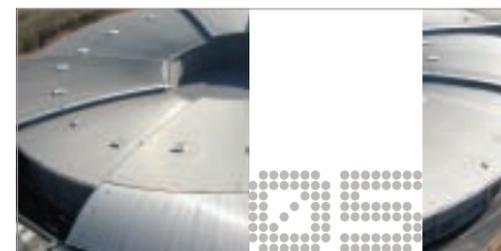
SITUACIÓN ACTUAL DE LA IED EN EL MUNDO Y EN CATALUÑA 20

- 3.1 Situación actual de la IED en el mundo 20
- 3.2 El incremento de la competencia en la atracción de la IED 22
- 3.3 Situación actual de la IED en Cataluña y el área de Barcelona 23



LA IED TRADICIONAL EN CATALUÑA: CONCENTRACIÓN EN PUNTOS CLAVE DE LA CADENA DE VALOR 31

- 4.1 Dinámica del tejido empresarial en los sectores maduros. La apuesta por las actividades de alto valor añadido e intensivas en conocimiento 31
- 4.2 El modelo de negocio de las empresas de los sectores maduros. La oportunidad de la I+D+i 34
- 4.3 Ventajas competitivas de Cataluña y el área de Barcelona en relación con la IED tradicional 36
- 4.4 El capital humano 41
- 4.5 Otros elementos de entorno 42



LA IED EMERGENTE EN CATALUÑA: CAPTAR TALENTO Y CONSEGUIR MASA CRÍTICA 51

- 5.1 Dinámicas del tejido empresarial de los sectores emergentes. Un apunte sobre las alianzas local-global 51
- 5.2 Papel de los clústeres como generadores de nuevas actividades económicas 52
- 5.3 Ventajas competitivas de Cataluña y el área de Barcelona en relación con la IED emergente 56
- 5.4 El capital humano 60
- 5.5 El acceso a la financiación: capital riesgo y ayudas públicas 61
- 5.6 Otros elementos del entorno 64



ANÁLISIS GEOGRÁFICO DE LA IED EN CATALUÑA 71

- 6.1 Europa y los EE.UU. 71
- 6.2 Asia 73
- 6.3 Los países mediterráneos 76
- 6.4 Comparativa geográfica en relación con el entorno: puntos críticos, retos y oportunidades 78



ANEXOS 84

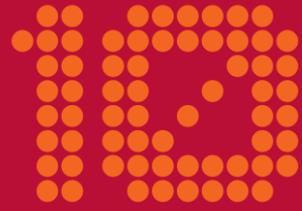
- 7.1 Metodología del estudio 84
- 7.2 Índice de figuras, tablas y gráficos 88
- 7.3 Fuentes utilizadas 89
- 7.4 Glosario de términos 91



CONCLUSIONES PRINCIPALES DEL ESTUDIO

Los resultados fruto del trabajo de campo de los grupos de discusión, de las entrevistas a actores relevantes y del análisis de distintas bases de datos especializadas en la IED han permitido recoger las consideraciones más destacadas en lo que respecta a la situación actual y prevista de la IED, a los retos que presenta para el área de Barcelona y Cataluña en términos de competitividad y a los aspectos que nos hacen ser optimistas para posicionar a Cataluña como territorio de atracción de inversión preeminente en los próximos años.





PRINCIPALES CONCLUSIONES

01

Cataluña y el área de Barcelona encabezan los rankings de localizaciones más atractivas para hacer negocios. No obstante, la disminución del volumen de IED a escala global que se ha registrado en el último año implica más competencia entre las regiones para su captación, consolidación y mantenimiento.

02

Las estrategias de fomento de la competitividad en Cataluña y en el área de Barcelona se producen en un entorno de competencia creciente a escala global y en un marco de cambio de modelo productivo a escala local. En este sentido, se constatan líneas de actuación diferenciadas:

- Mantener la IED tradicional en los sectores maduros, y apostar por actividades de valor añadido e intensivas en conocimiento.
- Captar y consolidar la IED emergente en los sectores de la nueva economía y en la emprendeduría.

Cataluña y el área de Barcelona disponen de un tejido empresarial de sectores maduros que está apostando por la I+D+i, la tecnología y la logística. Estos sectores han de constituir la semilla para la atracción y la consolidación de la IED de los sectores emergentes, como la biotecnología, las energías renovables o las TIC. Para favorecer esta dinámica, las administraciones públicas inciden en factores de competitividad del entorno local, en particular: las infraestructuras, el capital humano, el acceso a financiación, el marco normativo y la calidad de vida, entre otros.

03

En Cataluña hay más de 3.100 empresas extranjeras instaladas y contó con un flujo total de IED de 3.458 millones de euros en 2008. El área de Barcelona aglutina de media en torno al 75% de los proyectos de IED en Cataluña, y en el 2008 alcanzó el 87%.

En los últimos 5 años, los proyectos relacionados con las TIC representan más del 20% del total y, junto con los servicios a las empresas y los productos de consumo, suman el 50% de los proyectos desarrollados de IED.

04

En los sectores maduros, la I+D+i constituye una estrategia de crecimiento del negocio para las empresas, y también un factor de competitividad para la atracción y el mantenimiento de la IED en el área de Barcelona y Cataluña. En 2008 la inversión industrial creció un 2,2% y el 38% del total de la IED recibida en Cataluña ha sido destinado a la industria. Así, la apuesta de Cataluña por mantener la producción ha de actuar como un factor de arrastre de la actividad de I+D+i de las compañías de los sectores maduros.

05

Las ventajas competitivas de Cataluña y el área de Barcelona en relación con la IED tradicional se concentran en:

- **La preparación técnica del capital humano.** Un 75% de las empresas extranjeras de sectores maduros considera alto o muy alto el nivel de los técnicos y universitarios.
- **Política e incentivos relacionados con la I+D+i y la inversión en infraestructuras científicas.**
- **El acceso a infraestructuras de transporte y logística de alta capacidad.** El 63% de las empresas extranjeras de sectores maduros participantes en el estudio manifiesta que el nivel de las infraestructuras y su accesibilidad es el adecuado.
- **La cooperación público-privada.**

06

La IED emergente en Cataluña y en el área de Barcelona está consolidando sectores de la nueva economía como la biotecnología, las energías renovables y las TIC, en torno a clústeres orientados a la consecución de masa crítica de inversión y de talento emprendedor.

En biotecnología, el área de Barcelona se está convirtiendo en un referente internacional en creación de nuevas empresas con un ritmo de crecimiento del 30%, por encima de la media europea.

07

Las ventajas competitivas de Cataluña y del área de Barcelona en relación con la IED emergente se concentran en:

- **La disponibilidad de infraestructuras tecnológicas.** Un 59% de las empresas extranjeras de los sectores emergentes consultadas considera adecuadas las infraestructuras tecnológicas de Cataluña.
- **La existencia de una red de empresas relacionadas a escala local y global y proveedores de servicios.**
- **Un estilo de vida atractivo para profesionales cualificados y emprendedores internacionales.** Las empresas de los sectores emergentes participantes presentan unos niveles de satisfacción del 90% respecto a la oferta cultural, deportiva y lúdica del área de Barcelona y Cataluña.
- **Una Administración orientada a propiciar el desarrollo de nuevos proyectos empresariales.**

08

El capital humano disponible en el área de Barcelona y en Cataluña constituye un factor de competitividad por sí mismo, y presenta unos niveles de satisfacción del 87% por parte de las empresas consultadas en lo que respecta al grado de cualificación universitaria y preparación técnica. Se trata, además, de un elemento de entorno sobre el que pueden incidir las administraciones en lo que se refiere a la creación de sinergias entre el mundo empresarial y el mundo académico.

09

Las empresas europeas y norteamericanas ponen su acento en un conjunto de oportunidades para el área de Barcelona y Cataluña orientadas a seguir aumentando su atractivo:

- La contribución pública al desarrollo de la nueva economía a través de iniciativas focalizadas en los factores más relevantes para las empresas procedentes de estos países y que invierten en sectores como la biotecnología, la nanotecnología, etc.
- La apuesta por los valores de la emprendeduría y el intercambio internacional como diferenciación y posicionamiento de la región dentro de Europa.
- La mayor difusión de la oferta de servicios, ayudas disponibles al alcance de las empresas extranjeras en proceso de implantación en Cataluña.

10

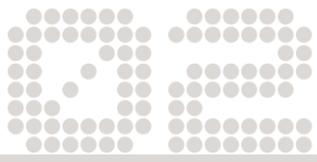
Las empresas asiáticas destacan las ventajas competitivas de Cataluña que intervienen en las decisiones de inversión de las compañías de esta zona:

- La existencia de un tejido empresarial competitivo que ofrece apoyo y provisión de servicios afines a sus actividades, como factor altamente determinante para estas empresas. Más de un 80% de las empresas asiáticas participantes se declara satisfecho o muy satisfecho con el grado de concentración de empresas de sectores relacionados.
- La disponibilidad de información sobre los aspectos diferenciales de Cataluña y Barcelona en cuanto a la cultura del trabajo, valores, la implicación de la Administración en el clima de negocios, etc., a causa de su percepción de Europa como unidad homogénea.
- La divulgación de casos de éxito de lanzamiento de negocios con capital asiático, lo que aporta experiencias de referencia para nuevos inversores.



INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO Y CONTEXTO ECONÓMICO





2.1 Introducción al estudio

El área de Promoción Económica Internacional del Ayuntamiento de Barcelona y Invest in Catalonia (Generalitat de Catalunya - ACCIÓ) han emprendido la elaboración de la 5.ª edición del estudio “La inversión extranjera en el área de Barcelona y Cataluña” con la colaboración de PricewaterhouseCoopers.

La presente edición, a diferencia de la anterior, de junio de 2007, ve la luz en un contexto de incertidumbre para la Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED) y para las economías catalana y mundial. Partiendo de esta premisa, el estudio acentúa los aspectos diferenciales de la economía catalana que han convertido, y tienen que seguir haciéndolo, a Cataluña y Barcelona en un referente mundial a la hora de atraer proyectos empresariales y flujos de todo el mundo.

Pese a dicha situación coyuntural, las tendencias apuntadas en los últimos años en relación con la producción industrial, la convergencia de las economías más avanzadas hacia la nueva economía y la organización en redes complejas se mantienen vigentes.

Con todos estos elementos sobre la mesa, el posicionamiento de la economía del área de Barcelona y, por extensión, de toda Cataluña, como polo de atracción de IED presenta importantes retos de futuro, y también un horizonte de oportunidades. En este sentido, tal como trata el estudio en sus diferentes secciones, Cataluña debe compatibilizar, en el futuro más inmediato, su capacidad de mantener los flujos de entrada de IED en los sectores denominados tradicionales y, al mismo tiempo, apostar, de forma decidida, por los sectores llamados emergentes, que protagonizarán el impulso de la economía mundial en los años venideros.

Por lo que respecta propiamente a la publicación, ACCIÓ y el Área de Promoción Económica Internacional del Ayuntamiento de Barcelona han optado por dar un giro notable tanto a la metodología de realización del estudio, que se explica más

adelante, como a su estructura. Así, el cuerpo del informe presenta las siguientes partes:

- Una parte inicial en la que se presentan las **conclusiones principales del estudio**, y donde se desglosan los puntos fuertes y el potencial de crecimiento de la economía catalana como polo de atracción de inversión extranjera directa.
- Una sección de tipo cuantitativo sobre las grandes cifras en el ámbito macro del **contexto actual y reciente de la IED en Cataluña y en el mundo** y sus rasgos definitorios.
- Un apartado dedicado a la **IED tradicional en Cataluña**, entendiendo como tal la originada por empresas de sectores consolidados con una madurez contrastada y por parte de países con una presencia en Cataluña prolongada durante años. En esta parte, se ha puesto énfasis en los principales retos para consolidar la inversión y los puntos de la cadena de valor que tienen un mayor recorrido en los próximos años: la I+D+i y la logística y distribución.
- Una sección dedicada a la **IED emergente en Cataluña**, sobre todo teniendo en cuenta los sectores de la nueva economía, que están llamados a protagonizar el futuro económico en Cataluña y en el mundo: biotecnología, energías renovables y TIC, en concreto. En esta sección, la figura de la **empreendeduría** internacional tiene una mención destacada.
- Por último, un apartado que incluye el **análisis geográfico de la IED en el área de Barcelona y Cataluña**, en el que se trata, por una parte, la inversión de los países con una presencia histórica y consolidada en Cataluña y, por otra, los que tienen una importancia cada vez mayor en la economía catalana y, en concreto, los países asiáticos y mediterráneos. Para finalizar, se comparan los rasgos definitorios y las oportunidades diferenciadas que plantean.

2.2 Enfoque metodológico y marco conceptual del estudio

De acuerdo con el censo de empresas extranjeras en Cataluña, actualmente hay más de 3.100 compañías extranjeras establecidas en territorio catalán, que representan aproximadamente un tercio de las empresas extranjeras existentes en España¹. En términos de concentración geográfica en Cataluña, cabe decir que, aproximadamente, el 90% de las empresas extranjeras de Cataluña está en el área de Barcelona. A efectos de este estudio, **el área de Barcelona se refiere a la realidad metropolitana de Barcelona**, entendiendo como tal los límites administrativos de la ciudad más las 7 comarcas que la rodean: El Barcelonès, El Maresme, El Garraf, El Baix Llobregat, El Vallès Oriental, El Vallès Occidental y L'Alt Penedès.

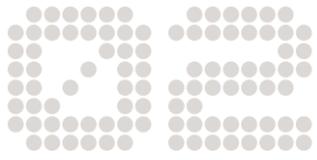
El estudio sobre la IED en Cataluña parte de un **marco conceptual** propio ideado para esta edición y al que se adapta la estructura de capítulos presentada anteriormente. Este marco conceptual parte de la hipótesis (véase la figura 1) de que podemos definir diferentes tipologías de IED según el grado de madurez de los sectores productivos y las empresas que están implantadas en la región. A cada una de las tipologías de IED se le puede asociar un objetivo principal y un foco de actuación específico. Estas **diferentes estrategias** asociadas persiguen en términos agregados el aumento de proyectos y flujos de IED en todo el territorio.

FIGURA 1. MARCO CONCEPTUAL DE LA IED



NOTA: Se entiende por escala local, en contraposición a global, el ámbito objeto del estudio: el área de Barcelona y Cataluña. Fuente: Elaboración propia PwC.

¹ En julio de 2009, había censadas un total de 3.124 empresas. Invest in Catalonia.



El entorno en el que las empresas toman decisiones respecto a la IED en Cataluña es un contexto que tiene una doble vertiente y que está formado por elementos que podemos considerar de escala local. El papel desarrollado a **escala local** tiene implicaciones directas en aspectos tan decisivos como la disponibilidad de todo tipo de infraestructuras, el grado de excelencia del capital humano del territorio o la existencia de un determinado clima de negocios. Por otra parte, a **escala global** también hay factores que pueden incidir de forma determinante en la toma de decisiones estratégicas por parte de las empresas en relación con la futura IED, como las estrategias más o menos agresivas e innovadoras que otras regiones puedan ejercer de cara a la atracción de nueva IED.

Como se ha señalado anteriormente, un punto diferencial del estudio con respecto a ediciones previas ha sido el enfoque innovador de su metodología de trabajo. En este sentido, el recurso de la encuesta a través de un cuestionario a una muestra representativa de empresas ha dado paso al uso de técnicas que permiten captar con mayor sensibilidad aspectos más cualitativos de la situación actual, retos y oportunidades que hacen frente las empresas extranjeras significativas en Cataluña. Los elementos principales de esta nueva metodología son:

CUADRO 1. METODOLOGÍA ABREVIADA DEL INFORME

• **Entrevistas en profundidad a 8 agentes facilitadores.** Realizadas a cámaras de comercio, consulados extranjeros y otras instituciones de referencia en el ámbito de la IED. La función de estos agentes ha sido contrastar el enfoque del trabajo y identificar los aspectos diferenciales que caracterizan a la IED en Cataluña.

• **Realización de grupos de discusión o *workshops* sectoriales y geográficos,** agrupándolos en dos grandes grupos, en función de si se trata de sectores o mercados de la IED de tipo tradicional o bien emergente. En total, se han realizado 6 *workshops*, con la presencia agregada de 45 empresas:

IED SECTORES TRADICIONALES

1. Punto de la cadena de valor I+D+i: tendencias y retos de futuro
2. Punto de la cadena de valor Logística y Distribución: tendencias y retos de futuro
3. Aspectos diferenciales de la IED de las empresas de EE.UU. y Canadá

IED SECTORES EMERGENTES

4. Aspectos diferenciales de la IED de las empresas asiáticas
5. Aspectos diferenciales de la IED en los sectores emergentes
6. Emprendedores internacionales

Estos grupos de discusión se han estructurado de la siguiente manera:

PARTE 1

Aspectos diferenciales de los sectores y las geografías implicados, como:

- El dinamismo del tejido empresarial
- Los factores clave de competitividad de la economía de Cataluña y el área de Barcelona
- La apuesta por las actividades de valor añadido
- El papel de los clústeres
- Las experiencias en el campo de la colaboración público-privada

PARTE 2

Recogida de datos primarios a través de cuestionarios a las empresas participantes, divididos en los siguientes 8 ejes de entorno y un total de 32 variables, valoradas según el nivel de importancia otorgada y el grado de satisfacción en la actualidad:

- Entorno de la inversión
- Costes de la inversión
- Capital humano
- Cultura del entorno de trabajo
- Infraestructuras
- Oferta de servicios
- Entorno legal y fiscal
- Financiación

• **Entrevistas personalizadas a empresas** para complementar los grupos de discusión y realizar estudios de caso.

Por último, se ha mantenido el **análisis de los datos secundarios** presente en otras ediciones y que aporta una perspectiva de contexto relevante

desde el punto de vista de las tendencias sectoriales y geográficas de evolución de la IED con el paso del tiempo.

2.3 Oportunidades de la IED para Cataluña en un entorno de cambio económico mundial

La IED constituye un elemento clave en la rápida integración económica que hemos experimentado en los últimos años a escala mundial. **La IED representa un medio para crear vínculos estables, directos y duraderos entre economías.** Asimismo, la IED constituye un instrumento importante para el desarrollo del tejido empresarial local, y puede ayudar a mejorar la posición competitiva tanto de la economía de acogida como de la que invierte más allá de sus fronteras.

En concreto, la IED **facilita la transferencia de tecnología y de *know-how* entre las economías.** En el mismo sentido, proporciona oportunidades a la economía del país que emite la inversión para la promoción de sus productos de forma más extensa en los mercados internacionales.

El crecimiento significativo en el volumen de la IED durante las recientes décadas y su extensión planetaria refleja tanto un incremento de la magnitud como del número de transacciones y proyectos de IED, y también un aumento de la diversificación de las empresas en diversas economías y multiplicidad de sectores. Tradicionalmente son las grandes empresas, corporaciones y *holdings* multinacionales los que desempeñan un papel predominante en dichas transacciones globales. No obstante, en los últimos años existe el consenso de que las pequeñas y medianas empresas han tenido un papel cada vez más relevante en el campo de la IED².

² OCDE: *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4th Edition, abril de 2008.



En el 2007, los flujos emisores y receptores de IED mundial se incrementaron en más de un 50% respecto a 2006³. Igualmente, el número de proyectos de IED en toda Europa aumentó un 5% con relación a 2006, y un 95% con relación a 2002⁴. En lo que respecta al momento actual, hay que tener en cuenta que la **evolución en el tiempo de las cifras globales de la IED va estrechamente relacionada con la evolución de la situación económica y financiera**. Así, una vez que se hayan producido los ajustes necesarios en el panorama macroeconómico mundial, **una recuperación de cierta magnitud en los distintos indicadores, que las principales instituciones pronostican para 2010⁵, debería conllevar aumentos de los flujos y de los proyectos de IED en todo el planeta.**

Este entorno de ajuste económico global coincide con otro proceso, que no es nuevo ni reciente, según el cual todas las economías avanzadas están protagonizando una evolución acelerada de sus sistemas productivos hacia la nueva economía. Cataluña, en calidad de economía avanzada, no es una excepción, y protagoniza su propia evolución en relación con sus sectores productivos.

La economía catalana, de fuerte carácter industrial, se está convirtiendo a lo largo de las tres últimas décadas en una economía basada cada vez más en el conocimiento, y la sociedad catalana depende de forma más directa de la producción, la difusión y el uso masivo del conocimiento y la información. En este sentido,

se están produciendo movimientos de fondo desde la perspectiva de la **terciarización de las actividades industriales y de la “industrialización” de las actividades de servicios.**

En este contexto, las estrategias hacia la captación, el mantenimiento y la consolidación de la IED deben adaptarse a las nuevas necesidades de consumo, pautas productivas y condicionantes de entorno, energéticos y medioambientales, principalmente.

Cataluña y el área de Barcelona en particular afrontan el doble reto de aumentar su competitividad como polo de atracción de IED y, a su vez, mantener y mejorar el grado de satisfacción de los empresarios ya establecidos en el territorio.

El documento que se introduce aquí pretende constituir una herramienta de trabajo para dar cumplimiento a los objetivos que acabamos de citar y reflejar el posicionamiento de Cataluña como polo de atracción de la IED en el contexto global. Por eso, el Área de Promoción Económica Internacional del Ayuntamiento de Barcelona, Invest in Catalonia (ACC1Ó) y PricewaterhouseCoopers quieren agradecer a todas las personas, empresas e instituciones que han participado y colaborado a lo largo de las diferentes fases del proyecto con sus opiniones y su buena predisposición.

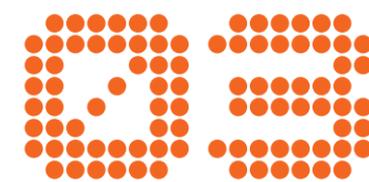


³ www.oecd.org

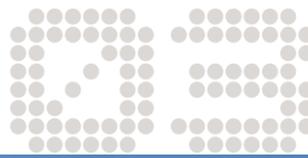
⁴ *European Investment Monitor 2008 Report.*

⁵ *El Fondo Monetario Internacional pronostica para 2010 un crecimiento mundial del 2,5% del PIB, respecto a una contracción del 1,4% para 2009.*

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/02/pdf/0709.pdf>



SITUACIÓN ACTUAL DE LA IED EN EL MUNDO Y EN CATALUÑA



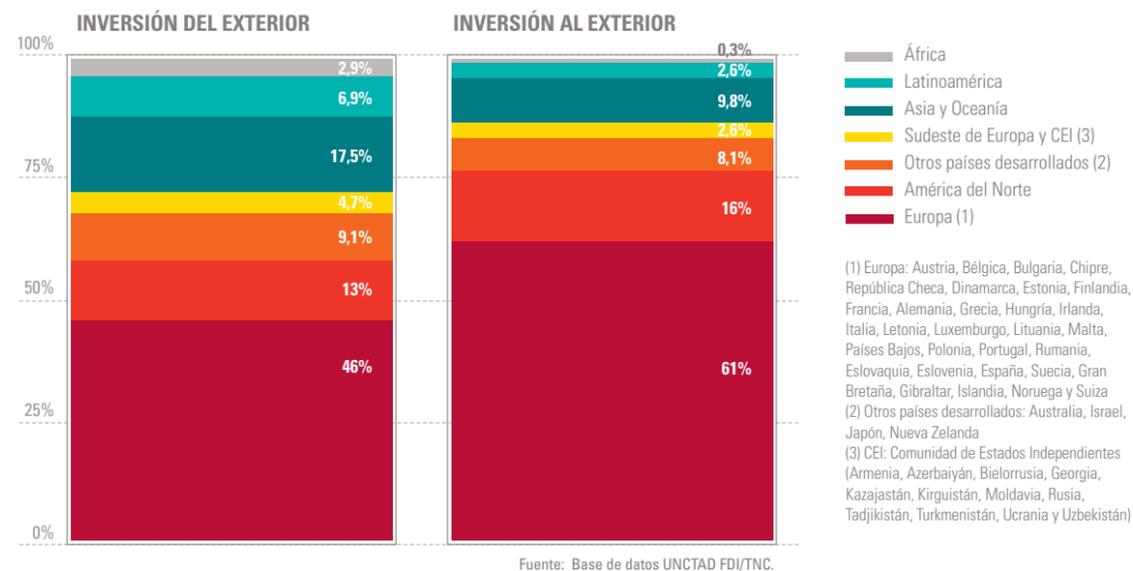
La evolución temporal de la IED no resulta ajena a la progresión de la actividad económica en el tiempo, sino más bien una consecuencia de ésta. En este sentido, el presente capítulo hace un breve repaso de los datos más actualizados de los flujos de IED que las diferentes zonas y regiones mundiales reciben de forma individual y también agregada. Este análisis es fundamentalmente de tipo cuantitativo. A continuación, encontramos una breve reflexión sobre las tendencias descritas recientemente en las diferentes estrategias existentes en el mundo para atraer IED, ligadas o no a la evolución macroeconómica. Por último, un análisis en profundidad de la realidad de Cataluña aporta las conclusiones principales y esboza los diferentes rostros que presenta la inversión hecha en el territorio por parte de las empresas extranjeras.

3.1 Situación actual de la IED en el mundo

Después de experimentar un aumento muy notable en los primeros años del siglo XXI, y de que la cifra agregada de flujos de inversión extranjera directa generados o recibidos en las diferentes regiones mundiales llegara a su máximo en 2007, los

últimos datos publicados por UNCTAD revelan una cifra agregada de los flujos de IED de 1,6 billones de dólares, lo que representa una reducción del 10% respecto al año anterior.

GRÁFICO 01. LA IED EN EL MUNDO POR REGIONES (2008)



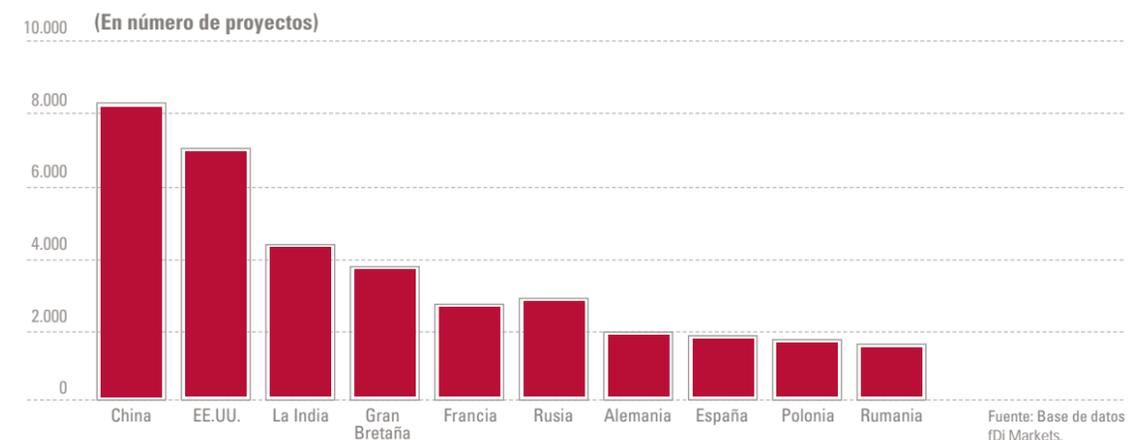
Como hecho relevante, cabe destacar que la disminución de la IED ha sido más acusada en el caso de las economías desarrolladas. En cambio, en los países en vías de desarrollo o en transición, el impacto ha sido, por ahora, mucho más reducido.

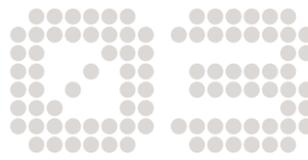
De cara al ejercicio 2010, hay un consenso notable entre las principales instituciones de referencia a escala mundial a la hora de afirmar que la situación macroeconómica reinicie la vía del creci-

miento, lo que repercutirá en la recuperación de los flujos de IED en términos mundiales.

Un análisis tanto de la inversión originada como de la recibida por parte de las diferentes regiones refleja el dominio de Europa, que representa en torno a la mitad de los flujos de entrada y de salida de IED. En lo que respecta estrictamente a los flujos de recepción de IED, la región de Asia y Oceanía recibe prácticamente una quinta parte, casi el doble de la que origina.

GRÁFICO 02. DISTRIBUCIÓN DE LA CAPTACIÓN DE LA IED A ESCALA GLOBAL (2003-2008)





Por países, más de una cuarta parte de los proyectos de IED de todo el mundo proceden de EE.UU., mientras que Alemania genera la décima parte. Para el agregado acumulado de los años 2003-2008, España origina una cuota del 2,5% mundial.

China, EE.UU. y la India ocupan las tres primeras posiciones en cuanto al número de proyectos

recibidos, lo que explicita la trascendencia de los nuevos países emergentes en el panorama económico mundial. En esta clasificación, España ocupa el octavo lugar.

En cambio, en referencia al volumen de IED, España ocupa la séptima posición a nivel mundial, y la cuarta en Europa, con una cuota del 3,9% del total.

3.2 El incremento de la competencia en la atracción de la IED

No toda la IED presenta las mismas características. Diferentes tipos de empresas presentan distintas razones para invertir más allá de las fronteras en las que están establecidas. Igualmente, estas mismas compañías valoran la decisión inversora de diferentes formas y tienen distintas prioridades a la hora de seleccionar la localización de la inversión. De hecho, estas razones y prioridades han cambiado mucho en los últimos años.

Muchos gobiernos consideran la IED en términos de número de puestos de trabajo creados; en cambio, la IED puede tener un elevado número de impactos importantes, tanto directos como indirectos. Estos impactos varían según el tipo de IED que se atrae, el nivel de desarrollo económico del país, los vínculos entre la IED y la economía doméstica y la medida en que la promoción de la IED está integrada en la estrategia de la economía del país receptor de la inversión.⁶

El hecho de que la porción de la IED en el mundo se reduzca provoca automáticamente un aumento de la competencia para un número menor de proyectos. En este contexto, la habilidad de los diferentes gobiernos y, dentro de estos, de los organismos de promoción, para influir en las decisiones de inversión dando información puntual del país y de los sectores productivos, así como realizando los esfuerzos necesarios en el acompañamiento a empresas, será más crucial que nunca.⁷

Todo esto es relevante tanto para la captación de nueva inversión como para el mantenimiento de la IED ya implantada en el territorio, y la mejora de los servicios de atención y seguimiento por parte de los gobiernos locales pueden asegurar la retención de puestos de trabajo en la economía.

Por último, nuevos enfoques más eficientes de los servicios tradicionales de promoción a la inversión, la provisión de información y diferentes servicios de acompañamiento pueden asegurar el éxito de las oficinas de promoción de la IED en un momento en el que las diversas administraciones públicas deben afrontar ajustes presupuestarios importantes.

Otras consideraciones fruto de distintos estudios⁸ apuntan al hecho de que, independientemente de la tendencia de la actividad económica global, para la que la IED constituye un pilar fundamental, las compañías de todo el mundo están extendiendo su investigación hacia nuevos mercados y nuevas ventajas competitivas. En otras palabras, la amplitud geográfica en el destino de los flujos de la IED, sin consideraciones sobre la magnitud de estos, va en aumento, junto con la creación de riqueza y nuevas oportunidades en partes del mundo que hasta ahora eran poco receptoras de inversión.

⁶ Foreign Investment Promotion Center – World Bank

⁷ Global Investment Promotion Benchmarking 2009: Summary Report. World Bank Group

⁸ IBM Plant Location International

⁹ Cushman & Wakefield: European Cities Monitor 2009

3.3 Situación actual de la IED en Cataluña y el área de Barcelona

Cataluña desempeña un papel de liderazgo en la atracción de la IED global, tanto dentro del contexto español como en el panorama europeo. Así lo corroboran diferentes estudios, como el European Investment Monitor 2008, que situaba a **Cataluña como la 4.ª localización más atractiva para ubicar un negocio** en una clasificación que encabeza la región de Greater London. Específicamente, con relación al área de Barcelona, un estudio⁹ reciente de Cushman & Wakefield que evalúa una amplia gama de factores de entorno sitúa la ciudad en el 4.º lugar de un ranking de

34 ciudades europeas de referencia para hacer negocios.

Históricamente, Cataluña ha sido un destino de alta prioridad para las empresas extranjeras en busca de nuevas localizaciones para sus negocios. Los proyectos de IED que se llevan a cabo se desarrollan en una gran diversidad de sectores, desde los más tradicionales a los más innovadores, cosa que demuestra la habilidad de la región para acoger un amplio espectro de iniciativas empresariales extranjeras.

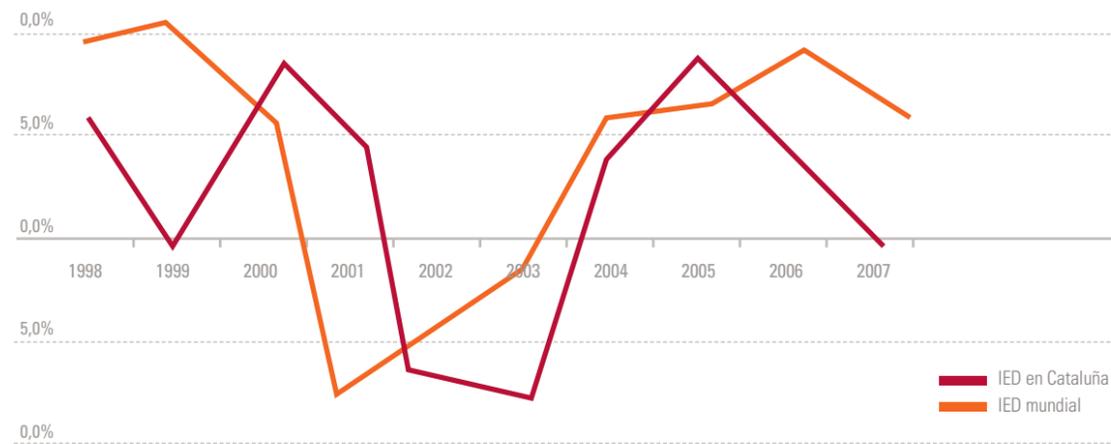




En línea con la evolución agregada mundial y las principales economías desarrolladas, la catalana ha presentado una pauta de comportamiento similar en relación con los flujos de

inversión extranjera directa recibida en la última década. En este sentido, los flujos totales de IED dirigidos a Cataluña en 2008 fueron de 3.458 millones de euros¹⁰.

GRÁFICO 03. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA IED MUNDIAL Y LA IED EN CATALUÑA EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS



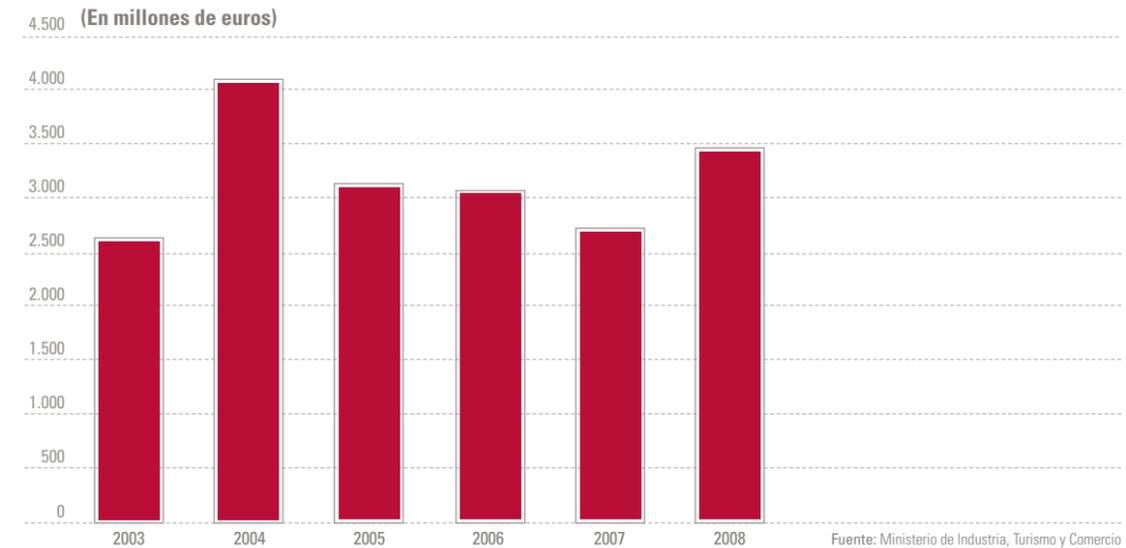
Fuente: Base de datos UNCTAD FDI/TNC y Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El 90% de la inversión extranjera recibida en Cataluña proviene de la UE-27, un 4,4% del resto de la OCDE y una 5,6% del resto del mundo. Según el criterio de inversiones procedentes de países de origen último, Francia, con 627 millones de euros y un incremento del 219,8%, encabeza el ranking de inversores con más de una cuarta parte (29,5%) del volumen alcanzado en 2008. En segundo lugar se sitúan los

Países Bajos (con un 19,1%) seguidos de EEUU (9,8%), el Reino Unido, Alemania e Italia que aportan cada uno el 6%.

La inversión bruta extranjera en Cataluña el primer trimestre de 2009 (datos provisionales) alcanza los 160,4 millones de euros y representa el 7,5% del total registrado en 2008 y el 14,5% de la inversión realizada en España en este periodo.

GRÁFICO 04. EVOLUCIÓN DE LA IED BRUTA EN CATALUÑA (2003-2008)



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Nota: Incluye las inversiones en ETVEs y no ETVEs

TABLA 01.

NÚMERO DE EMPRESAS EXTRANJERAS ESTABLECIDAS EN CATALUÑA

PAÍS DE ORIGEN	2006	2008
Alemania	705	537
Francia	519	671
Estados Unidos de América	399	392
Italia	356	360
Holanda	198	224
Japón	148	153
Reino Unido	140	147
Suiza	111	107
Bélgica - Luxemburgo	87	90
Dinamarca	67	73
Suecia	62	58
Portugal	46	53
Austria	44	58
Canadá	28	25
Finlandia	20	19
Noruega	15	18
Otros	55	139
Total	3.000	3.124

El atractivo de Cataluña como área de atracción de IED se basa en una fuerza laboral con una elevada capacitación profesional y una demanda muy sofisticada, de elevada capacidad adquisitiva. Además, Cataluña se ha posicionado como plataforma de acceso privilegiada para otros mercados de América Latina, Europa continental u Oriente Medio, no solo por factores culturales y de situación geográfica, sino también por las oportunidades estratégicas que ofrecen empresas catalanas y españolas presentes en estos territorios.

En cuanto al número de empresas extranjeras en Cataluña en 2008, este era de más de 3.100. Tal como reflejan la tabla y el gráfico siguientes, los países con mayor presencia en Cataluña por número de empresas son Francia, Alemania, Estados Unidos e Italia.

¹⁰ Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

Fuente: Invest in Catalonia

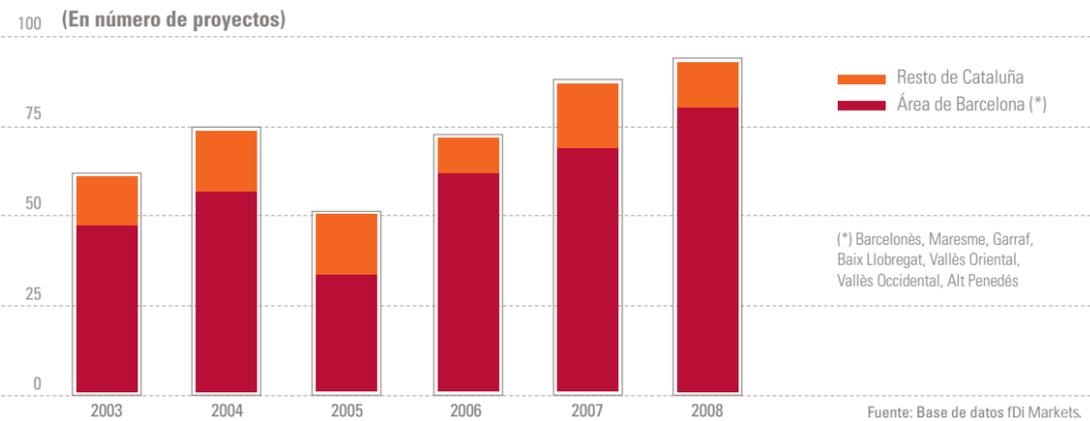




La comparativa entre los años 2006 y 2008 denota una pauta de estabilidad en lo que respecta al número agregado de empresas. No en vano, el 40% de estas compañías ha desarrollado actividades en Cataluña durante más de 10 años, lo que muestra una alta fidelización de las inversiones en la región y el mantenimiento de la competitividad de la zona.

En relación con el área de Barcelona, el análisis del número de proyectos de IED captados año tras año refleja que estos representan al menos un 75% del total de proyectos en Cataluña, y en 2008 esta tendencia llegó a una proporción del 87%.

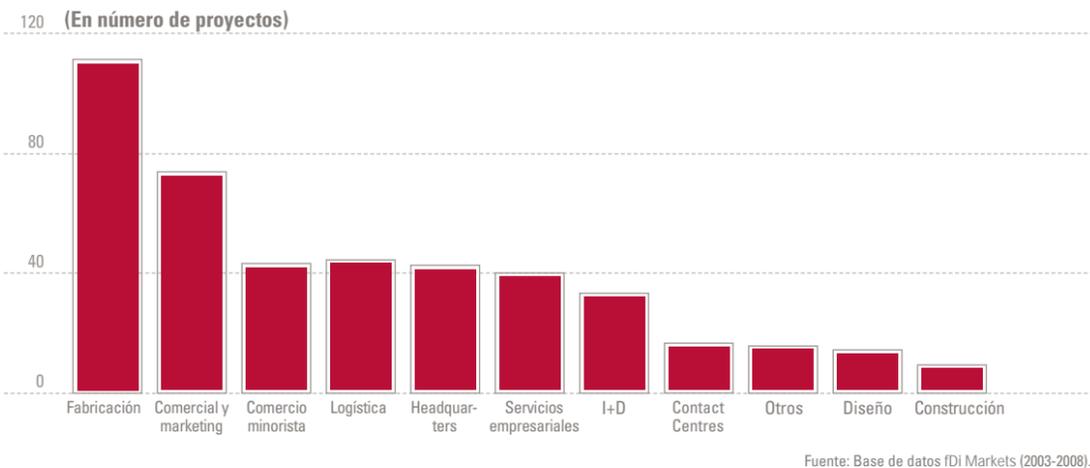
GRÁFICO 05. DISTRIBUCIÓN DE LOS PROYECTOS DE IED EN EL ÁREA DE BARCELONA Y CATALUÑA (2003-2008)



En cuanto al número de proyectos captados según la rama de actividad, nos encontramos con que el 57% de los proyectos desarrollados

desde 2003 hasta 2008 se ha centrado en las actividades de fabricación, marketing, comercio minorista y logística.

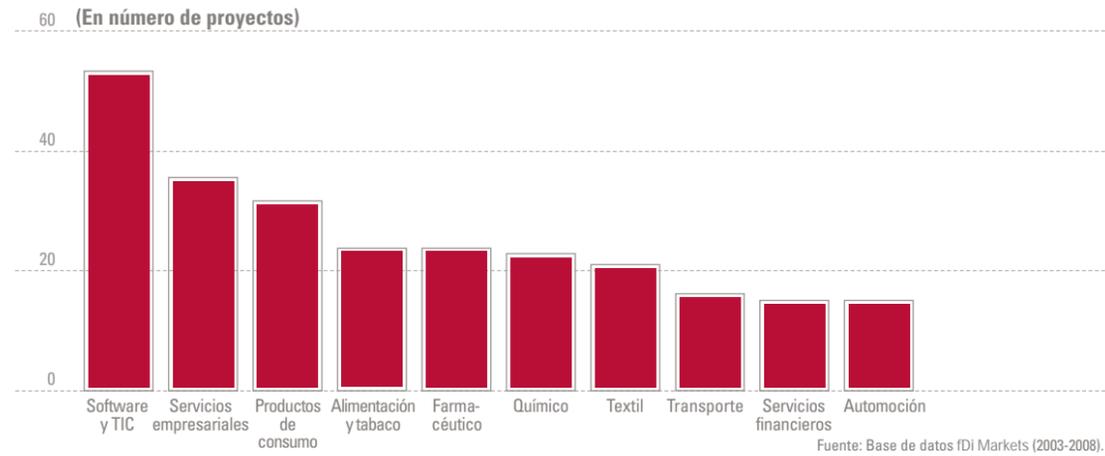
GRÁFICO 06. LA IED EN CATALUÑA POR RAMA DE ACTIVIDAD (2003-2008)



En línea con la creciente importancia de los sectores emergentes, cabe decir que los activos que el área de Barcelona y Cataluña ofrecen a la IED están evolucionando. Actualmente, destacan actividades y *niche markets* que van en conso-

nancia con el nivel avanzado de su desarrollo. Así, estaríamos hablando de sectores de alto valor añadido y aportación tecnológica, con un elevado componente de calidad, diferenciación, I+D+i o diseño.

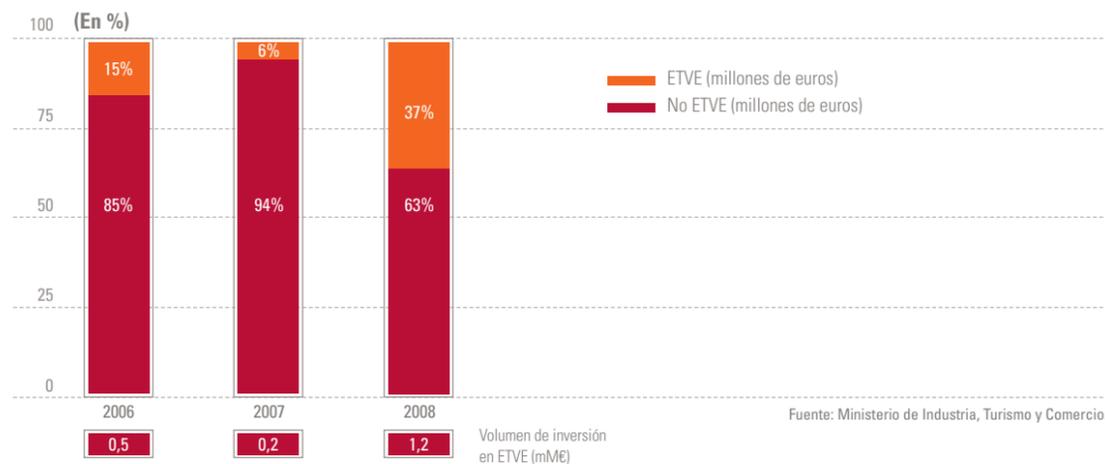
GRÁFICO 07. SECTORES CON MAYOR CAPTACIÓN DE IED EN CATALUÑA (2003-2008)



Por otra parte, al analizar el número de proyectos de IED iniciados en Cataluña durante los últimos 5 años según el sector, vemos que el software y las TIC protagonizan más del 20% de estos y que, junto con los servicios a las empresas y los productos de consumo, representan la mitad de los proyectos de IED desarrollados.

Por último, según la tipología de IED, y diferenciando entre la originada por las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) y las no ETVE o IED productiva, el análisis muestra como en 2008 en Cataluña se produjo un aumento notable en la proporción de la inversión vía ETVE, que llegó a constituir más de un tercio del total de la IED recibida.

GRÁFICO 08. INVERSIÓN ETVE Y NO ETVE EN CATALUÑA





LA IED TRADICIONAL EN CATALUÑA: CONCENTRACIÓN EN PUNTOS CLAVE DE LA CADENA DE VALOR





La inversión extranjera tradicional en Cataluña está originada por empresas de negocios y sectores consolidados. En este sentido, suele proceder fundamentalmente de economías avanzadas. La IED tradicional se caracteriza también por que las empresas que se instalan en el país de acogida, en este caso el área de Barcelona y Cataluña, suelen responder a un esquema tradicional de casa matriz-filial, por lo que el centro decisorio radica lejos del país receptor de la IED. Otro aspecto propio de la IED tradicional tiene que ver con el hecho de que el know-how que requiere está igualmente consolidado y está disponible con cierta facilidad en un amplio espectro de localizaciones.

En el caso catalán, históricamente la razón principal de atracción de la IED había sido el coste como factor competitivo. Con todo, si este escenario estuvo perfectamente vigente a lo largo de buena parte de la segunda mitad del siglo XX, la mayor competencia en el seno de la UE y la procedente de otras localizaciones más exóticas ha hecho que, en la actualidad, dejara de serlo en gran medida.

Así, en el caso de la IED tradicional en Cataluña, se está apostando por los puntos de la cadena de valor que permiten mantener e incrementar la competitividad del país como polo de atracción

de inversión, como pueden ser la I+D+i o la logística. Por eso, se han llevado a cabo dos *workshops* con empresas focalizados en estos dos aspectos.

FIGURA 2. LA CADENA DE VALOR Y LA IED TRADICIONAL

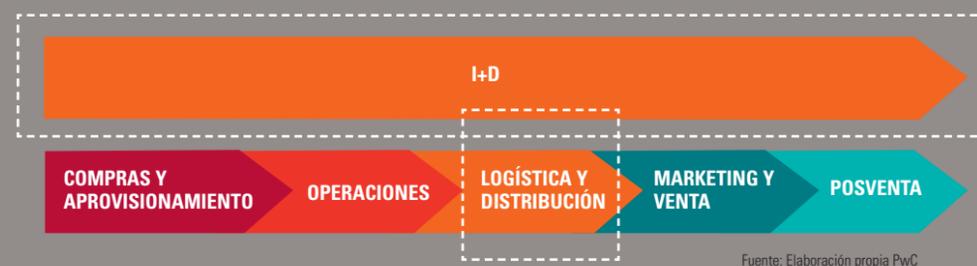


FIGURA 3. ELEMENTOS Y ACTORES CLAVE EN LA IED TRADICIONAL



Fuente: Elaboración propia PwC

Los siguientes subapartados muestran la relación entre la evolución de la economía catalana en sus diferentes sectores productivos y los cambios que la IED tradicional está protagonizando en cuanto a la redefinición de la estrategia y las nuevas necesidades de las empresas. Igualmente,

también tratan aquellas acciones que se impulsan por parte del resto de actores económicos del territorio para asegurar y retener con garantías la inversión de tipo tradicional.

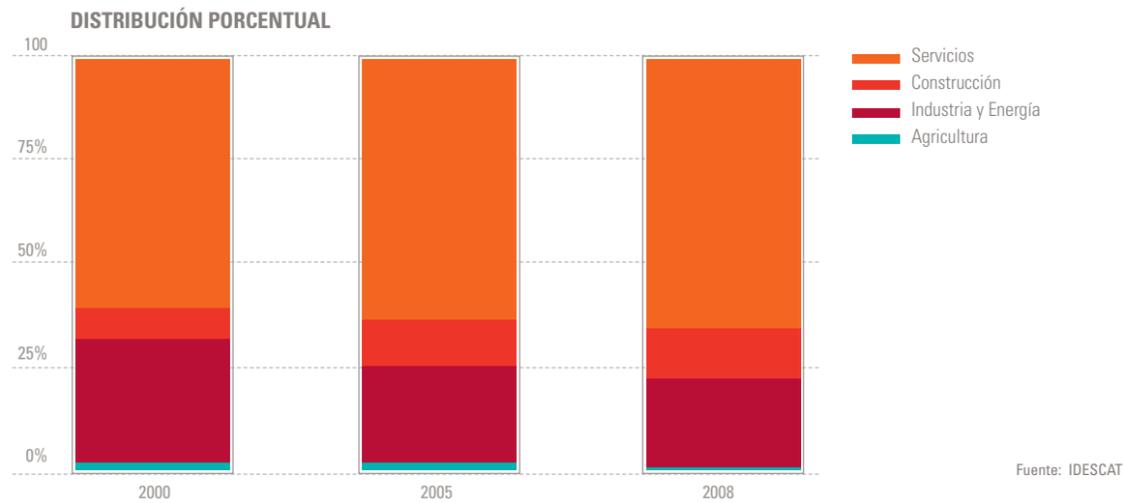
4.1 Dinámica del tejido empresarial en los sectores maduros. La apuesta por las actividades de alto valor añadido e intensivas en conocimiento

El área de Barcelona y Cataluña en general presentan una evolución propia de economía industrial hacia una economía basada en el conocimiento. Este proceso, iniciado ya desde hace décadas, se está acelerando de forma decisiva en los últimos años gracias a los importantes

avances técnicos y a otras tendencias de fondo, fundamentalmente un **cambio estructural progresivo en favor de la terciarización de la economía**, el incremento del capital tangible y, especialmente, la mayor y creciente relevancia de los procesos ligados a la innovación.



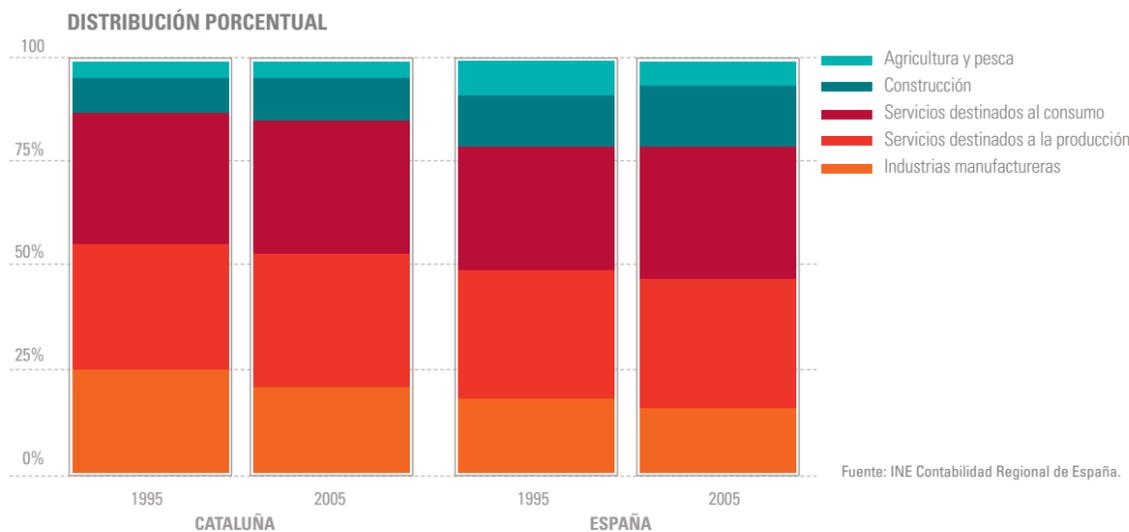
GRÁFICO 9. DISTRIBUCIÓN TRADICIONAL DEL PIB DE CATALUÑA POR SECTORES



Como hecho relevante hay que decir que, pese a que la industria tradicional continúa teniendo una importancia capital en la creación de riqueza, su pérdida de peso relativo, sobre todo en términos

de empleo, hay que entenderla en clave de creación de nuevas sinergias entre las funciones manufactureras y las funciones de servicios.

GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR GRANDES SECTORES ECONÓMICOS: CATALUÑA Y ESPAÑA



El sector "integrado" —de fabricación y servicios destinados a la producción— representaba, en 2005, el 55,7% del empleo total de Cataluña, un 8,5% por encima de la media española.

La exitosa complementariedad entre las actividades intensivas en conocimiento, tanto de los sectores industriales como de los terciarios y las nuevas tecnologías han producido efectos en las economías occidentales avanzadas como la catalana. Respecto al tejido empresarial, destacan las siguientes¹¹:

¹¹ "La nova indústria: el sector central de l'economia catalana". Papers d'economia industrial n.º 26. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball i Indústria. Secretaria de Indústria i Energia.

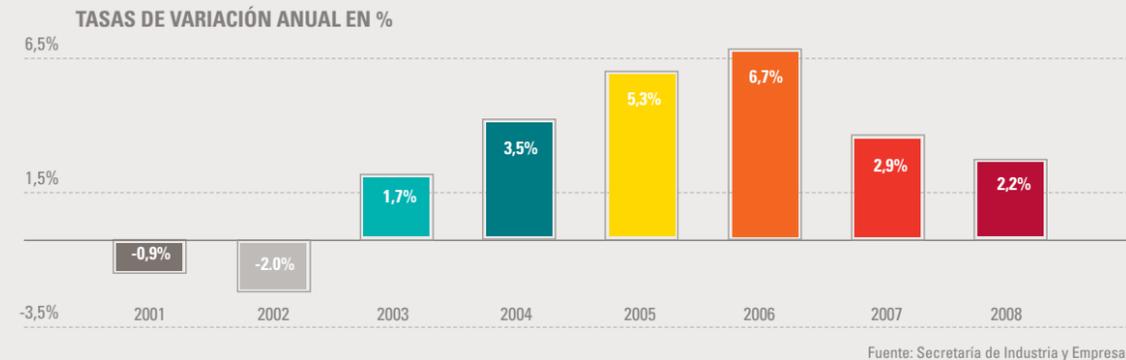
- La internacionalización de los procesos de producción y su repercusión sobre la organización de las empresas.
- Los importantes cambios en la naturaleza y la dinámica de los mercados y en la estrategia de las empresas.
- Las características de la creciente interrelación entre las actividades manufactureras y las actividades de servicios, tanto en el ámbito de la firma o de la cadena de valor, como en el ámbito de sus interdependencias tecnológicas y económicas.

Esta tendencia que se describe a lo largo de los últimos años tiene en la reforma de los procesos de logística y la distribución de las empresas de los sectores maduros uno de sus principales exponentes por lo que respecta a **la apuesta por la mayor tecnificación en puntos clave de la cadena de valor**. Así, para los diferentes sectores maduros en los que el componente logístico constituye un aspecto relevante de sus resultados económicos, toda inversión en infraestructuras de distribución o sistemas de información puede redundar en beneficios muy relevantes para la filial y, en última instancia, para la matriz.

La inversión industrial en Cataluña se mantiene en 2008 en tasas positivas

Una nota destacada de 2008 fue la evolución de la inversión industrial, ya que siguió creciendo por sexto año consecutivo y se situó en el 2,2%. Este hecho demuestra la apuesta de la industria por la renovación de sus equipamientos, los sistemas de producción y la tecnología como factores clave para mantener la competitividad.

GRÁFICO 11. INVERSIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA

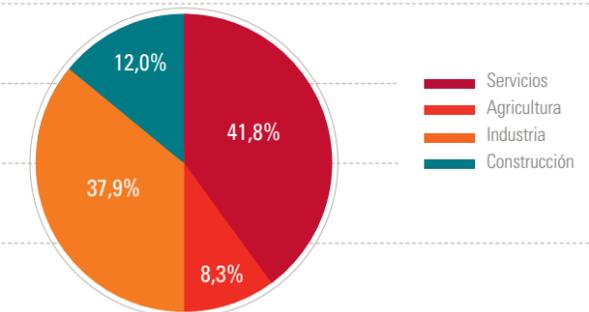


Este dato es relevante, teniendo en cuenta el importante peso de la industria en la IED tradicional.

En este sentido, el 38% de la IED total recibida en Cataluña pertenece al sector industrial.

GRÁFICO 12. LA IED EN CATALUÑA POR SECTORES TRADICIONALES (2003-2008)

EN % SOBRE EL TOTAL DE IED



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y análisis PwC (excluyendo ETVE).

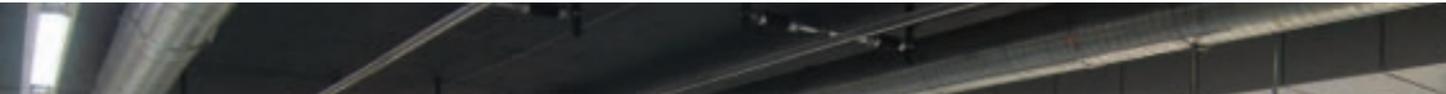
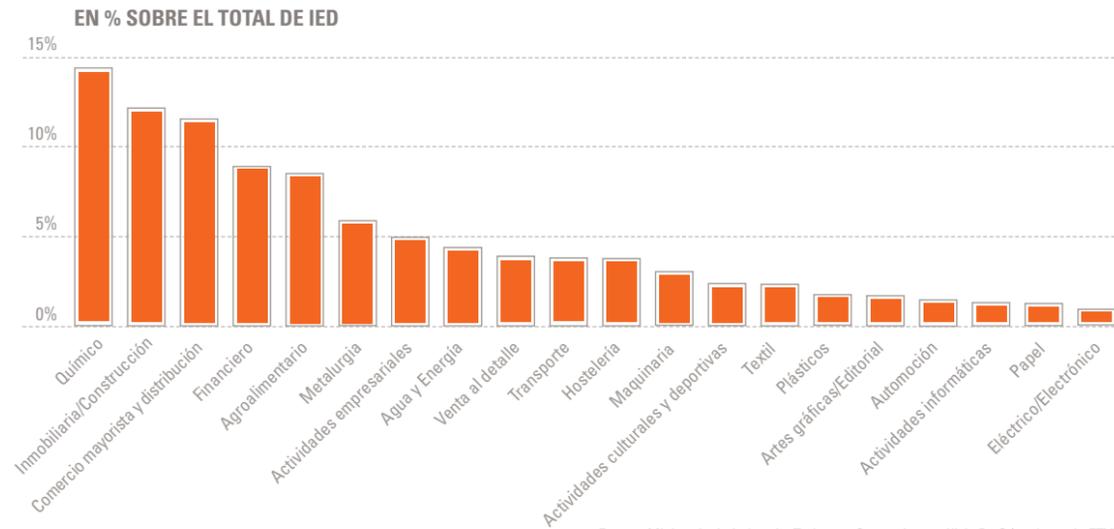


GRÁFICO 13. LA IED EN CATALUNYA POR RAMAS ECONÓMICAS (2003-2008)



4.2 El modelo de negocio de las empresas de los sectores maduros. La oportunidad de la I+D+i

Fruto de las diferentes entrevistas y grupos de discusión llevados a cabo con las empresas extranjeras de los sectores maduros, se ha constatado que estas están realizando un esfuerzo notable en

lo que concierne a la inversión en I+D+i, a la modernización de sus estructuras productivas y a la integración con los proveedores y clientes a lo largo de toda la cadena de valor.

En consecuencia, Cataluña está reforzando su atractivo como polo de atracción de la IED para los sectores maduros posicionándose para ofrecer ventajas competitivas en aquellos puntos de la cadena de valor que presentan mejores perspectivas para las empresas en vistas a los próximos años.

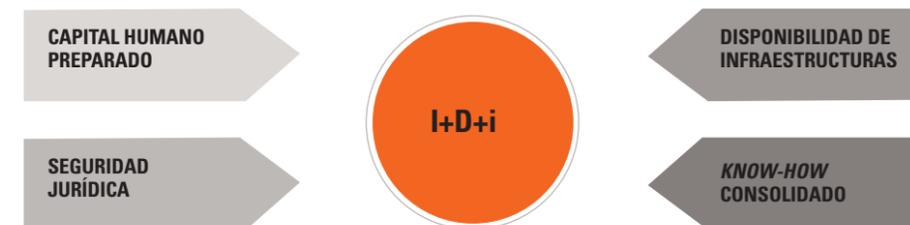
El número de empresas innovadoras entre los años 2005 y 2007 fue de 10.470, dato que representa el 27,4% del total de empresas¹². Según el tipo de innovación, se muestra una mayor tendencia por el proceso, seguido de la innovación de producto.

El área de Barcelona dispone de una base sólida en el ámbito de la investigación y la innovación y el impulso inversor, tanto privado como público, que se está llevando a cabo al respecto, está siendo determinante para que Barcelona se convierta en un punto de referencia internacional.

En Cataluña se origina casi el 1% de la producción científica mundial (como en Finlandia o Escocia), el 2,5% de la UE-15 y más del 25% de España¹³.

La apuesta por la I+D de las empresas extranjeras establecidas en el área de Barcelona se perfila como una de las vías de mantenimiento de los flujos de IED. En este sentido, dado que en los sectores tradicionales (electrónico, automovilístico, farmacéutico, etc.) la I+D está notablemente vinculada a la producción, la apuesta de Cataluña para mantener o atraer la parte productiva debe actuar de palanca de arrastre también para la actividad de I+D.

FIGURA 4. PUNTOS FUERTES DE LA I+D+i EN CATALUÑA



Fuente: Elaboración propia PwC

Por otra parte, y en relación con el capital humano dedicado a las labores de I+D, aunque Cataluña tradicionalmente se ha centrado más en actividades de desarrollo que en actividades de investigación, goza de una posición competitiva en relación con otras localizaciones. La dotación de personal especializado, junto con aspectos como la mejor preservación de la propiedad intelectual, hacen que el área de Barcelona sea competitiva frente a posibles deslocalizaciones en este ámbito específico. En consecuencia, **Cataluña es un territorio más competitivo**, por ejemplo, que Asia, por la seguridad que ofrece el marco jurídico, la buena praxis profesional o el rigor de los estándares y procesos que hay que seguir, aspecto especialmente cierto en sectores como el farmacéutico.

Por último, en el ámbito de la cooperación público-privada, la estrategia para potenciar la participación de las empresas en el funcionamiento de los centros de investigación y tecnológicos podría pasar por incentivar la comunicación y participación del sector privado en la orientación de las decisiones sobre las grandes inversiones en materia de I+D+i, incluyendo fórmulas de partenariado público-privado o la inclusión de empresas de referencia del sector, lo que reforzaría el compromiso y la implicación del tejido empresarial en los resultados de estos partenariados.

¹² Idescat.

¹³ Pacto Nacional para la Investigación y la Innovación.





4.3

Ventajas competitivas de Cataluña y el área de Barcelona en relación con la IED tradicional

Todos los gobiernos de las economías avanzadas y emergentes procuran, año tras año, aumentar sus flujos receptores de IED gracias a la mejora de su clima empresarial, desarrollando diferentes garantías para los inversores y ofreciendo distintas tipologías de incentivos.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre los factores más importantes considerados por los inversores cuando deciden implantarse en una localización determinada encontramos:

- Un entorno regulador previsible y no discriminatorio sin trabas administrativas injustificadas a los negocios.
- Un contexto macroeconómico estable, que incluya facilidades para el comercio internacional.
- Recursos suficientes y accesibles, que incluyan la presencia de infraestructuras relevantes de capital humano¹⁴.

Como resultado de los grupos de discusión y las entrevistas realizadas entre el colectivo de empresas generadoras de la IED tradicional, se han identificado aquellos aspectos que centran su interés en relación con las **necesidades de las empresas y las ventajas competitivas que presentan el área de Barcelona y Cataluña** en estos ámbitos:

- La existencia de políticas, incentivos e inversión en infraestructuras en relación con la I+D+i.
- Unas **infraestructuras de transporte** de alta capacidad para el desarrollo de las actividades logísticas.
- Una relación fluida y ágil con las instituciones en términos de tramitación administrativa.

- La potenciación de nuevas formas de **colaboración público-privada**.

- Un **capital humano** capacitado y a unos costes razonables (véase el capítulo 4.4).

I+D+i: la apuesta por las redes y las ayudas públicas

Una de las principales apuestas que se está haciendo en el área de Barcelona para mejorar la oferta en lo que concierne a atracción potencial de IED tiene que ver con las infraestructuras tecnológicas. En este sentido, las empresas reconocen el esfuerzo que las diferentes administraciones están haciendo en materia de creación de centros tecnológicos y el aumento de incentivos y programas. Como resultado, **un 81% de las empresas de los sectores maduros consultadas, considera adecuado el nivel de infraestructuras tecnológicas en Cataluña**, y un 13% está muy satisfecho con éste.

Cataluña dispone de un número elevado de parques de investigación tecnológica, que operan en un entorno de competencia en el territorio. Estas actuaciones están obteniendo resultados en la buena dirección para convertirse en centros con valor referencial. Una de las vías para profundizar en esta estrategia radica en la cooperación entre centros (en el ámbito catalán, español e internacional) para ofrecer especialización y disponibilidad de infraestructuras que hagan atractiva esta cooperación para las grandes empresas, también las de capital internacional.

¹⁴ Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies. OCDE.

IMPULSO DE LA RED TECNIO EN CATALUÑA

TECNIO¹⁵ es la red que aglutina los principales centros y agentes de transferencia tecnológica de Cataluña con el objetivo de acercarlos a la empresa y así favorecer la competitividad y la proyección internacional del tejido empresarial catalán. Estos centros son, en la actualidad: Ascamm, Leitat, CTM, Cetemmsa y CIBM.

Las dos misiones que se le encargan consisten en:

- **Consolidar y potenciar el modelo de transferencia tecnológica para generar un mercado tecnológico catalán que aporte competitividad a la empresa.** La nueva red dispone de más de 100 agentes especializados del sistema de transferencia tecnológica de Cataluña. Actualmente, integra centros tecnológicos, centros de difusión tecnológica y grupos universitarios y tiene prevista la incorporación de nuevos agentes como fundaciones de investigación hospitalaria y centros de investigación.
- **Dotar de tecnología a las empresas para aportar valor añadido a sus proyectos y convertirse en un trampolín de proyección exterior.** Con el objetivo de aumentar la competitividad empresarial, TECNIO detecta las necesidades de la empresa catalana y le acerca las capacidades tecnológicas de los agentes de la Red. La empresa ya puede encontrar su aliado tecnológico para desarrollar proyectos de I+D y de innovación para resolver sus necesidades tecnológicas y recibir apoyo en la gestión de ayudas y proyectos.

Los parques tecnológicos pueden actuar de palanca de atracción de nuevos flujos de IED en materia de I+D, ya que son espacios con redes virtuales y tecnología de última generación y que, acompañados de directrices sobre las diferentes líneas de investigación que se pueden desarrollar, de incentivos en cuanto a eficiencia y productividad, y de un planteamiento estratégico a largo plazo, **pueden constituir un valor diferencial para el territorio.**

Por otra parte, en **las actividades de I+D+i que desarrollan las empresas extranjeras en Cataluña** se constata que una de las condiciones básicas que necesitan para desarrollar su actividad es una **red de pequeñas empresas excelentes** en campos muy concretos (consultoría, fabricación de componentes y prototipos, diseño...).

En el ámbito institucional, cabe destacar la puesta en marcha del **Pacto Nacional para la Investigación y la Innovación (PNRI)**, hoja de ruta en materia de investigación e innovación en el horizonte de los próximos 15 años. Con este pacto se pretende, entre otras cosas, posicionar la investi-

gación y la innovación al frente de la agenda política, social y económica, mejorar los mecanismos de colaboración entre universidad y empresa y establecer los pasos necesarios para una gobernanza en investigación e innovación más eficiente y eficaz.

En una línea complementaria, **el Acuerdo Estratégico para la internacionalización, la calidad del empleo y la competitividad de la economía catalana, 2008-2011** plantea diferentes medidas para aumentar la productividad de la economía. El acuerdo se estructura en 8 grandes ámbitos: infraestructuras, políticas de empleo y formación, I+D+i, políticas sociales, relaciones laborales, financiación de la actividad económica, entorno favorecedor de la actividad empresarial e internacionalización.

¹⁵ www.acc10.cat/tecnio.



LA POTENCIACIÓN DE LOS INCENTIVOS PARA I+D+i

Actualmente, las empresas establecidas en el área de Barcelona y en Cataluña tienen acceso a una amplia variedad de ayudas e incentivos orientados al fomento de la innovación. A grandes rasgos podemos diferenciar la naturaleza de las ayudas en:

• Ayudas

Ayudas para incentivar proyectos de valorización de la tecnología, programas de apoyo a la innovación de PYMES o el incentivo de proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental, entre otros.

• Líneas de préstamos blandos

Otorgados en condiciones ventajosas en relación con el mercado, la apuesta de los préstamos blandos como apoyo a las diferentes iniciativas empresariales se está consolidando. Cabe destacar, por ejemplo, las líneas de préstamos para proyectos de empresas en polos de innovación o para la I+D+i y la modernización industrial

Infraestructuras

Para las empresas generadoras de la IED tradicional, poder disponer de buenas conexiones, especialmente aeroportuarias y portuarias, que permitan traslados planificados con poca antelación, es un aspecto de alta prioridad. Además, al tratarse de empresas con componente logístico, los avances en el campo del transporte de mercancías, los puntos de llegada y distribución o el aumento de la capacidad de las diferentes vías de comunicación son clave para mejorar la capacidad de atracción del territorio.

La percepción de las empresas de los sectores de la IED tradicional en relación con las **infraestructuras** en un sentido amplio (de comunicación, tecnológicas, de telecomunicaciones, de capital físico) se refleja en que un **75% de estas considera que su estado es adecuado o satisfactorio** en términos agregados.

Como elementos destacables, un 87% de las empresas está satisfecho o muy satisfecho por la disponibilidad y la calidad de las infraestructuras de telecomunicaciones, y un 56% opina en el mismo sentido sobre la oferta de las oficinas y los centros de negocio, especialmente en el área de Barcelona.

GRÁFICO 14. LAS INFRAESTRUCTURAS EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL



¹⁶ www.acc10.cat

Desde el punto de vista de las **infraestructuras relevantes para la captación de la IED tradicional**, hay que destacar las aeroportuarias. Gracias a la reciente inauguración de la terminal **T-1 en el aeropuerto de El Prat**, se dispondrá de una mayor conexión con ciudades clave de los 5 continentes y Barcelona se posicionará al mismo nivel que otros grandes hubs aeroportuarios europeos.

En el año 2008, el aeropuerto de Barcelona acogió a más de 30 millones de pasajeros que realizaron más de 320.000 operaciones. En lo que concierne a las mercancías, por sus instalaciones pasaron más de 100 millones de toneladas¹⁷. Junto con El Prat, cabe destacar la importancia cada vez mayor que han tenido los aeropuertos de Girona y Reus, con un tráfico de viajeros de 5,5 millones y 1,3 millones en 2008, respectivamente.

LOS PUERTOS DE BARCELONA Y TARRAGONA COMO PUERTA DE ENTRADA DE MERCANCÍAS DE LA EUROPA MERIDIONAL

Un punto fuerte de las infraestructuras catalanas se encuentra en los puertos y, sobre todo, en las instalaciones de Barcelona, consideradas la principal puerta logística del sur de Europa y que canalizan el 24% del comercio exterior de España y el 78% de Cataluña¹⁸.

Para atender a los incrementos de tráfico y situarse como puerto euromediterráneo de referencia, se están creando nuevos espacios portuarios para doblar su capacidad y mejorar la accesibilidad a los mercados. La ampliación del puerto de Barcelona, con una inversión de 3.586 millones de euros, abarcará una superficie de hasta 1.300 hectáreas.

Por otro lado, se ha adjudicado la primera terminal de la ampliación a la empresa Terminal Catalunya con participación del grupo Hutchison Port Holdings, el primer operador de terminales del mundo, y cuyo posicionamiento se entiende como una plataforma clave en el flujo de mercancías entre Asia, Europa y América. En este sentido, la Autoridad Portuaria de Barcelona trabaja para captar el tráfico marítimo cada vez mayor entre Europa y Asia, especialmente con China.

Por su parte, el puerto de Tarragona, con una superficie terrestre de 613 ha¹⁹ y que en el año 2007 alcanzó un tráfico de mercancías de 36,3 millones de toneladas, está situado a una hora de Barcelona y es una infraestructura clave para el área formada por el clúster petroquímico, el mayor de su categoría del sur de Europa. En este sentido, más de la mitad del tráfico de mercancías es de naturaleza química.

Las empresas extranjeras constatan que ambas instalaciones aportan una capacidad de gestión con un volumen de mercancías mayor y también destacan la extensa oferta de rutas diarias a un número importante de países.

Tras las ampliaciones llevadas a cabo en estas dos infraestructuras, uno de los principales retos a los que se enfrentan tiene que ver con la intermodalidad del transporte, es decir, la integración de los diferentes medios de transporte (aéreo, ferroviario, marítimo y por carretera) para llegar a una utilización rentable y eficaz del sistema. Actualmente, el 3% de las mercancías que mueve el puerto de Barcelona lo hace por transporte ferroviario y está creciendo a un ritmo del 25% anual, pero el objetivo es llegar al 30%.

¹⁷ www.aena.es

¹⁸ Autoridad Portuaria de Barcelona.

¹⁹ Autoridad Portuaria de Tarragona.



Desde el punto de vista del **espacio físico en el que las empresas extranjeras establecidas** en el área de Barcelona desarrollan sus actividades, se llega a la conclusión de que la oferta de polígonos industriales es la adecuada, con una red bien equipada, que debe ir acompañada en el futuro de la integración del área metropolitana de Barcelona en la marca Barcelona como polo de atracción de la inversión, y hacerlo posible con unas buenas infraestructuras de conexión.

Por otra parte, el **transporte de mercancías** es uno de los factores clave para las empresas de los sectores maduros para acabar determinando el grado de productividad de sus procesos. Así, si bien la red vial ha mantenido un nivel de oferta muy estable en los últimos años, hay que destacar la apuesta de las autoridades en lo que concierne al transporte de mercancías por ferrocarril. En este contexto, se enmarca la iniciativa recientemente ampliada del transporte de componentes, piezas y vehículos acabados entre las fábricas de SEAT en la Zona Franca y Martorell y entre este centro y el puerto de Barcelona, en una clara apuesta por el denominado transporte de mercancías sostenible y que favorece la descongestión de la red vial convencional. Este es un ejemplo de cómo la inversión en la mejora o ampliación de la oferta en infraestructuras puede repercutir en la retención del capital productivo y de los flujos de entrada de IED en los sectores maduros. Además, la ambición necesaria para seguir progresando en este campo ha comportado en los últimos años un consenso remarcable entre los diferentes agentes económicos y políticos implicados en la **necesidad de impulsar un gran corredor mediterráneo para la circulación de mercancías**, lo que aseguraría altas cuotas de competitividad en los principales centros logísticos a escala continental.

La modernización administrativa: impulso de la eAdministración

En lo que concierne al modelo de relación entre las administraciones y las empresas para aspectos como la tramitación fiscal o laboral, hay el consenso de que existen vías para aumentar la competitividad en aspectos como la relación de

trámites similares en diferentes dependencias (de las mismas administraciones o de otras diferentes) y del tiempo de espera que llevan asociados. El reciente informe *Doing Business 2009*, que compara diferentes indicadores sobre la facilidad con la que se pueden realizar negocios sobre una muestra de 181 economías, sitúa el caso español en la posición 49, lo que da relevancia a las ganancias potenciales de eficiencia desde el punto de vista de la gestión y la administración asociada a los trámites que toda empresa necesita llevar a cabo²⁰.

La apuesta por la ventanilla única, el impulso decisivo de la eAdministración, la interoperabilidad entre administraciones públicas o la superación de dificultades como la obtención de visados por parte de profesionales se plantean como iniciativas en desarrollo de cara al futuro inmediato que serán muy bien recibidas entre el empresariado extranjero establecido en el territorio. En este contexto, están cristalizando iniciativas con el concurso de diferentes administraciones que permiten agilizar notablemente los trámites para poner en marcha un negocio en Cataluña.

Por otra parte, se han multiplicado las experiencias de colaboración con las diferentes administraciones autonómicas y estatales (como la Agencia Estatal de Administración Tributaria o la Generalitat de Cataluña), para agilizar y minimizar el impacto de tramitación con las personas físicas y jurídicas. **Como elemento facilitador se ha puesto en funcionamiento una plataforma de interoperabilidad**, que gracias a la participación de entidades especializadas (como el Consorcio Administración Abierta de Cataluña), hace posible el acceso electrónico a documentos y certificados en poder de otras administraciones.

La cooperación público-privada

La cooperación público-privada (CPP) designa diferentes formas de cooperación entre las autoridades públicas y los diferentes agentes económicos. El objeto de esta cooperación es financiar, construir, renovar o explotar una infraestructura o el suministro de un servicio. La CPP está presente en los transportes, la salud pública,

la educación, la seguridad, la gestión de los residuos y la distribución de agua o energía²¹.

Una concepción más amplia de la CPP para el estudio que nos ocupa nos lleva a considerar todas aquellas acciones que se suelen llevar a cabo bajo los auspicios de las administraciones públicas y que disponen del partenariado más o menos activo del resto de actores económicos y, también, del empresariado extranjero establecido en el territorio.

Los directivos de las empresas extranjeras de sectores maduros en el área de Barcelona constatan la importancia de seguir avanzando en la flexibilización para la formalización de acuerdos de colaboración a escala local entre multinacionales y entidades públicas para obtener ayudas, lo que facilitará claramente la cooperación entre el sector privado y el sector público.

En Cataluña están proliferando experiencias de cooperación público-privada. Cabe destacar iniciativas como: el modelo innovador de la gestión de la Fira de Barcelona (capital público y gestión privada) o la entrada de capital público y privado en una sociedad de capital riesgo en el accionariado de la empresa Spanair, con sede en Barcelona. Adicionalmente, la CPP también impulsa de forma genérica sectores estratégicos con la marca de Barcelona.

Por último, en lo que concierne a la CPP en el marco de las relaciones casa matriz-filial, la existencia de cooperación entre empresas y administraciones públicas y entre las propias administraciones es percibida favorablemente

por las empresas matriz. En este sentido, un buen clima de colaboración en esta doble dimensión permite posicionar el área de Barcelona y Cataluña como un destino preferente para la recepción de nuevos flujos de IED.

4.4 El capital humano

Entre los responsables de las empresas de los sectores maduros hay unanimidad a la hora de reconocer la prioridad que representa el nivel de conocimientos y habilidades de los profesionales en Cataluña y, de hecho, **3 de cada 4 empresarios se muestran satisfechos o muy satisfechos con la preparación técnica y universitaria del capital humano.** La misma proporción se mantiene en relación con la oferta de universidades y escuelas de negocios. Además, basándose en experiencias de cooperación con universidades en materia de I+D, los empresarios extranjeros consideran que la calidad de la investigación en la universidad es de un nivel muy elevado. Por lo tanto, **en relación con las actividades de I+D+i, la competencia profesional es claramente un punto fuerte de Cataluña.**

Como factores en los que concentrar esfuerzos para mantener la competitividad del territorio, las empresas identifican con un 62% la integración universidad-empresa y con un 50% la integración de las universidades con las instituciones homólogas en el extranjero.

No obstante, destaca el hecho de que el nivel de idiomas, uno de los aspectos que suele identificarse como principales puntos débiles del capital humano en Cataluña, es considerado como adecuado o satisfactorio por un 62% de los directivos de empresas de los sectores maduros.

²⁰ *Doing Business 2009*. World Bank Group (www.doingbusiness.org). La metodología utilizada para la construcción del índice mencionado analiza todas las administraciones españolas, tanto la del estado como a escala autonómica y local.

²¹ Libro Verde sobre la Cooperación Público-Privada en la Unión Europea [COM (2004) 327].

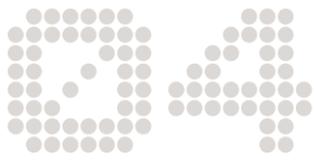
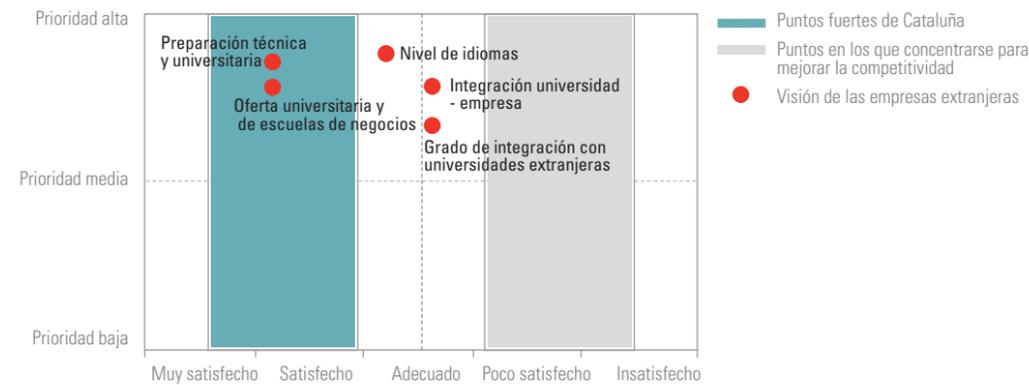


GRÁFICO 15. EL CAPITAL HUMANO EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL



En lo que concierne a la retención del talento, el atractivo de la marca Barcelona actúa como vector decisivo para atraer a los ejecutivos y profesionales extranjeros, y las empresas consideran que hay que centrar los esfuerzos en la consolidación de la disponibilidad del capital humano local.

La disponibilidad de profesionales de todo el mundo con un buen nivel de preparación y dominio de idiomas hacen del área de Barcelona un núcleo atractivo para el establecimiento de **centros de servicios compartidos** (*shared services centres*) y una muestra del posicionamiento hacia las nuevas formas de organizar el trabajo.

Algunos de los puntos que los directivos extranjeros de los sectores tradicionales juzgan como prioritarios para el capital humano son:

- El incremento de la predisposición a la **movilidad geográfica** en general, y del personal científico en particular, ya que consideran interesante una cierta rotación en estas posiciones y el enriquecimiento fruto de estancias en empresas de otros países.

- En cuanto al personal vinculado a la I+D, optimizar la **vinculación entre investigación y rentabilidad/productividad** también en el ámbito público puede aumentar el atractivo de los centros de investigación para el personal internacional cualificado, y reforzar la percepción que tienen las empresas sobre los profesionales de Cataluña.

4.5 Otros elementos de entorno

Los responsables de **las empresas extranjeras de los sectores maduros y consolidados** manifiestan, como regla general, una opinión altamente satisfactoria sobre los diferentes elementos de entorno considerados.

La tabla 2 resume de forma agregada, por una parte, el nivel de prioridad otorgado por los directivos entrevistados en cada uno de los ocho ejes de entorno en su conjunto y, por otra, el nivel de

satisfacción que tienen en relación con las diferentes variables incluidas en dichos ejes.

En este sentido, **las empresas extranjeras consideran cruciales** el entorno y el mercado en el que desarrollan su actividad, el grado de capacitación del **capital humano** que ocupan, **las infraestructuras y el marco normativo y fiscal** al que tienen que someterse.

TABLA 2. LAS DIFERENTES EMPRESAS RESPONSABLES DE LA IED TRADICIONAL EN CATALUÑA FRENTE A LOS DISTINTOS ELEMENTOS DEL ENTORNO: PRIORIDAD Y GRADO DE SATISFACCIÓN

ELEMENTOS DE ENTORNO	MUY SATISFACTORIO	SATISFACTORIO	MEJORABLE	
PRIORIDAD ALTA	Entorno y mercado	· Calidad de vida · Situación geográfica · Proximidad mercados y clientes	· Concentración de empresas	
	Capital humano	· Oferta universitaria y escuelas de negocios	· Preparación técnica y universitaria · Nivel de idiomas	· Grado de integración con universidades extranjeras · Integración universidad-empresa
	Infraestructuras	· Disponibilidad y calidad de telecomunicaciones	· Accesibilidad de las vías principales · Oferta y calidad de oficinas · Infraestructura tecnológica	
	Entorno legal y fiscal		· Entorno fiscal · Entorno legislativo	· Permisos de trabajo y residencia
PRIORIDAD MEDIA	Costes	· Costes de mano de obra cualificada · Costes de producción	· Costes de mano de obra no cualificada	
	Cultura y entorno	· Clima cultural y laboral · Grado de integración	· Organización del trabajo Productividad/eficiencia de la mano de obra · Absentismo laboral · Pedagogía sobre el catalán	
	Oferta de servicios	· Oferta cultural, deportiva y de ocio	· Transporte público · Horarios comerciales	
	Financiación		· Ayudas públicas directas · Ayudas públicas indirectas · Financiación bancaria · Capital riesgo	

Fuente: Cuestionarios individualizados a empresas y análisis PwC.

Como puede comprobarse, con la práctica totalidad de variables contenidas en cada eje, los responsables de las empresas otorgan un nivel de satisfacción alto o muy alto. Únicamente en el caso de tres variables incluidas en los ejes de capital humano y entorno legal y fiscal, se considera que existen oportunidades de mejora. Estos elementos hacen referencia al grado de integración con las universidades extranjeras, el grado de integración universidad-empresa y todos los aspectos relacionados con la tramitación de los permisos de trabajo y de residencia en Cataluña para el personal expatriado. Aspectos como la calidad de vida, la ubicación geográfica y estratégica, la proximidad a mercados potenciales, clientes y proveedores o el nivel de concentración de empresas de sectores

relacionados son relevantes para los directivos de las empresas extranjeras de los sectores maduros en Cataluña.

Más de un 80% de las empresas extranjeras considera altos u óptimos los estándares de calidad de vida que ofrecen el área de Barcelona y Cataluña. Igualmente, un 75% opina que la situación geográfica es uno de los puntos fuertes de Cataluña y la posiciona delante de otras localizaciones captadoras de IED tradicional.

Por otro lado, un 44% de las empresas se considera satisfecho en cuanto al grado de concentración de empresas de sectores afines a los suyos, y otro 44% lo considera adecuado.

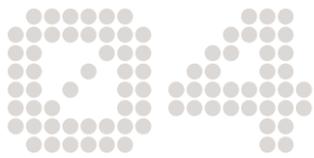
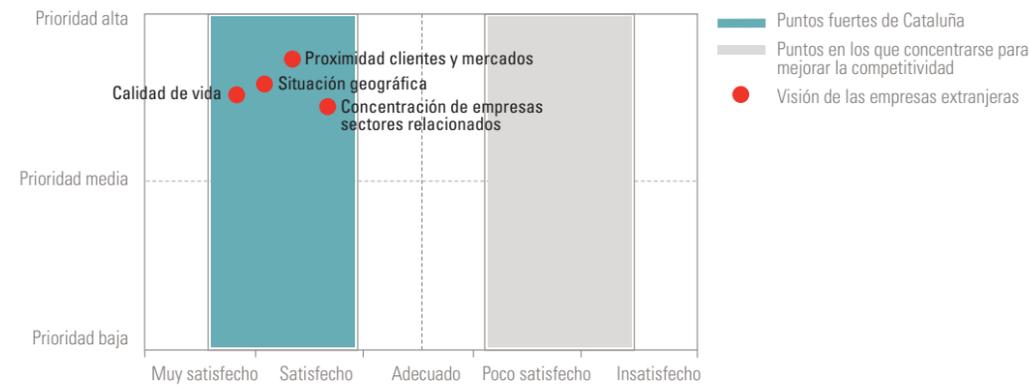


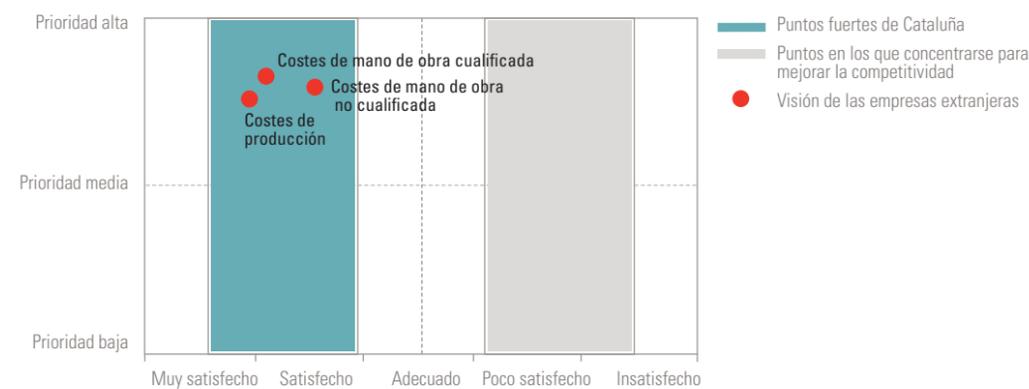
GRÁFICO 16. ENTORNO Y MERCADOS EN CATALUÑA E IED TRADICIONAL



En referencia a los costes en los que incurren las empresas en su establecimiento en Cataluña y en el desarrollo de sus actividades regulares, es importante destacar que prácticamente 7 de cada 10 empresas extranjeras consideran satisfactorios o muy satisfactorios los costes de producción de forma genérica.

En lo que concierne a la mano de obra, hay una cierta dicotomía entre la percepción que hay sobre la cualificada y la no cualificada. Si bien más de un 80% de las empresas está satisfecho o muy satisfecho con los costes de la mano de obra cualificada, esta proporción se reduce a un 43% para la no cualificada.

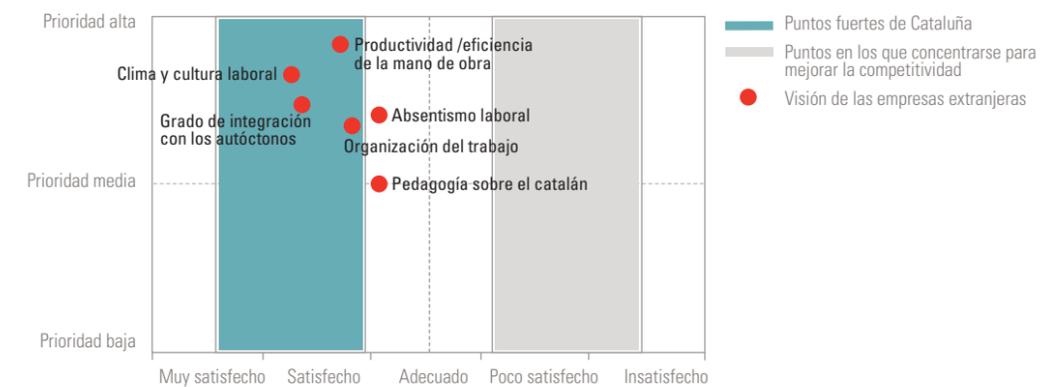
GRÁFICO 17. LOS COSTES DE LA INVERSIÓN EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL



Sobre las especificidades de la **organización del trabajo** en Cataluña, los aspectos que mejor valoran las empresas extranjeras de los sectores maduros son, por una parte, el clima laboral y la cultura laboral existentes —un 62% se considera satisfecho o muy satisfecho— y, por otra, el grado de integración ofrecido por la población de acogida

—56% satisfecho o muy satisfecho. La productividad se considera la adecuada para la mitad de las empresas. En cambio, el 50% de los empresarios considera mejorables las tasas de absentismo laboral presentes en sus sectores de actividad.

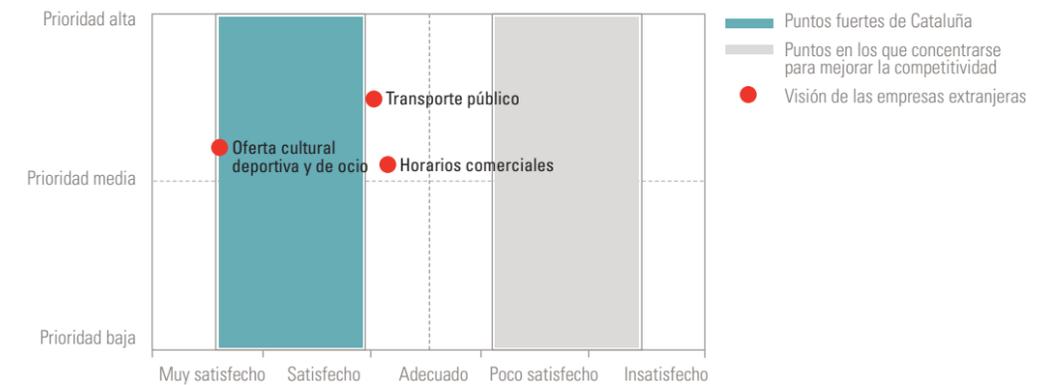
GRÁFICO 18. LA CULTURA Y EL ENTORNO LABORAL EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL



En relación con la oferta de servicios en la ciudad de Barcelona y Cataluña, aunque las empresas otorgan más prioridad a la oferta y a la calidad de la red de transporte público, la variable que mejor

puntúa tiene que ver con la **oferta cultural, deportiva y de ocio, que un 81% considera satisfactoria o muy satisfactoria.**

GRÁFICO 19. LA OFERTA DE SERVICIOS EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL



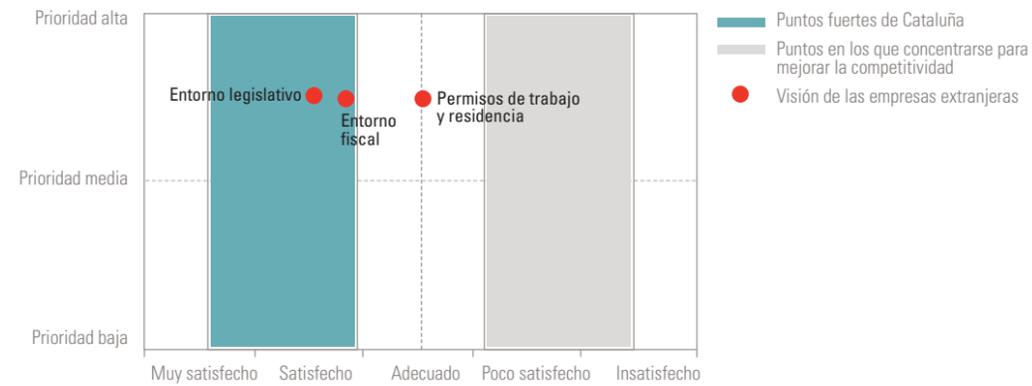
El entorno normativo y fiscal o la **facilidad para interactuar con las administraciones públicas son aspectos que las empresas extranjeras consideran de alta prioridad.**

En cambio, la mitad de las empresas aboga por la mejora y la agilización en la tramitación de los permisos de trabajo y de residencia.

Un 62% de las empresas está satisfecho con el entorno normativo general que hay en el ámbito del área de Barcelona, en particular, y en Cataluña, en general. Por otro lado, un 44% considera adecuados los incentivos fiscales existentes en la ac-



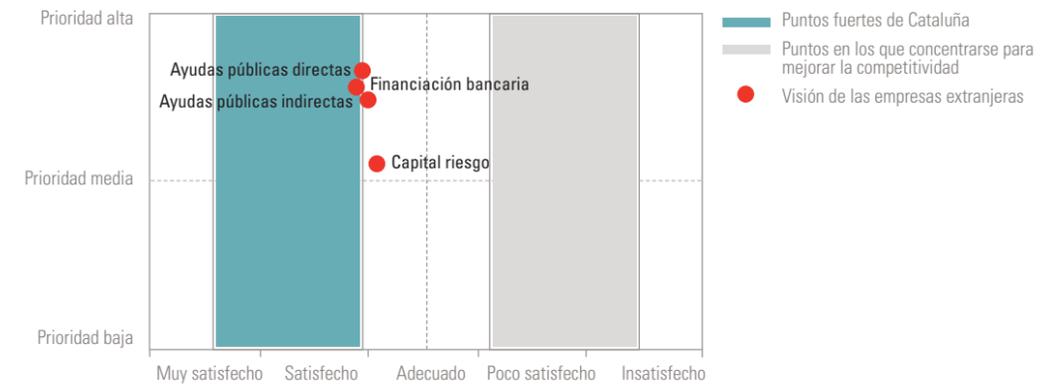
GRÁFICO 20. EL ENTORNO LEGAL Y FISCAL EN CATALUÑA Y LA IED TRADICIONAL

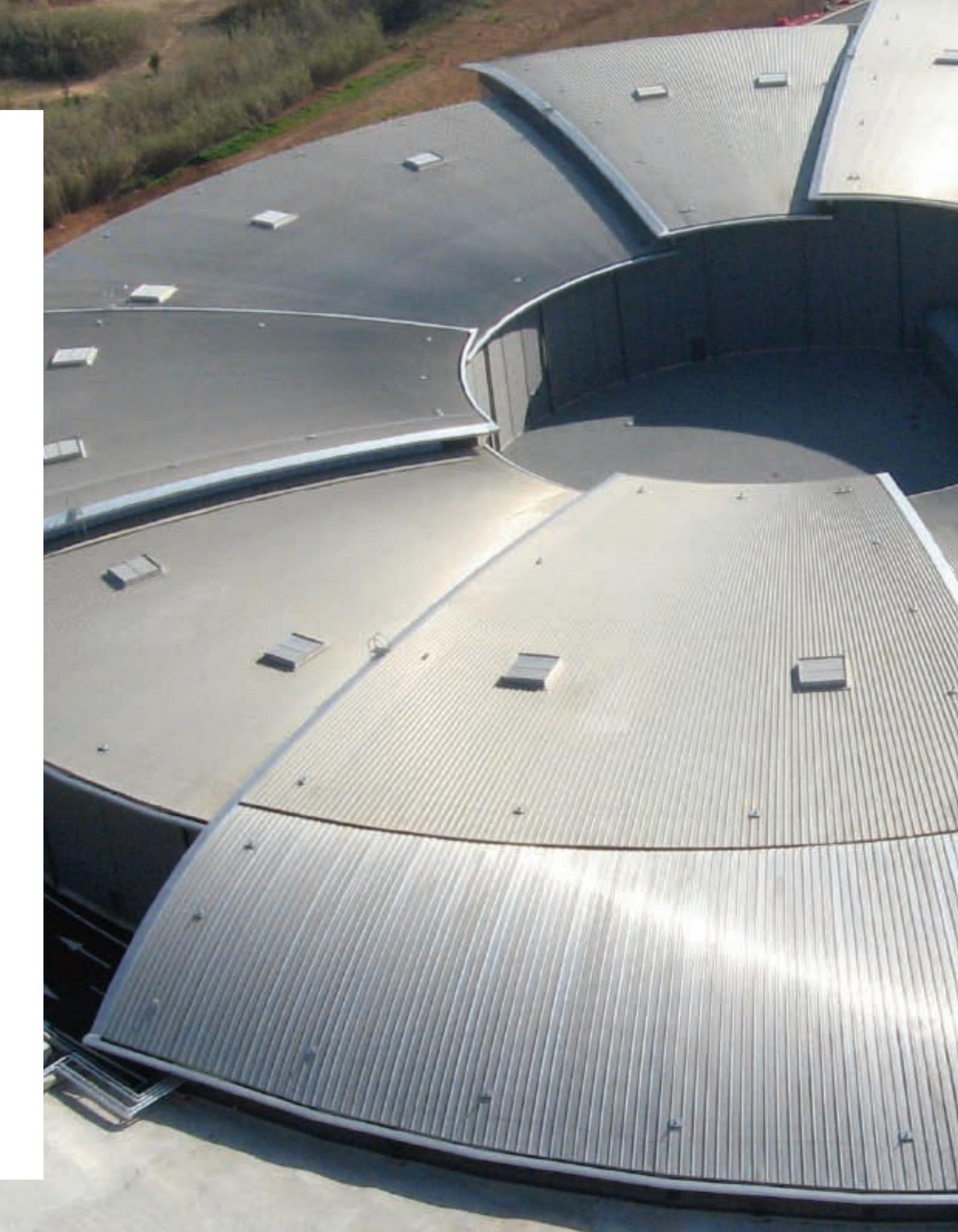


Las empresas extranjeras también se posicionan en relación con las **diferentes tipologías de ayudas públicas y las especificidades propias del acceso a la financiación privada**. En cuanto a las ayudas públicas, un 68% de las empresas las considera adecuadas. Esta misma proporción se mantiene en

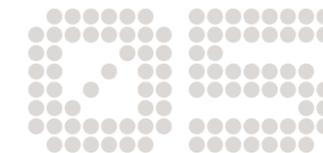
relación con el acceso a la financiación privada por vías tradicionales, es decir, el sistema bancario. Al capital riesgo, las empresas de los sectores maduros le otorgan una prioridad moderada, ya que esta es una vía secundaria de acceso a financiación para este tipo de sectores consolidados.

GRÁFICO 21. LA FINANCIACIÓN DE LA IED TRADICIONAL EN CATALUÑA





**LA IED EMERGENTE EN
CATALUÑA: CAPTAR
TALENTO Y CONSEGUIR
MASA CRÍTICA**



La IED emergente presenta unas características muy diferenciadas de la IED tradicional. Hace referencia a la inversión producida en sectores productivos de nueva generación, con una implantación a escala global todavía modesta, o por parte de sectores productivos con un componente altamente innovador. Por lo tanto, esta inversión no se produce en sectores maduros, sino que encuentra su contexto adecuado en el marco de la nueva economía y de las nuevas demandas de consumo. Los sectores considerados emergentes presentan un alto grado de heterogeneidad en cuanto al grado de consolidación de sus mercados, por la diferente priorización que se les otorga a escala local o global o por el nivel de desarrollo del *know-how* que requieren. Por otra parte, a diferencia de la IED tradicional, se rompe el vínculo tradicional entre la central multinacional y sus respectivas filiales, y los núcleos de decisión de las empresas suelen localizarse en los países que acogen la inversión.

Aspectos como las alianzas local-global, el papel que desarrollan los clústeres como polos de atracción de IED emergente, los aspectos considerados clave para las empresas inversoras y la forma en que los actores económicos pueden dar respuesta constituyen el contenido fundamental de este capítulo.

FIGURA 5. ELEMENTOS Y ACTORES CLAVE EN LA IED EMERGENTE



Fuente: Elaboración propia PwC

5.1 Dinámicas del tejido empresarial de los sectores emergentes. Un apunte sobre las alianzas local-global

Una de las características que definen la emprendeduría y, en general, el tejido empresarial de los sectores emergentes es la gran expectativa de crecimiento de cara a los años venideros, debido al hecho de que llevan asociados unas ganancias potenciales de productividad muy elevadas, así como un grado de tecnificación notable.

Otro aspecto diferencial tiene que ver con el trabajo en red y colaborativo. En un entorno basado en la confianza, las empresas están orientadas a colaborar con los otros agentes del mercado — instituciones, competidores y proveedores— para desarrollar negocio y establecer partenariados con la finalidad de aprovechar sinergias potenciales y contactos entre ellas y así crecer.

Se considera que en el ámbito de los sectores emergentes, el modelo de referencia se basa en una combinación entre las **alianzas locales y globales**. En general, como paso previo al establecimiento de alianzas internacionales es necesario que una empresa haya alcanzado un cierto estatus de arraigamiento en el ámbito local. La existencia de este tipo de alianzas puede ejercer de

factor de atracción de inversión internacional, dado el mejor posicionamiento del empresariado local y el hecho de que éste esté habituado a cooperar a escala global.

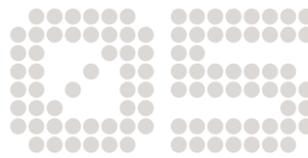
En este sentido, la colaboración entre empresas locales e internacionales resulta positiva porque, por un lado, los empresarios locales pueden facilitar mucho el contacto con posibles inversores y, por otro, la parte internacional puede aportar experiencia gracias al conocimiento sobre el lanzamiento de nuevos negocios en el extranjero.

Muchas de las conexiones se producen porque previamente ha habido un vínculo personal. Es importante que las estrategias de los emprendedores locales y de los internacionales puedan encontrar campos comunes de desarrollo. Por otro lado, superar una visión de negocio local y hacer que la visión global impregne el territorio de Cataluña constituye uno de los retos más importantes para posicionarse como núcleo importante de negocios con un gran potencial de futuro. Hacer esto permitirá mejorar el posicionamiento del tejido productivo propio y atraer nuevos flujos de inversión.

FIGURA 6. LAS ALIANZAS LOCAL-GLOBAL EN LA IED EMERGENTE



Fuente: Elaboración propia PwC



Del estudio de campo realizado se desprende que uno de los retos que tienen planteados el área de Barcelona y Cataluña para la captación y el mantenimiento de la IED emergente consiste en que las empresas establecidas dispongan de la masa crítica necesaria para seguir desarrollando sus actividades en el territorio. La masa crítica en

este contexto hace referencia tanto a la red de empresas relacionadas en determinados sectores, como al capital humano cualificado necesario o, muy notablemente, a la disponibilidad de capital riesgo suficiente para seguir apoyando la iniciativa empresarial. Estos dos últimos aspectos los desarrollaremos más adelante.

5.2 Papel de los clústeres como generadores de nuevas actividades económicas

La apuesta del área de Barcelona y Cataluña hacia los sectores económicos emergentes, con un alto componente de innovación, testigos del paso hacia la nueva economía y que actúan como motores de desarrollo y como yacimientos de empleo se ve principalmente plasmado en los clústeres. De hecho, la propia distribución de las diferentes industrias catalanas responde a la realidad del clúster. En este sentido, para muchos sectores ya hay una concentración geográfica de industrias de un mismo negocio o de su cadena de valor, múltiples proveedores y empresas de servicios interdependientes, así como asociaciones, centros de formación, centros tecnológicos y especializaciones de investigación.

Asimismo, los gobiernos no solo fomentan los clústeres ya existentes, sino que también promueven aquellos que serán relevantes en el futuro dado su potencial de crecimiento o su valor estratégico para el territorio.

La puesta en marcha de un clúster es únicamente un punto de partida. En otras palabras, identificar los puntos fuertes competitivos de un clúster requiere un diálogo continuo con las empresas y el resto de actores económicos implicados. Aunque el sector público no puede ser el motor exclusivo de un clúster, sí que puede desarrollar un papel central de facilitador.

LAS GRANDES CIFRAS DE LOS CLÚSTERES EN CATALUÑA²²

- 42 clústeres o sistemas de producción locales
- 9.000 establecimientos industriales
- 235.000 trabajadores
- 45.000 millones de euros de volumen de negocio

El empresariado extranjero establecido en Cataluña, en general, considera interesante la organización de clústeres para fomentar el clima de confianza y de cooperación. Por otra parte, muchos consideran que las administraciones deben centrar su intervención en ejercer de catalizador entre los negocios que están en fase incipiente y el entorno en el que se realizará todo su potencial.

Llegados a este punto, es importante recordar la importancia del talento, su generación y capacitación, como creador de actividad económica. Este círculo virtuoso se está materializando precisamente en el área de Barcelona y Cataluña gracias a la consolidación de determinados clústeres bajo los auspicios de las administraciones.

²² "Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya". Papers d'Economia Industrial 21. Generalitat de Catalunya. Departament de Treball e Indústria. Secretaria de Indústria y Energía.

En la actualidad hay muchas iniciativas para fomentar el entorno emprendedor y la formación de clústeres en Cataluña a través de la oferta de espacios en los que implantarse. La irrupción de los citados parques científicos y tecnológicos como

espacios de desarrollo de clústeres, por una parte, o los nuevos instrumentos de apoyo a espacios y entornos para facilitar la innovación, por otra, deben entenderse en este sentido.

FIGURA 7. MAPA DE LOCALIZACIÓN DE ALTO IMPACTO

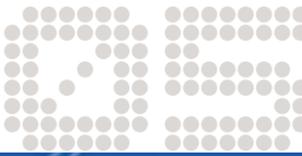


En efecto, una de las formas de las que dispone nuestro territorio para posicionarse en el panorama económico internacional es a través de la concentración de empresas, organismos y actores relacionados que, gracias a esta proximidad entre unos y otros y a las relaciones mutuas, generan sinergias y dibujan escenarios de ventaja competitiva.

Para los clústeres es importante tener en cuenta que constituyen una unidad organizativa de gran valor para el entendimiento y la mejora del rendimiento de las economías avanzadas en el ámbito regional. Por otro lado, la aproximación a la eco-

nomía a través de los clústeres permite orientar las políticas de desarrollo económico de una región hacia un grupo de empresas en vez de empresas individualizadas, lo que permite trabajar con problemáticas e intereses comunes. Por ejemplo, alrededor de Barcelona Activa se han establecido un gran número de empresas de sectores emergentes y se ha generado una red que influye positivamente en su desarrollo y que promueve la interacción entre diferentes disciplinas.

Para el área de Barcelona específicamente se han identificado diferentes clústeres de sectores estratégicos y emergentes entre los que hay



que destacar el biotecnológico. En efecto, este constituye uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento a escala global en los próximos años, y el área de Barcelona y Cataluña,

pese a encontrarse en un estado de desarrollo, presentan tasas de crecimiento en número de empresas de una magnitud notable.

LA BIOTECNOLOGÍA COMO SECTOR LÍDER Y DE FUTURO EN CATALUÑA

- Barcelona es el principal hub biotecnológico²³ en España y, de hecho, el 24% de las empresas biotecnológicas españolas están establecidas allí.
- Cataluña lidera la clasificación española en el ámbito de las nuevas patentes.
- El sector biotecnológico en Cataluña crece a un ritmo del 30% en términos de creación de nuevas empresas, por encima de la media europea.

Desde las instituciones se ha fomentado el entorno y la infraestructura tecnológica destinada a la **biotecnología** en Cataluña y la existencia de una red pública de nivel para la potenciación de este clúster. En la actualidad, hay 9 parques científicos y tecnológicos en los que se desarrollan actividades de biotecnología y biomedicina con una ocupación de más de 500.000 m². Por otro lado, de los 900 grupos de investigación reconocidos en Cataluña, 400 se dedican a las ciencias de la vida, proporción que se mantiene al identificar 60 centros de investigación sobre ciencias de la vida del total de 150 centros catalanes. Por último, en Cataluña hay un total de 215 hospitales, 6 de los cuales se sitúan a la cabeza de España en términos de productividad en cuanto a la producción científica.

Otro sector con un fuerte potencial de crecimiento y con una presencia contrastada en el territorio catalán es el de la energía. Históricamente, en Cataluña ha habido empresas de entidad del sector energético que en la actualidad desarrollan un gran número de líneas y proyectos de I+D en campos como las **energías renovables** o la climatización. En la actualidad, en Cataluña hay censadas **más de 1.750 empresas**²⁴ dedicadas al campo de las energías renovables. Este sector, que se encuentra en auge a causa de la apuesta global a favor de las energías renovables, requiere, además de un clima empresarial favorable, **una normativa que genere los incentivos adecuados** a la inversión y a la producción en el territorio local, especialmente cuando hay una competencia notable por parte de otras economías, muy activas en este campo.

El **Plan de la Energía (2006-2015)** y el **Plan de Mejora Energética de Barcelona (PMEB)** conforman el marco estratégico del sector energético en Cataluña y en la ciudad de Barcelona para los próximos años, y pretenden dar un fuerte impulso a las energías renovables y a las nuevas infraestructuras energéticas. Por lo tanto, se prevé que el porcentaje de participación de las energías renovables en el balance de la energía primaria pase del 2,9% en el año 2003 al 9,5% en el año 2015. En este contexto hay que entender la construcción del **Parque de la Energía**, con una superficie de unos 25.000 m² y que acogerá centros educativos, centros de I+D y empresas del sector energético.

En los últimos años, en el sector de las **TIC** también ha habido una apuesta decidida, sobre todo para reforzar la base tecnológica y para crear la oferta necesaria de profesionales especializados. Cataluña se ha caracterizado por estar a la cabeza de España en la penetración de las nuevas tecnologías y el uso de Internet tanto en el sector empresarial como por parte de la población general. Una prueba de esto es que actualmente más de un 96% de las empresas catalanas tiene conexión a Internet, una proporción que se mantiene en el caso de las PYMES.

En este contexto, cabe destacar la creación de **Barcelona Digital Centre Tecnològic** como entidad de referencia de las TIC en Cataluña, y cuyas áreas de especialización son la seguridad, la salud y la movilidad. Sus servicios abarcan

²³ www.biocat.cat

²⁴ Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE).



principalmente la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico, la valorización de la investigación, el asesoramiento tecnológico, la formación, la promoción y divulgación del uso de las TIC. Igualmente, cabe destacar **Microsoft Pre-Incu-**

bation Program, programa de acompañamiento para la creación y el crecimiento de nuevas empresas de desarrollo de software, bajo los auspicios de Barcelona Activa, Osborne Clarke y Microsoft.

BARCELONA COMO PIONERA DE LOS CLÚSTERES URBANOS: EL CASO DEL 22@

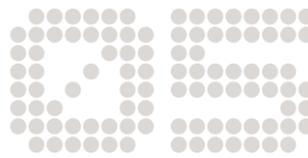
A través del distrito 22@, Barcelona ha tomado la iniciativa de liderar un clúster urbano que responde a una visión estratégica de futuro.

La atracción de inversiones en sectores clave, la captación de talento vinculado a los nuevos clústeres, la potenciación de la emprendeduría y conseguir masa crítica en sectores de alto crecimiento son los principales retos a los que se enfrenta Barcelona, en competencia con el resto de grandes capitales europeos.

La transformación urbana de la ciudad, que integra la doble realidad económica y social, ha contribuido a posicionar Barcelona como una ciudad innovadora y al crecimiento de la ciudad.

La especialización en ámbitos como las TIC, los media, las tecnologías médicas, la energía o el diseño, o las inversiones en nuevos centros de apoyo a las empresas en estas tecnologías y negocios, como los denominados *centros de servicios compartidos*, son la constatación de la materialización de nuevos clústeres en áreas de crecimiento potencial que serán muy importantes para la competitividad de Cataluña y el posicionamiento de Barcelona en el mapa de las ciudades innovadoras.





5.3 Ventajas competitivas de Cataluña y el área de Barcelona en relación con la IED emergente

La OCDE identifica las diferentes estrategias que suelen tener las entidades gubernamentales de captación de la IED y las herramientas para llevarlas a cabo. De este modo, se distinguen dos grandes estrategias: las que tienen en cuenta los incentivos de tipo genérico y las que están enfocadas a unos objetivos determinados de forma segmentada²⁵.

En el caso de la economía del área de Barcelona y de Cataluña, se están llevando a cabo estrategias de tipo mixto en cuanto a la IED emergente, entre medidas más generales para la mejora del entorno y el clima empresarial en el país y otros tipos de incentivos más específicos para sectores más concretos y en los que se considera que la economía local dispone de ventajas competitivas potenciales.

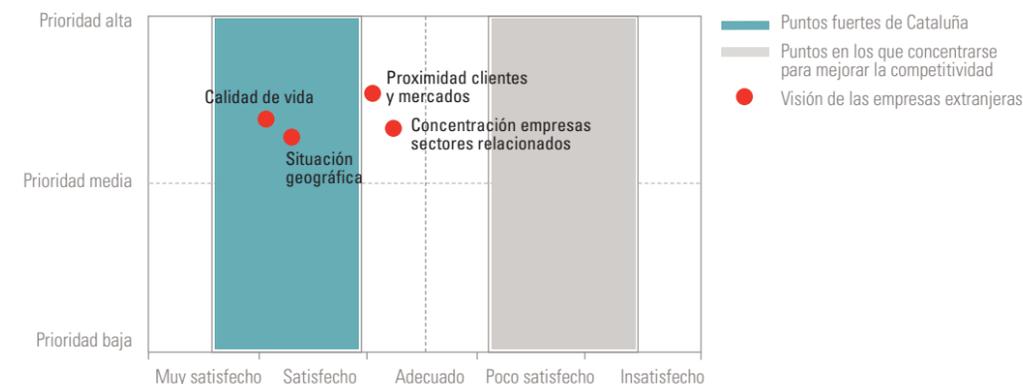
La situación estratégica de Cataluña hace que constituya una plataforma ideal para la entrada a la Europa continental, así como a Latinoamérica, al norte de África y a los mercados de Oriente Medio.

Barcelona, por su parte, ofrece una imagen de marca reconocida mundialmente, con una ubicación privilegiada de gran accesibilidad a todo el Mediterráneo. Además, es una ciudad cosmopolita y goza de una gran variedad de expresiones culturales.

La situación geográfica y estratégica de Cataluña se considera buena o muy buena por un 59% de las empresas. Igualmente, un 41% tiene una opinión satisfactoria sobre la proximidad a

mercados potenciales, clientes y proveedores que les permite la ubicación de sus negocios en el área de Barcelona y Cataluña.

GRÁFICO 22. ENTORNO Y MERCADO EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



Uno de los principales atractivos del área de Barcelona y de Cataluña sigue siendo la alta calidad de vida, lo que supone una ventaja muy importante para la captación de negocios frente a otras localizaciones competidoras. Cataluña ofrece una relación coste-calidad de vida muy competitiva para los emprendedores durante la fase de lanzamiento de sus empresas. En este sentido, la **generación de las condiciones óptimas para que estas iniciativas empresariales identifiquen ventajas competitivas a lo largo de todo el ciclo del proyecto es uno de los retos que se plantean.**

Una de las principales conclusiones que los grupos de trabajo exponen en cuanto a las **necesidades de las empresas generadoras de IED emergente** es que lo que requieren prioritariamente para iniciar y consolidar sus negocios debe incluir:

- Unas instituciones receptivas y colaboradoras durante todo el proceso empresarial: **una administración proempresarial.**
- Asesoramiento experto en materia fiscal, legal y financiera: los **servicios profesionales.**
- Una red de empresas relacionadas y proveedores de servicios.
- Un espacio físico en el que establecerse con unas condiciones adecuadas: **infraestructuras.**
- El **talento** necesario en forma de **capital humano** capacitado (véase el capítulo 5.4).
- Apoyo a la captación del **capital inicial a través de venture capital** con conocimiento sectorial (véase el capítulo 5.5).

• Otros factores diferenciales: **la calidad de vida de Barcelona y Cataluña.**

Administración proempresarial como catalizador de la actividad económica

La atracción de nueva IED para Cataluña implica implementar estrategias que muestren la apuesta del territorio por acoger iniciativas empresariales de todos los tamaños y abiertas a los sectores de mayor riesgo.

Para los emprendedores internacionales en proceso de establecimiento en el área de Barcelona y Cataluña resulta crucial poder disponer de un apoyo específico y efectivo desde las fases más iniciales de constitución y lanzamiento.

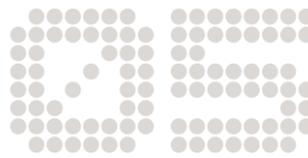
Hay que destacar **servicios** específicos como la **localización empresarial**, por una parte, y el **asesoramiento de incentivos**, por otra, que la administración catalana pone a disposición de empresas locales y de capital extranjero a través de Invest in Catalonia.

Además, los emprendedores internacionales consideran muy útil disponer de un manual en varios idiomas con las principales acciones que deben llevar a cabo, así como la existencia de asesores para la tramitación administrativa, de permisos de trabajo, residencia, etc.

La política del gobierno de Cataluña impulsa la actividad empresarial y el cambio estratégico a través del fomento de la calidad del empleo y la competitividad de la economía, además del refuerzo de aspectos como la investigación y el desarrollo, la innovación, la transferencia tecnológica y la internacionalización de sus empresas.

Por otra parte, **Promoción Económica Internacional** e **Invest in Catalonia** ofrecen asistencia técnica adaptada a las necesidades de las empresas con proyectos de inversión, reinversión o ampliación, en todas las etapas del proyecto, desde la optimización del plan de inversión inicial hasta la puesta en marcha de la actividad y actuaciones de seguimiento. Por otro lado, Barcelona Activa dispone de un programa de atracción y retención de talento internacional llamado "Do It in Barcelona".

²⁵ OCDE. Checklist for Foreign Investment Incentive Policies.



Por último, cabe mencionar especialmente los proyectos con un alto componente tecnológico para los que la interlocución con agentes especializados conocedores de la materia y familiarizados con los aspectos más técnicos resulta crucial.

Los servicios profesionales

Otro de los pilares básicos para la puesta en marcha de la actividad y el funcionamiento habitual de las empresas tiene que ver con el grado de profesionalización de servicios profesionales existentes en el territorio.

En este sentido, uno de los factores a los que las empresas de los sectores emergentes y, en especial, la emprendeduría internacional otorgan gran prioridad como factor clave a la hora de establecerse en Cataluña, es el nivel de oferta de servicios profesionales, especialmente en el ámbito jurídico y de asesoramiento empresarial. Igualmente, resulta un factor determinante poder disponer de una oferta suficiente de servicios de gestión de la propiedad intelectual, mediante expertos conocedores del sector o a través de la consulta a profesionales.

Una red de empresas relacionadas y proveedoras de servicios

Otra prioridad para los inversores extranjeros a la hora de establecer un negocio relacionado con un sector emergente es la existencia del conocimiento específico necesario para desarrollar la actividad correspondiente. Para atraer centros de competencia en un país, hay que demostrar en la sede central

del grupo al que pertenece que se tiene el potencial y el *know-how* local que permitirán aportar valor a la actividad de la empresa y, por lo tanto, resulta imprescindible demostrar que se dispone de un tejido de empresas relacionadas en el territorio. En este sentido, un 55% de las empresas de los sectores emergentes considera que hay un nivel satisfactorio y adecuado de concentración de empresas relacionadas con sus sectores.

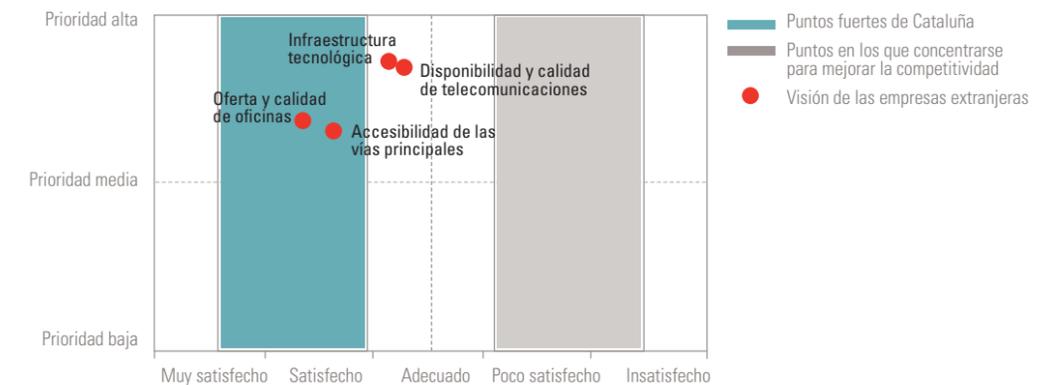
Además, se observa que las empresas pequeñas se autorganizan rápidamente y se adaptan a las necesidades de las nuevas empresas que se implantan a su alrededor y se generan sinergias y complementariedades entre el tejido local y las empresas recientemente establecidas en el territorio.

Infraestructuras

De media, todos los ejecutivos empresariales consideran que las infraestructuras tienen unos estándares satisfactorios. En relación con la oferta y la calidad del parque de oficinas y centros de negocio, un 51% de las empresas considera que es satisfactoria o muy satisfactoria. Por otra parte, como regla general, las empresas consideran buena la accesibilidad de la red vial y la movilidad en su conjunto.

Los responsables de las empresas de los sectores emergentes y los nuevos emprendedores internacionales otorgan relevancia especial a las conexiones aeroportuarias de las que dispone Barcelona y consideran muy positivas las acciones realizadas para aumentar la oferta de enlaces a un número cada vez mayor de destinos mundiales.

GRÁFICO 23. LAS INFRAESTRUCTURAS EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



Las telecomunicaciones y las infraestructuras de datos en Cataluña se encuentran en un nivel avanzado, con alta cobertura y fiabilidad de servicio, con una inversión en infraestructuras de telecomunicaciones, en términos agregados, de cerca del 6% del PIB nacional. Coste hecho, junto con unas políticas de precios en convergencia progresiva a la media europea por parte de los diferentes proveedores, situará el área de Barcelona y Cataluña como una de las zonas con mejor oferta en este campo, un hecho de vital importancia para la inversión extranjera. De hecho, son las infraestructuras de telecomunicaciones y de datos las que obtienen una mejor consideración por parte de los empresarios de los sectores emergentes: un 87% las considera buenas o muy buenas.

La calidad de vida de Barcelona y Cataluña

El área de Barcelona y Cataluña se han caracterizado durante las dos últimas décadas por ser consideradas una de las zonas con mayor calidad de vida a escala mundial. Esto queda constatado por el hecho de que numerosas publicaciones especializadas se han hecho eco periódicamente de la forma de vivir característica y propia de la ciudad de Barcelona en cuanto a la calidad de su gastronomía, a la buena oferta de arte y cultura, al cosmopolitismo de sus calles, a su diseño de vanguardia y, en definitiva, a la forma en que sus habitantes viven la cotidianidad.

Año tras año, Barcelona consolida su posición como la mejor ciudad europea en calidad de vida. Según un estudio de Cushman & Wakefield²⁶, Barcelona mantiene esta posición desde el año 1996, y ha superado a otras ciudades europeas como París, Londres y Dublín.

Un 80% de las empresas de los sectores emergentes considera que el nivel de calidad de vida del área de Barcelona y Cataluña es satisfactorio.

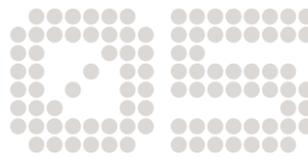
La calidad de vida de Barcelona, y por extensión la de su área de influencia, es uno de los factores que el empresariado extranjero de los sectores emergentes tiene más en cuenta a la hora de considerar este territorio como una base sólida para establecer y consolidar su actividad. Los empresarios consideran que los activos de los que dispone Barcelona para la calidad de vida acaban resultando clave para atraer a profesionales dinámicos que inicien proyectos interesantes y de alto valor añadido, o que pasen a formar parte de las plantillas de estas iniciativas empresariales.

En relación con la atracción de la IED emergente, para los emprendedores internacionales, la calidad de vida barcelonesa y catalana se erige como punto clave para la captación de talento.

Por último, cabe mencionar que el 65% de los responsables de sectores emergentes y emprendedores considera que la oferta cultural, deportiva y de ocio de Cataluña, y del área de Barcelona en particular, es buena o muy buena.

²⁶ European Cities Monitor, Cushman & Wakefield.





5.4 El capital humano

Los empresarios constatan la apuesta decidida de Cataluña y del área de Barcelona hacia la atracción de centros de I+D y centros de excelencia y consideran que **Barcelona también tiene que promoverse como hub de entrada al continente europeo con el objetivo de captar la implantación de divisiones relevantes de empresas de sectores emergentes.**

En este contexto, **el talento vinculado a los clústeres y a las actividades económicas emergentes es un recurso valioso por el que luchan las economías avanzadas.**

Se está constatando progresivamente la concentración en el área de Barcelona de candidatos expertos en sectores muy especializados, hecho clave para contribuir al crecimiento continuo y a la consolidación de las empresas de los sectores emergentes.

La alta concentración de centros educativos de la que dispone Cataluña permite ofrecer un espectro amplio y sólido de estudios que responden a los estándares de las economías más avanzadas. Así, Cataluña constituye un destino líder en número de universidades, itinerarios formativos y número de estudiantes. Además, Barcelona se ha convertido en uno de los principales destinos en Europa para

cursar todo tipo de estudios. De este modo, el curso 2007-08 un total de 6.561 alumnos cursaron sus estudios en las universidades catalanas. Además, 4.368 estudiantes catalanes hicieron parte de sus itinerarios fuera de Cataluña²⁷.

Por otro lado, el reconocimiento de escuelas de negocios como ESADE e IESE en diferentes publicaciones y rankings internacionales hace de Barcelona un centro receptor importante para ejecutivos extranjeros con voluntad de mejorar sus conocimientos de gestión.

En la actualidad hay un consenso en relación con la disponibilidad de mano de obra cualificada: los emprendedores consideran que el nivel de los ingenieros y del resto de perfiles técnicos en general es muy elevado. Las empresas de los sectores emergentes y de la emprendeduría internacional **consideran en un 59% que la preparación técnica y universitaria del capital humano disponible en Cataluña es buena o muy buena.** La oferta universitaria y de las escuelas de negocios también obtiene una buena puntuación.

En cuanto al grado de integración de las universidades locales y extranjeras, y de las universidades con el mundo de la empresa, consideran de forma mayoritaria que este es adecuado en ambos casos.

En este sentido, **las empresas consideran muy importante la investigación de sinergias entre el mundo empresarial y el académico para disponer de profesionales mejor preparados y más especializados.** Con esta premisa, resulta clave seguir profundizando en la adquisición por parte de los alumnos de habilidades propias del entorno empresarial, lo que garantizaría un mejor posicionamiento hacia las empresas generadoras de IED en los sectores emergentes. En este mismo ámbito, **los emprendedores internacionales abogan por alcanzar un mayor vínculo entre el ámbito académico y las necesidades de la empresa y consideran que idear programas concretos de emprendeduría en escuelas de negocios podría resultar interesante para atraer mayores flujos de inversión extranjera, talento emprendedor e incrementar el interés de la población local hacia la emprendeduría.**

El ámbito en el que las empresas consideran que hay un mayor potencial de mejora es en el conocimiento de idiomas extranjeros, en especial del inglés: un 75% de los directivos preguntados se manifiesta en este sentido. Es importante enfatizar el hecho de que **las empresas de los sectores emergentes otorgan mucha más prioridad al conocimiento de idiomas que sus homólogos de los sectores consolidados.** Este hecho se explica porque en la nueva economía la presencia del inglés tiene un peso determinante, así como en el contexto mencionado de las alianzas globales.

Por último, los responsables de los sectores emergentes y emprendedores consideran muy importante la potenciación de las políticas iniciadas para mejorar los trámites más cotidianos de los expatriados de las diferentes empresas establecidas en Cataluña

5.5 El acceso a la financiación: capital riesgo y ayudas públicas

En lo que concierne a los diferentes modelos de inversión asociados a la IED emergente, el más común consiste en la coparticipación de un inversor local con uno o diferentes inversores extranjeros que, a su vez, atraen nuevas inversiones foráneas.

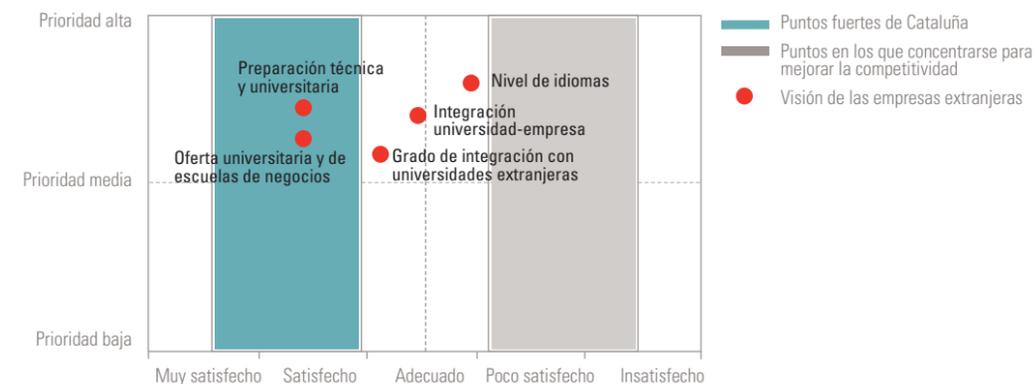
Los inversores extranjeros ponen de manifiesto la importancia del acceso al **capital riesgo** local especializado. Para lanzar un negocio relacionado con un sector emergente, se constata que el tramo de financiación inicial resulta difícil de conseguir por la percepción de alto riesgo de la inversión y, para las *start-ups*, especialmente, resulta un tanto crítico conseguir capital de forma rápida.

Se pone de manifiesto que una de las necesidades básicas de los sectores emergentes y de la emprendeduría internacional es acceder a diferentes alternativas de capital riesgo, tanto en los estadios iniciales como cuando estas empresas intentan alcanzar un cierto grado de consolidación. Para que esto sea posible, son necesarios al menos dos requisitos:

De este modo, cabe señalar que los *business angels* suelen destinar el capital procedente de sectores tradicionales a actividades más maduras y consolidadas. Este hecho está causado por el desconocimiento por parte de los inversores con un *background* empresarial y sectorial mucho más convencional en relación con las actividades impulsadas por las empresas de sectores emergentes, de carácter innovador y altamente tecnológico.

- La existencia de un **capital riesgo especializado sectorialmente.**
- El **compromiso** por parte de las administraciones, las agencias de desarrollo local y el resto de **actores del ámbito financiero.**

GRÁFICO 24. EL CAPITAL HUMANO EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



²⁷ Idescat.



Aun así, cabe decir que en Barcelona la actividad de la comunidad de capital riesgo y de *family offices* está aumentando en la actualidad. Los expertos en este ámbito consideran que cuando **Barcelona alcance un caso de éxito del capital riesgo con bastante relevancia global**, esto podría constituir un relanzamiento decisivo de esta vía de financiación.

Una de las principales conclusiones de los grupos de trabajo desarrollados en el marco del estudio apunta que, para crear las dinámicas favorables a la expansión de los sectores emergentes en Cataluña y, por extensión, de empresas con capital

extranjero, es fundamental disponer de un entorno financiero adecuado para esas inversiones. Es necesario que el entorno favorezca la aparición de un número suficiente de empresas de sectores emergentes, que fomente el surgimiento de fondos de capital riesgo especializados en el sector y que, junto con la aparición de los anteriormente mencionados casos de éxito, permita crear un círculo virtuoso y las dinámicas positivas deseadas.

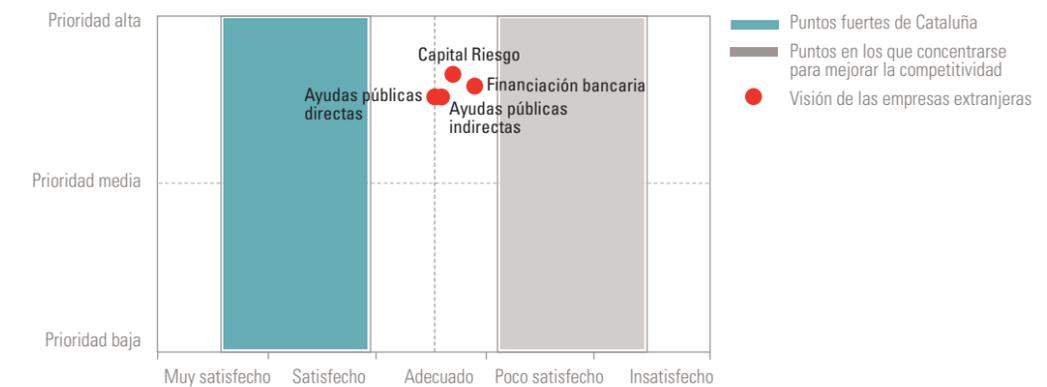
FIGURA 8. EL CÍRCULO VIRTUOSO DEL CAPITAL RIESGO EN RELACIÓN CON LOS SECTORES EMERGENTES Y LA IED EMERGENTE



Con estas premisas, los empresarios extranjeros representados en los grupos de discusión responden en un 50% que una de las áreas en las que Cataluña puede aumentar su competitividad es en el acceso a la financiación a través del capital riesgo y el acceso a la financiación por

medio de las instituciones clásicas —bancos y cajas—, aunque está considerado menos prioritario para la emprendeduría internacional.

GRÁFICO 25. LA FINANCIACIÓN DE LA IED EMERGENTE EN CATALUÑA



En cuanto al papel de las administraciones, los empresarios de los sectores emergentes consideran que hay que seguir apostando, por un lado por la flexibilización de los requisitos y por la agilización de los trámites para la concesión de las diferentes líneas de financiación y, por otro, por la potenciación de estrategias orientadas a las necesidades de las empresas con un alto nivel de coordinación entre las diferentes administraciones en su labor de fomento.

Teniendo en cuenta el volumen de ayudas disponibles y las iniciativas actualmente en desarrollo para hacerlas llegar a los proyectos empresariales, se pone de manifiesto la importancia de poner en marcha **acciones de comunicación y divulgación de las diferentes alternativas de financiación disponibles** y, de este modo, optimizar la captación de la financiación disponible por parte de las empresas.

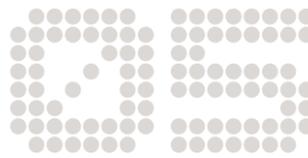
AVALES, CAPITAL RIESGO, MICROCRÉDITOS Y PROYECTOS DE COINVERSIÓN A TRAVÉS DE LA IFEM

En la actualidad, en Cataluña hay diferentes iniciativas y programas²⁸ para facilitar el acceso a la financiación en las empresas. Entre estas, cabe destacar la creación de una nueva sociedad, vinculada al Instituto Catalán de Finanzas (ICF)²⁹, que proporcionará a las pequeñas y medianas empresas catalanas (PYMES) diferentes herramientas para financiar proyectos que comportan un nivel elevado de riesgo. Se trata de “Instrumentos Financieros para Empresas Innovadoras” (IFEM), una empresa a la que el gobierno de la Generalitat destinará 50 millones de euros para llevar a cabo las diferentes líneas de acción hasta el año 2013.

La IFEM desarrollará su actividad en cuatro áreas: la promoción de fondos de capital riesgo, el otorgamiento de garantías y avales, la concesión de microcréditos y la coinversión con redes de inversores privados. La empresa se dirige especialmente a las PYMES porque este colectivo empresarial a menudo se encuentra con dificultades para acceder a la financiación ajena, y más aún a la hora de financiar proyectos innovadores que suponen un riesgo elevado.

Esta iniciativa tiene el apoyo de la Unión Europea, y parte de los recursos que el gobierno aportará al ICF serán fondos FEDER vinculados al programa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*).

²⁸ www.cidem.com/cidem/cat/suport/financament/index.jsp
²⁹ www.icfinances.com



5.6 Otros elementos de entorno

Esta sección recoge de forma concentrada aquellos aspectos del **entorno a escala local** que pueden determinar la inversión de los empresarios extranjeros de los sectores emergentes y de la emprendeduría internacional. Los responsables de las empresas extranjeras manifiestan, como regla general, una opinión altamente satisfactoria respecto a los diferentes elementos de entorno considerados.

Por una parte, la tabla 3 resume el nivel de prioridad que los ejecutivos y dirigentes empresariales

entrevistados han otorgado a cada uno de los 8 ejes de entorno en su conjunto y, por otra, el nivel de satisfacción que tienen respecto a las diferentes variables incluidas en cada uno de dichos ejes.

Las empresas extranjeras de los sectores emergentes consideran como **aspectos más relevantes** para el desarrollo de sus negocios en Cataluña: el acceso a financiación, el entorno legal y fiscal y las infraestructuras.

TABLA 3. LAS DIFERENTES EMPRESAS RESPONSABLES DE LA IED EMERGENTE EN CATALUÑA FRENTE A LOS DISTINTOS ELEMENTOS DEL ENTORNO: PRIORIDAD Y GRADO DE SATISFACCIÓN

	ELEMENTOS DE ENTORNO	MUY SATISFACTORIO	SATISFACTORIO	MEJORABLE
PRIORIDAD ALTA	Financiación		· Ayudas públicas directas · Ayudas públicas indirectas	· Financiación bancaria · Capital riesgo
	Entorno legal y fiscal		· Entorno legislativo · Permisos de trabajo y residencia	· Entorno fiscal
	Infraestructuras	· Oferta y calidad de oficinas	· Accesibilidad de las vías principales · Disponibilidad y calidad de telecomunicaciones · Infraestructura tecnológica	
PRIORIDAD MEDIA	Entorno y mercado	· Calidad de vida · Situación geográfica	· Proximidad clientes y mercados · Concentración de empresas	
	Capital humano	· Preparación técnica y universitaria	· Integración universidad-empresa · Oferta universitaria y escuelas de negocio · Grado de integración con universidades extranjeras	· Nivel de idiomas
	Cultura y entorno	· Absentismo laboral · Grado de integración	· Clima cultural y laboral · Organización del trabajo · Productividad/eficiencia de la mano de obra · Pedagogía sobre el catalán	
	Costes	· Costes de mano de obra cualificada · Costes de producción	· Costes de mano de obra no cualificada	
	Oferta de servicios	· Oferta cultural, deportiva y de ocio · Transporte público	· Horarios comerciales	

Fuente: Cuestionarios individualizados a empresas y análisis PwC.

Es importante poner de manifiesto que el **41% de las empresas de los sectores emergentes considera óptimos los costes asociados a la mano de obra cualificada**, y que un 28% los considera igualmente buenos. Estos porcentajes bajan hasta

el 4% y el 17% respectivamente cuando se refieren a los costes de la mano de obra no cualificada. Por último, los costes de producción genéricos son considerados satisfactorios o muy satisfactorios por un 60% de las empresas.

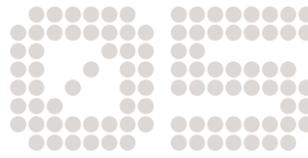
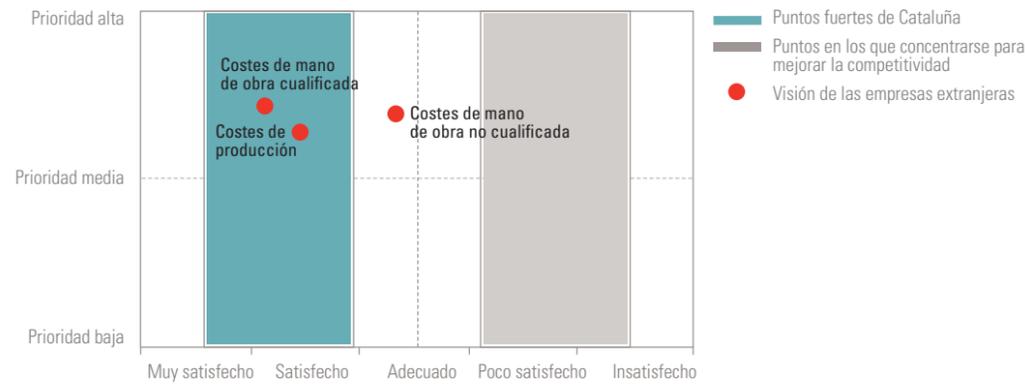


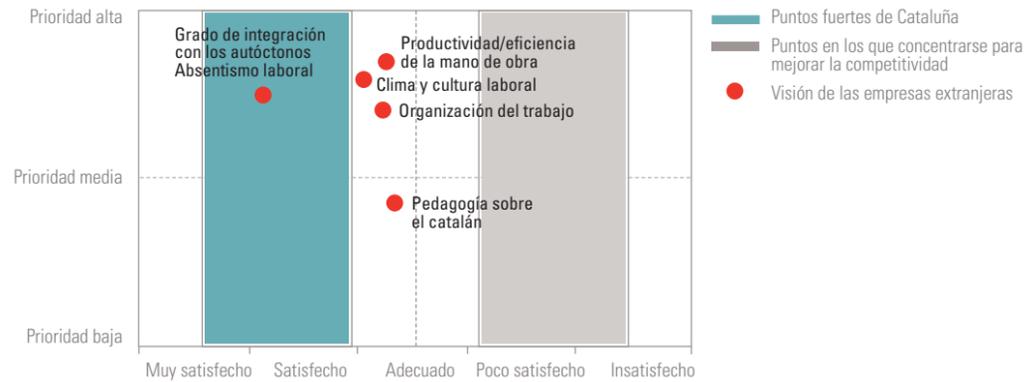
GRÁFICO 26. LOS COSTES DE LA INVERSIÓN EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



Las especificidades de la organización del trabajo en Cataluña en términos de horarios, de cultura de trabajo y clima laboral, de la productividad y del absentismo laboral son objeto de interés preeminente para los responsables de los sectores emergentes. En este sentido, destaca el hecho de

que un 59% de los empresarios esté satisfecho o muy satisfecho con los niveles de absentismo laboral de sus firmas y que un 55% considere que la productividad y la eficiencia de la mano de obra es buena o muy buena.

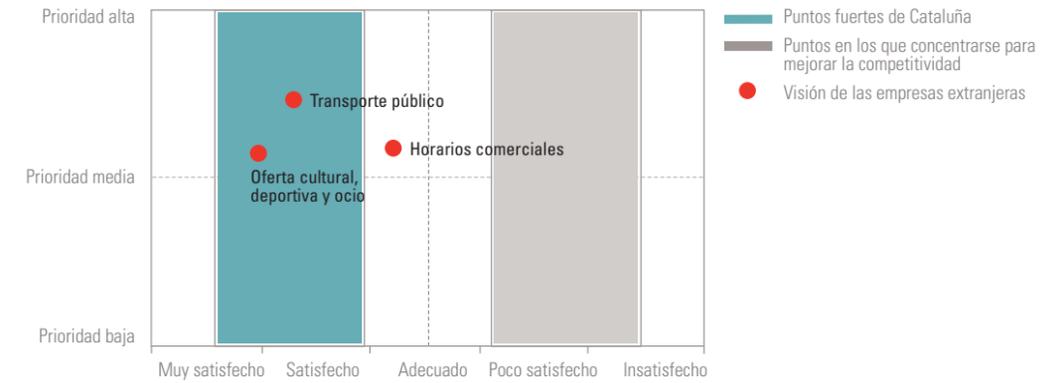
GRÁFICO 27. LA CULTURA Y EL ENTORNO LABORAL EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



Más allá de lo que el área de Barcelona y Cataluña ofrecen en cuanto a ocio y cultura, un 52% de las empresas aprecia la oferta y la calidad de la red de transporte público y la considera buena o muy buena. Por otro lado, en relación

con la flexibilidad de los horarios comerciales, un 40% la considera adecuada; un 25%, buena o muy buena; y un 35%, mejorable.

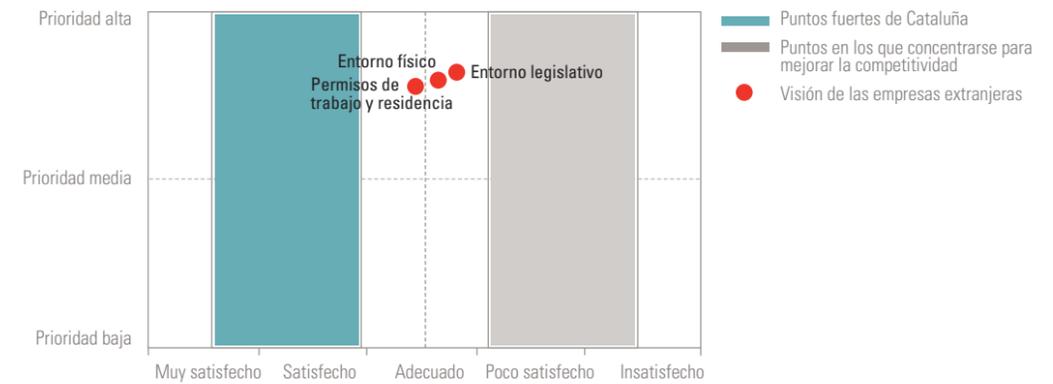
GRÁFICO 28. LA OFERTA DE SERVICIOS EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE



Finalmente, un 40% de las empresas considera que el entorno fiscal existente en Cataluña es adecuado o bueno y uno de cada tres piensa eso en

relación con el marco normativo en el que tiene que desarrollar sus actividades.

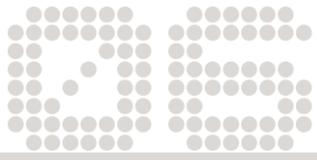
GRÁFICO 29. EL ENTORNO LEGAL Y FISCAL EN CATALUÑA Y LA IED EMERGENTE





ANÁLISIS GEOGRÁFICO DE LA IED EN CATALUÑA

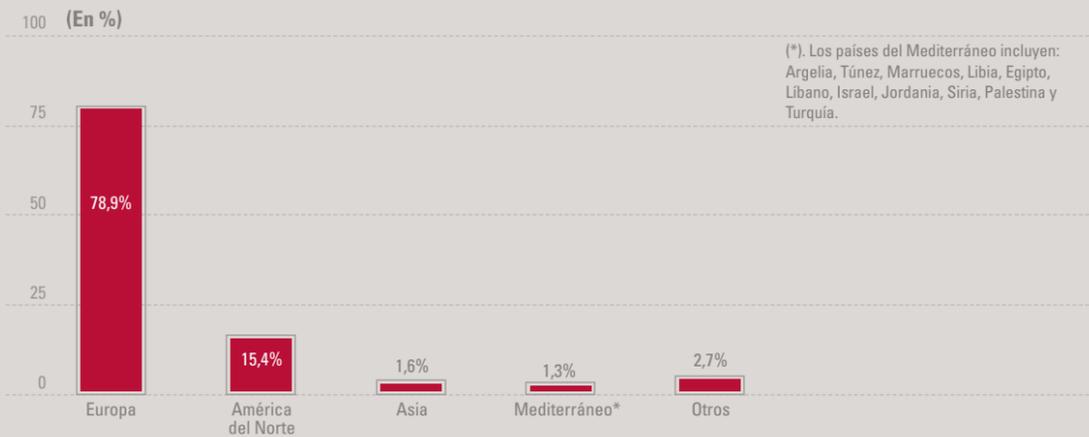




La metodología utilizada para el estudio, y que se ha reflejado durante el trabajo de campo, ha permitido segmentar las tendencias y particularidades que presentan las diferentes zonas geográficas en cuanto a la tipología de inversión llevada a cabo, las necesidades objetivas de sus empresas y las perspectivas de futuro.

Por eso, se han realizado *workshops* geográficos específicos para EE.UU. y Canadá, por una parte, y para las empresas asiáticas establecidas en Cataluña, por otra. Las empresas procedentes de los países europeos han estado presentes de forma transversal en el resto de *workshops* sectoriales, con lo que se ha obtenido información suficiente para considerarlas como entidad propia en este apartado. Por último, en relación con los países mediterráneos, se han llevado a cabo diferentes entrevistas que han permitido constatar que presentan suficientes características diferenciales para recibir tratamiento propio en el análisis geográfico.

GRÁFICO 30. VOLUMEN DE IED EN CATALUÑA POR ZONAS DE PROCEDENCIA



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2003-2008, excluyendo ETVE).

Además de los diferentes *workshops* y entrevistas realizados con las empresas y representantes de cada zona, las entrevistas con los diferentes fa-

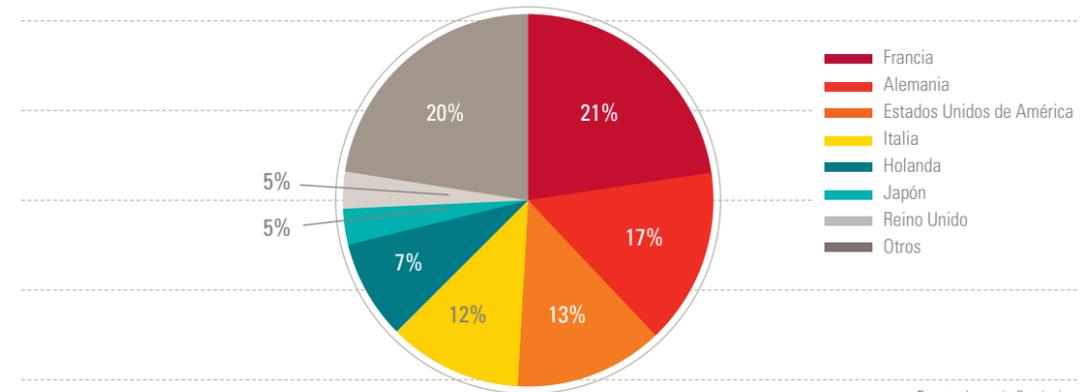
cilitadores han proporcionado conclusiones relevantes y complementarias para la redacción de este capítulo.

6.1 Europa y EE.UU.

Los países de Europa Occidental así como EE.UU. y Canadá, han sido los países originadores de los principales flujos de IED de tipo tradicional que han recibido el área de Barcelona y Cataluña en las últimas décadas. Las empresas que proceden

de estas zonas suelen pertenecer a sectores maduros y consolidados, como el químico, el automovilístico, el farmacéutico, el de fabricación de maquinaria o el bancario, entre otros.

GRÁFICO 31. PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES EN CATALUÑA POR NÚMERO DE EMPRESAS (2008)



Francia, Alemania y EE.UU. constituyen el país de origen de más de la mitad de las empresas extranjeras establecidas en Cataluña. Por otro lado, Cataluña es la base de operaciones para el 60% de las empresas estadounidenses presentes en España, para el 62% de las empresas francesas, el 61% de las alemanas, el 47% de las británicas y para el 54% de las italianas y belgas.

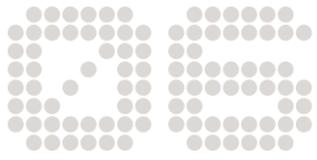
La elección de establecerse en el área de Barcelona y Cataluña por parte de las empresas europeas y estadounidenses: factores diferenciales

Las empresas europeas valoran muy positivamente las mejoras en la comunicación de pasajeros por vía aérea gracias al aumento de vuelos transoceánicos directos y de líneas regulares con origen en los principales países inversores, lo que, junto con las nuevas infraestructuras, ha tenido un impacto notable.

En el caso de las empresas con un fuerte componente logístico, y en eso las empresas de sectores maduros son protagonistas, las condiciones del territorio se consideran fundamentales: entre otras razones por su localización, los costes del almacenamiento, la capacidad y proximidad del puerto y el buen estado de las infraestructuras en general.

En este sentido, la Cámara de Comercio francesa aboga por otorgar a Cataluña un gran potencial como centro logístico. Por un lado, porque garantiza el acceso al mercado español, al norte de África y al sur de Europa. Por otro, porque dispone de dos puertos de gran capacidad, de una red de carreteras desarrollada y de buenos operadores logísticos.

En el caso de grandes multinacionales, la calidad de vida se considera relevante para la atracción del capital humano y en decisiones sobre expatriación de ejecutivos, pero no para la toma de decisiones sobre la ubicación de la filial, que se



considera más vinculado a la estrategia de internacionalización de la empresa.

Aunque la gran mayoría de empresas extranjeras establecidas en el área de Barcelona y Cataluña pertenece a sectores maduros, en el caso de las empresas procedentes de EE.UU., se constata que **se está potenciando la inversión en los campos de la nanotecnología, la biotecnología, las TIC y, más recientemente, las energías renovables.** En

el caso alemán, cabe destacar un aumento significativo de la presencia de empresas en el sector del *retail*, lo que contrasta con un cierto estancamiento en sectores industriales. Así, de las aproximadamente mil empresas alemanas implantadas en Cataluña, la mayoría pertenece al sector de los servicios y la distribución. Por su parte, la presencia francesa, por su proximidad, se desarrolla en la práctica totalidad de los sectores productivos.

EL CAPITAL HUMANO Y LAS EMPRESAS EUROPEAS Y ESTADOUNIDENSES

Los responsables de empresas americanas y europeas consideran que Barcelona dispone de una muy buena oferta de escuelas de negocios que vinculan en el sentido adecuado los mundos académico y empresarial. Por eso, las empresas suelen encontrar un gran apoyo en dichas escuelas y se llevan a cabo colaboraciones frecuentes entre ellas.

Cabe destacar el buen grado de satisfacción que otorgan los empresarios americanos a la oferta universitaria y de escuelas de negocios, ya que la mitad de estos la considera satisfactoria o muy satisfactoria. En contraste, un 60% considera que hay oportunidades de mejora en la integración entre universidad y empresa.

A su vez, más del 50% de las empresas europeas muestra un nivel de satisfacción alto o muy alto en relación con la preparación técnica y universitaria del capital humano.

Retos de futuro para el mantenimiento y la captación de la IED procedente de Europa y de EE.UU. y las estrategias asociadas

Desde el punto de vista de las empresas europeas y de actores como la Cámara de Comercio americana, se tiene el convencimiento de que, con el actual cuadro macroeconómico a escala global, hay que priorizar más que nunca desde los poderes públicos las actuaciones necesarias para conseguir mantener la IED de estas empresas. También desde los propios foros se considera que, si bien hay iniciativas muy interesantes en torno a la apuesta por sectores innovadores y estratégicos para la economía catalana, hay que seguir reforzando ámbitos como la comunicación, la divulgación y el marketing y hacerlos llegar a todos sus destinatarios potenciales.

Respecto a los incentivos para retener y aumentar los niveles de captación de la IED en Cataluña, los empresarios europeos y americanos abogan por las siguientes vías:

- Definir programas de ayudas públicas muy competitivos que permitan seleccionar aquellos proyectos con mayor valor añadido para Cataluña, y asegurar en todo momento el máximo nivel de interlocución entre empresas extranjeras y administraciones.
- Seguir apostando por la transmisión a la sociedad catalana de los aspectos positivos de los valores de la emprendeduría, del intercambio internacional en todos los aspectos y de la importancia del conocimiento de idiomas en un mundo globalizado e interconectado.
- Seguir incrementando la oferta de suelo industrial en el área de Barcelona y los equipamientos que dan servicio.
- Explorar vías para mejorar el acceso a la vivienda para el personal expatriado.

6.2 Asia

Los últimos años ha resultado significativa la aparición de determinadas economías emergentes como nuevos países inversores a escala global. Los países del sureste asiático, China o países exportadores de petróleo han aprovechado el superávit por cuenta corriente de sus economías para pasar del estado de receptores netos de capital a emisores netos.

En Europa, se ha constatado que diferentes empresas chinas e indias han cerrado grandes operaciones de compra. Se trata de multinacionales que buscan expandirse en el territorio europeo a través de adquisiciones, ya que resulta la forma más rápida de acceder a las redes de distribución. El recurso en las fusiones también es una solución para las economías de escala que se generan (TATA Motors sería un ejemplo). En cambio, las empresas procedentes de Japón y de Corea del Sur, con una importación más sólida y a largo plazo en Cataluña, prefieren implantarse en el continente con sus propias marcas.

A modo de ejemplo, Cataluña se establece como base de operaciones para el 70% de las firmas japonesas en España, lo que da una idea de que, más allá de la captación de nueva IED procedente de zonas poco tradicionales del continente asiático, hay una presencia muy consolidada e histórica de la inversión extranjera en Cataluña.

La elección de establecerse en el área de Barcelona por parte de las empresas asiáticas: factores diferenciales

En el caso de Cataluña, la mayoría de las empresas asiáticas que llegan para implantarse, con la excepción de Japón, son de dimensiones medianas. En el caso de las empresas japonesas, pese a producirse una mayor reinversión en sectores maduros y consolidados, también se constata últimamente la llegada de empresas implicadas con las energías renovables a través de divisiones de empresas ya establecidas.

Entre los factores que determinan su elección, destaca la proyección de mercados potenciales

que ofrece el área de Barcelona. En este sentido, **la situación estratégica de Cataluña se considera uno de los principales atractivos de cara a establecer los *headquarters*** y, desde este emplazamiento, las empresas asiáticas pueden expandir su negocio a España y Portugal, a Europa Occidental y, de forma creciente, abarcar territorios como el norte de África o el sur del continente americano.

La existencia de clústeres o sectores con una presencia de empresas y centros productivos y de industria auxiliar consolidada, como es el caso del sector del automóvil y del textil, era un factor de gran relevancia cuando las localizaciones para la IED eran relativamente restringidas y, en los últimos tiempos, pese a mantener su importancia, han ido perdiendo fuerza.

En relación con los costes de implantación, Cataluña disponía de costes operativos tradicionalmente bajos, con lo que disponía de una buena posición de competitividad. Este factor ha ido perdiendo fuerza, y ha dejado paso a aspectos como **la existencia de un entramado empresarial y tejido productivo competitivo, factores que permiten dar garantías sólidas de que las empresas extranjeras que se establezcan en el territorio dispondrán de toda la red de apoyo y aprovisionamiento necesarios.**

Los dirigentes de las empresas niponas perciben Barcelona como una ubicación geográfica estratégica con unos estándares muy elevados de calidad de vida, dinamismo, atractivo de ciudad y unos niveles confortables de seguridad. Estos aspectos que en principio no presentan una diferencia significativa respecto a la percepción de empresas procedentes de otros territorios, adquieren un protagonismo especial cuando se trata del clima empresarial y de la forma de hacer negocios en el área de Barcelona, ya que consideran que es muy similar al de la propia forma de desarrollarse en el ámbito empresarial. Por otro lado, la facilidad para identificarse con otras culturas, la comprensión de las jerarquías y la disciplina en el trabajo son aspectos que los directivos de empresas japonesas apuntan también como factores diferenciales de la cultura catalana respecto a otras localizaciones. Otros puntos fuertes apuntados contemplan el



hecho de que las tasas de absentismo del área de Barcelona son relativamente bajas, que la puntualidad se respeta y que los servicios de atención al cliente gozan de buen nivel.

Por estos motivos, Cataluña, pese a presentar costes en determinados casos mayores a los de otras regiones de la Europa del Este, aglutina el interés de muchas de las empresas asiáticas con voluntad de establecerse en el sur de Europa.

En cuanto a la tipología de empresas asiáticas con presencia en el área de Barcelona, cabe decir que uno de los aspectos más destacados sobre el modelo de negocio es que hay un fuerte concepto de grupo y que las filiales suelen compartir las mismas políticas. Por otro lado, la idea de globalización

que tienen las empresas multinacionales asiáticas difiere del concepto occidental. Así, suele tratarse de una internacionalización únicamente en el ámbito de la producción (como es el caso de Sony, Toyota o Nissan) y, para el resto de ámbitos, mantienen la filosofía y la forma de trabajar del país de origen.

Otro punto interesante en relación con la forma de operar de algunas empresas asiáticas hace referencia al modelo de división del trabajo en el que el nivel de implicación de los cargos gerenciales suele ser muy elevado en todos los ámbitos de actividad, incluso en lo que respecta a los procesos productivos en sectores como el manufacturero, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de empresas de origen occidental.

EL CAPITAL HUMANO Y LAS EMPRESAS ASIÁTICAS

La disponibilidad de una mano de obra preparada, especialmente de ingenieros, se percibe muy positivamente, así como la presencia de escuelas de negocios líderes.

Igualmente, hay unanimidad a la hora de considerar satisfactorio o muy satisfactorio el grado de preparación técnica y universitaria del empleado tipo en Cataluña, por una parte, y de la oferta universitaria y de escuelas de negocios, por otra. En este sentido, los responsables de empresas asiáticas encuestados han considerado que el nivel de excelencia en estos dos ámbitos era alto o muy alto.

Como factor de situación importante, hay que tener presente que, para la cultura asiática, el trabajo no representa únicamente una fuente de ingresos, sino que se trata de una actividad social en la que se basan y toman una especial importancia la educación y los valores y no existe, a diferencia de las sociedades más occidentales, una ruptura entre vida personal y profesional.

Entre las empresas japonesas existe el consenso de que, una vez que las empresas se han establecido en Cataluña, ofrecen empleos estables y seguros. No obstante, se constata una notable rotación de los perfiles técnicos, especialmente de ingenieros, debido a unos niveles retributivos más modestos que en otras empresas.

Retos de futuro para el mantenimiento y la captación de la IED asiática y las estrategias asociadas

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la economía catalana para atraer nueva IED asiática es poder estar en condiciones de competir con las localizaciones donde suelen dirigirse habitualmente las inversiones asiáticas. Para Cataluña, Alemania y Reino Unido son los principales com-

petidores como destino prioritario para las empresas de países asiáticos. Además, para aquellas empresas que basan su competitividad en los costes de producción bajos, los países del este de Europa se están erigiendo como destinos al alza.

Las empresas asiáticas establecidas en Cataluña afrontan el futuro apostando por la oferta de productos originales de alto valor añadido y por la expansión de la venta a otros mercados.

En esta misma línea, dentro de las tendencias que se dibujan, hay que distinguir entre las experiencias de las empresas japonesas de las del resto de países asiáticos. En el primer caso, la inversión procedente de Japón se produce fundamentalmente en empresas de sectores maduros que crecen más moderadamente, como la electrónica de consumo o la automoción. En cambio, las economías del sureste asiático por un lado, y de China e India por el otro, siguen creciendo y las perspectivas en cuanto a la IED en Cataluña siguen siendo optimistas.

En lo que concierne a las estrategias, acciones e instrumentos que utilizan las administraciones competentes en el área de Barcelona para la atracción y la retención de IED procedente de países asiáticos, y la percepción que tienen estas empresas, hay que poner de manifiesto el esfuerzo desarrollado desde las administraciones catalanas en términos de apoyo a las empresas catalanas que quieren instalarse en el continente asiático, por ejemplo desde la oficina de Shanghai. Para las empresas asiáticas establecidas en el área de Barcelona, **las oficinas de promoción económica para asesorar a las diferentes candidatas a establecerse en suelo catalán** se perciben como una prioridad.

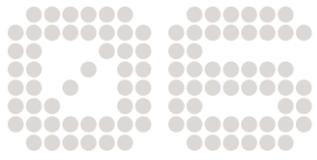
Las empresas asiáticas tienen un gran interés en disponer de información sobre el entorno de cara al establecimiento de una empresa en Cataluña, donde se detallan las condiciones de inversión, como información en materia impositiva, permisos laborales, la disponibilidad del parque de oficinas o el precio de diferentes factores productivos, entre otros. Por otro lado, las empresas asiáticas otorgan una alta prioridad a la obtención de visados de trabajo, debido al alto volumen de trabajadores que tienen que expatriarse en muchos casos.

Con esta premisa de base, algunas de las vías que se consideran relevantes para poder seguir potenciando el posicionamiento de Cataluña como referente de localización empresarial asiática son:

- **La potenciación y buena comunicación de las ventajas competitivas** que ofrece el territorio a través de campañas extensivas en el tiempo y centradas en la promoción del valor añadido de Cataluña, en comparación con otras localizaciones competidoras. En este sentido, cabe mencionar que el empresariado asiático, antes de establecerse aquí, percibe Europa como un bloque unitario, sin diferencias remarcables sobre los estados que la conforman. En consecuencia, se deriva una oportunidad para la promoción del territorio del área de Barcelona basada en los aspectos diferenciales de nuestra economía: la existencia de una elevada concentración de empresas y actividades relacionadas o complementarias a los negocios que quieren establecerse o a la buena oferta de la educación superior.

- Asimismo, se considera una buena iniciativa para contribuir a la potenciación de las relaciones empresariales entre Cataluña y Asia **dar a conocer el área de Barcelona y Cataluña a la población universitaria asiática**. Se constata el hecho de que los jóvenes asiáticos que deciden desarrollar sus estudios superiores en el extranjero se decantan mayoritariamente por EE.UU. y, en el caso indio, también por Reino Unido. **La puesta en valor de la oferta formativa de calidad, así como de las oportunidades profesionales** del área de Barcelona, debería revertir estas dinámicas a favor del territorio catalán, y así consolidar una masa crítica de población asiática bien formada. Este colectivo de población con alto nivel de capacitación podría ejercer de palanca para nuevas inversiones procedentes de sus respectivos países de origen.





6.3 Los países mediterráneos

Tradicionalmente, la trayectoria de los flujos de inversión extranjera en el caso de los países mediterráneos era mayoritariamente de Cataluña hacia fuera. Uno de los factores que sitúa al área de Barcelona y Cataluña en una **buena posición competitiva** se deriva del hecho de que muchos territorios de la costa mediterránea **perciben nuestro territorio, y España en general, como plataforma de entrada a América Latina**, una región con la que no han mantenido históricamente relaciones económicas o culturales destacables.

Recientemente, los países de la costa mediterránea, especialmente los **países de Oriente Medio**, están demostrando un alto interés y sensibilidad por las empresas relacionadas con las **energías renovables**, que en España están adquiriendo, como ya se ha visto, un protagonismo notable.

Asimismo, para estos países la imagen que proyecta Barcelona y su carácter mediterráneo y cosmopolita resulta uno de los atractivos fundamentales para considerar futuras inversiones.

Las empresas de los países mediterráneos ponen un énfasis especial en el aspecto de la obtención de los visados y permisos de trabajo, sobre todo cuando se trata de personas procedentes de Oriente Medio. El acento puesto en esta cuestión responde al hecho de que, según estas empresas, la agilidad en este tipo de trámites puede facilitar la llegada de oportunidades de negocio.

Como hecho de entorno relevante, cabe mencionar que **se espera que la ubicación del Secretariado de la Unión por el Mediterráneo (UpM) en Barcelona** genere actividad comercial adicional en la zona. Aunque no se espera que este hecho aporte un despliegue masivo de inversiones, se cree que estas tendrán un fuerte carácter estratégico. Desde el punto de vista del área de Barcelona, el objetivo es aprovechar este hecho para promover el establecimiento de oficinas de representación, de agentes comerciales, de distribuidores, etc. Por otro lado, el hecho de que Turquía abra consulado en Barcelona y de que Egipto se plantee hacerlo en un futuro, sumándose ambos al existente consulado de Marruecos, son señales positivas que pueden responder al estímulo de la presencia de la UpM.

EL CASO DE BASF SONATRACH

- El 20 de enero de 2000 se constituye la *joint venture* BASF SONATRACH PropanChem S.A., con sede social en Tarragona. BASF participa en esta *joint venture* con un 51% y la empresa estatal argentina de petróleo y gas SONATRACH con el 49% restante.
- La empresa mancomunada realiza la construcción y operación de una unidad de deshidrogenación de propano con el objetivo de producir propileno.

LA ELECCIÓN DEL TERRITORIO

- El peso del área petroquímica de Tarragona fue el *driver* para atraer la inversión conjunta de BASF y SONATRACH hacia Cataluña.
- La empresa alemana BASF tiene centros de producción en muchos países de Europa. Se estableció en Cataluña en el año 1968 con la implantación de pequeñas plantas de producción. El objetivo principal de BASF era abastecer el mercado español y una pequeña parte del mercado italiano.

- Hasta el año 2000, la actividad de BASF se centraba en la fabricación y la comercialización de plásticos de gran consumo. En este contexto, BASF planificó una gran inversión destinada a la construcción de una planta de propileno, un plástico con usos muy variados, en Tarragona. El hecho de no disponer de la materia prima —el propileno— necesaria para la síntesis de polipropileno, provocó que BASF optase por construir otra planta dedicada a la producción de propileno.

- Para la construcción de esta segunda planta, BASF se asoció con SONATRACH, que buscaba un socio con tecnología propia que le permitiese posicionar su actividad más adelante en la cadena de producción. A su vez, BASF necesitaba un socio estratégico con fuentes propias de energía y acceso a los pozos de petróleo en la zona sur.

OBJETIVOS DE LA INVERSIÓN Y RESULTADOS

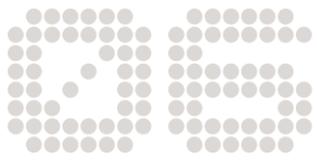
- BASF SONATRACH tiene el centro de decisiones operativo en Cataluña y su comité ejecutivo está formado por cuatro profesionales de Tarragona.
- Cabe mencionar que otras empresas del sector químico están replicando el mismo modelo de *joint venture* que adoptó BASF SONATRACH hace unos años y que ha demostrado tener éxito: la alianza entre una multinacional y un socio local. Actualmente, se están construyendo en Oriente Medio plantas de propileno de capacidades comparables.

LA PRESENCIA DEL SECRETARIADO DE LA UNIÓN POR EL MEDITERRÁNEO (UPM) COMO OPORTUNIDAD

- Los responsables de BASF SONATRACH consideran que el establecimiento del secretariado de la UpM puede ser una oportunidad muy positiva a la hora de potenciar los contactos entre empresas de los dos lados del Mediterráneo. Los países de la costa sur del arco mediterráneo están muy interesados en establecer negocios con los países europeos y establecer colaboraciones a largo plazo. Si existe una entidad que sirva de catalizador de estos vínculos será, sin duda, muy enriquecedora.
- Los países de Oriente Medio y Arabia disponen de un potencial inversor importante debido a las reservas naturales de su subsuelo. Aún así, en la actualidad se constata por parte de estos países la búsqueda activa de socios europeos para avanzar hacia la estabilidad interna y dejar de depender paulatinamente de la venta de petróleo y de gas natural. El flujo de inversión con estas zonas se produce en ambos sentidos, ya que además de realizar inversiones en el extranjero, también se esfuerzan por atraer flujos de capital hacia sus economías. Por otro lado, cabe destacar también a Turquía como destino para la emisión y recepción de flujos de inversión.

ENTORNO DE LA INVERSIÓN EN CATALUÑA

- BASF SONATRACH considera conveniente, en paralelo a la consolidación de la UpM, la potenciación de unas buenas conexiones con el otro lado del Mediterráneo, ya que se considera que el aumento del número de vuelos semanales a las principales capitales de Magreb facilitaría el establecimiento de dichas relaciones entre las dos zonas.



6.4 Comparativa geográfica en relación con el entorno: puntos críticos, retos y oportunidades

Este apartado final tiene por objetivo facilitar la comparación entre los aspectos más relevantes de las grandes áreas geográficas generadoras de la IED recibida en Cataluña en relación con las variables clave de entorno que los países consideran más importantes para la decisión de establecimiento o permanencia en

el territorio. En este sentido, el objetivo consiste, por un lado, en identificar los puntos comunes de las empresas extranjeras establecidas en Cataluña independientemente de su origen geográfico y, por otro, identificar las diferencias más destacables atribuibles precisamente a la procedencia geográfica.

TABLA 4. POSICIONAMIENTO GEOGRÁFICO POR EJES DE ENTORNO: EUROPA, EE.UU. Y ASIA

ELEMENTOS DEL ENTORNO	EUROPA	EE.UU.	ASIA
Entorno y mercado	· Calidad de vida	· Situación estratégica · Calidad de vida	· Situación estratégica · Entramado empresarial y tejido productivo
Costes	· Costes genéricos de producción	· Costes mano de obra cualificada	· Costes mano de obra cualificada
	· Costes mano de obra no cualificada		· Costes mano de obra no cualificada
Capital Humano	· Preparación técnica capital humano · Oferta de escuelas de negocio · Oferta universitaria	Preparación técnica y capital humano · Oferta de escuelas de negocio · Oferta universitaria	Preparación técnica capital humano · Oferta de escuelas de negocio
	· Vinculación universidad-empresa		
Cultura y entorno	· Productividad de los profesionales · Clima cultural y laboral	· Organización del trabajo (flexibilidad horaria)	· Clima cultural y laboral · Absentismo laboral
Infraestructuras	· Oficinas y centros de negocio	· Perspectivas de la oferta de mejores conexiones por vía aérea · Oficinas y centros de negocio	· Oficinas y centros de negocios · Infraestructuras tecnológicas
Oferta de servicios	· Oferta cultural y deportiva · Oferta y calidad del transporte público	· Oferta de ocio y cultural	· Oferta de ocio y cultural · Oferta y calidad del transporte público

ELEMENTOS DEL ENTORNO	EUROPA	EE.UU.	ASIA
Entorno legal y fiscal	· Seguridad jurídica	· Obtención de visados y permisos	· Obtención de visados y permisos
Financiación	· Incentivos y ayudas	· Acceso al capital riesgo	· Accesibilidad a las ayudas públicas directas

■ Puntos fuertes de Cataluña
■ Puntos donde concentrarse para mejorar la competitividad
■ Puntos fuertes de Cataluña
 La **NEGRITA** indica un grado de prioridad otorgada mayor
 Puntos donde concentrarse para mejorar la competitividad

Fuente: Cuestionarios individualizados a empresas y análisis PwC.

Al hacer un análisis agregado de las empresas por área geográfica, se constatan algunos aspectos que generan consenso por parte de los directivos y empresarios, tanto desde el punto de vista de las ventajas competitivas que ofrecen el área de Barcelona y Cataluña, como, de forma especial, de los ámbitos en los que cabe incidir especialmente para la mejora del posicionamiento estratégico del territorio.

• Hay unanimidad entre los diferentes países a la hora de identificar como factores clave de competitividad de Cataluña y el área de Barcelona, por una parte, la calidad de vida y, por otra, la situación estratégica como puerta de entrada a nuevos mercados.

• Especialmente los países europeos y asiáticos identifican una menor competitividad en cuanto a los costes laborales de la mano de obra menos cualificada, en concordancia con la focalización de la economía de Cataluña hacia los sectores productivos de mayor valor añadido y más intensivos en conocimiento y tecnología.

• En relación con los aspectos en los que el área de Barcelona y Cataluña deben centrarse para mejorar su posicionamiento en el marco de la competencia para la atracción de la IED, hay un consenso generalizado para los directivos de empresas asiáticas, americanas y mediterráneas sobre la importancia de agilizar y optimizar la gestión para la obtención de visados para expatriados o en la tramitación de permisos de trabajo y residencia.

• El estado actual de vinculación entre la universidad y la empresa en Cataluña aún presenta oportunidades de mejora según los responsables de empresas europeas y americanas. Aunque se reconoce el esfuerzo realizado en este sentido en los últimos años, opinan que hay que seguir incidiendo en la vía de la optimización de sinergias y complementariedades. En este aspecto, los entornos en los que este vínculo se desarrolla de forma exitosa, tal y como sucede de forma generalizada en EE.UU., pueden constituir una vía de enseñanza y aportar casos de buenas prácticas para el área de Barcelona y Cataluña. Además, el hecho de disponer de directivos de alto nivel y emprendedores americanos y de otros países de referencia, junto con el concurso de otras instituciones como escuelas de negocios o grupos de reflexión mixtos, debería poder aportar *know-how* para el proceso de optimización de dicho vínculo entre empresas y universidades en Cataluña.

Por último, los países del Mediterráneo otorgan una alta prioridad a la situación estratégica del área de Barcelona y Cataluña de cara al futuro establecimiento de empresas de Magreb y, notablemente de Oriente Medio, como puerta de entrada a los mercados europeos y de Latinoamérica. Igualmente, la calidad de vida que ofrece el territorio es otro de los puntos fuertes que los directivos de las empresas de los países mediterráneos identifican en Cataluña. En cuanto a las oportunidades de mejora de la competitividad, identifican, por una parte, una mayor oferta de conexiones por vía aérea con las principales capitales de Magreb y, por otra, la agilización para la obtención de visados y otro tipo de permisos para expatriados.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA EN EL ÁMBITO DE LA IED

PricewaterhouseCoopers agradece la oportunidad que Invest in Catalonia-ACC10 y el Área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Barcelona han otorgado para contribuir en la elaboración del estudio “La inversión extranjera en el área de Barcelona y Cataluña”.

El área de Barcelona y Cataluña cuentan con una posición competitiva diferencial en la atracción de Inversión Extranjera así como un alto grado de apertura de sus economías al exterior.

En el actual contexto macroeconómico mundial, los flujos de inversión transnacional agregados han experimentado una tendencia decreciente desde los máximos de los años 2007 y 2008, hecho que incrementa la competencia por la atracción de capitales.

Por lo tanto, para el área de Barcelona y Cataluña, los esfuerzos para mantener la inversión extranjera actualmente establecida en el territorio y la atracción de nuevas oportunidades toman especial relevancia. Para hacer posible este objetivo, este estudio ha servido para identificar las siguientes líneas de actuación:

1. Mantener la Inversión Extranjera Directa tradicional en los sectores maduros, a través de:

- Apoyar el tejido empresarial que apuesta por actividades de alto valor, basadas en el conocimiento a partir de aquellos subsectores ya consolidados y que estén invirtiendo en tecnología, logística, etc.
- Realizar un esfuerzo para mantener la producción de las actuales empresas de capital extranjero, como medio para ubicar en Cataluña actividades de I+D+i.
- Auspiciar la colaboración público-privada en un mayor abanico de ámbitos: financiación de infraestructuras tecnológicas, de transporte, logísticas, etc.

2. Captar y consolidar la Inversión Extranjera Directa emergente, a partir de:

- La focalización en un máximo de 2 o 3 sectores clave, en los cuales el área de Barcelona y Cataluña disponen de una posición de ventaja competitiva contrastada a nivel internacional
- Seguir apostando desde las instituciones para atraer IED vinculada a la nueva economía, particularmente en sectores como la biotecnología y las TIC, a través de:
 - Incidir en los factores de competitividad del entorno notablemente en: infraestructuras, capacitación del capital humano y un marco normativo proempresarial.
 - Poner los medios para hacer un paso más allá y asegurar el logro de una masa crítica suficiente para hacer crecer los negocios de la nueva economía una vez implantados en Cataluña y, especialmente, gracias a la disponibilidad de talento y acceso a la financiación.
 - Fomentar la actividad emprendedora y reforzar el vínculo universidad-empresa.

3. Facilitar una interlocución fluida entre las Administraciones y las empresas a través de agentes con amplios conocimientos del negocio y de los sectores específicos, a través de:

- Llevar a cabo un acompañamiento integral en los procesos de implantación y de inversión extranjera desde el establecimiento de la actividad, pasando por el acceso a la financiación, etc.
- Asegurar una gestión adecuada de las demandas de empresas ya ubicadas en el territorio catalán, especialmente en términos de máxima rapidez en la respuesta, disposición de un interlocutor único o de compilación de una información fiable.

4. Combinar una visión global con las especificidades de un análisis geográfico de la IED. En este sentido, ponemos el énfasis en las conclusiones del estudio, que abogan por:

- En el caso de las empresas de capital europeo y norteamericano: mejorar la divulgación de la oferta existente de incentivos, la potenciación del valor del espíritu emprendedor y, sobretodo, de los partenariados público-privados en los sectores emergentes.
- En el caso de las empresas asiáticas: redoblar los esfuerzos en la comunicación de los aspectos diferenciales que ofrece Cataluña y la divulgación de casos de éxito para provocar un efecto reclamo.
- En general, comunicar de forma clara los puntos fuertes de los cuales dispone Cataluña, como: un capital humano capacitado, seguridad jurídica, un nivel óptimo de infraestructuras y un *know-how* competitivo tanto en los sectores productivos tradicionales como emergentes.

Pablo López

Director de Sector Público en Cataluña
PricewaterhouseCoopers

Elena Casas

Senior Manager de Sector Público
PricewaterhouseCoopers



ANEXOS



7.1 Metodología del estudio

El estudio sobre la Inversión Extranjera en el área de Barcelona y Cataluña se ha abordado desde la doble perspectiva de un trabajo de campo exhaustivo orientado a la obtención de información

cualitativa de las empresas extranjeras de Cataluña, y del análisis complementario de diversas bases de datos secundarias.

La denominación genérica “Inversión Extranjera Directa” se conoce técnicamente como IED, o “Inversión Extranjera Bruta” y consta de los siguientes elementos:

- Los flujos de inversión en sociedades que no cotizan en bolsa
- Los flujos de inversión en sociedades cotizadas en las que el inversor extranjero adquiere al menos un 10% del capital de la empresa (con lo que, convencionalmente, se considera que asume una relación permanente en la gestión de la compañía)
- La constitución de nuevas empresas con actividad mercantil y la ampliación de capital de las mismas

No se consideran los préstamos entre matriz y filial, ni la inversión en bienes inmuebles.

Se ha considerado la Inversión Extranjera Directa de Establecimiento (o IEDE), puesto que es el indicador más fiable si se quiere considerar el impacto que tiene la inversión extranjera sobre el PIB del país o región receptora. La razón es que las fusiones, adquisiciones o el mero cambio de titularidad no generan PIB por sí mismas. En cambio, una nueva actividad productiva sí que incrementa el PIB del territorio que recibe la inversión.

El apartado 2.2 Enfoque metodológico y marco conceptual del estudio explicita el ámbito geográfico del estudio, así como las principales novedades desde el punto de vista de la captura y búsqueda de informaciones en el trabajo de campo respecto a ediciones anteriores. En este sentido, la metodología se ha estructurado en 3 fases:

- La identificación y entrevista de los agentes facilitadores (cámaras de comercio extranjeras, consulados, etc.)
- La celebración de *workshops* temáticos y geográficos con empresas
- El análisis de datos secundarios

a) Identificación y entrevista en profundidad de los agentes facilitadores

Los **agentes facilitadores** son las instituciones y actores clave en Cataluña desde el punto de vista de la inversión extranjera. Se ha entrevistado a estos agentes en profundidad con el objetivo de:

- Identificar aquellos sectores y empresas más relevantes y representativos de la IED en Cataluña desde el punto de vista de los principales retos y perspectivas de futuro.
- Analizar casos de tendencias de la IED en Cataluña.
- Definir, validar y acordar el contenido de los *workshops*, al realizar una adecuada segmentación temática, sectorial y geográfica

Las entrevistas realizadas a agentes facilitadores para la elaboración de este estudio han sido:

INSTITUCIÓN	PERSONA ENTREVISTADA	CARGO	DÍA/HORA
01 Cámara de Comercio Americana	Glynis Andrews	Directora Ejecutiva	18/3/2009, 11h
02 Casa Asia	Amadeu Jensana	Director del Círculo de Negocios	19/3/2009, 12.30h
03 Instituto Europeo de la Mediterránea	Xavier Albarracín	Coordinador	20/3/2009, 10h
04 Cámara de Comercio e Industria Francesa de Barcelona	Véronique Oberlé Philippe Saman	Responsable de Servicios a Empresas Director	19/3/2009, 9h 31/3/2009, 16h.
05 Cámara de Comercio de Alemania para España	Peter Moser	Director Gerente	23/3/2009, 9.30h
06 Cámara de Comercio de Barcelona	Josep M. Cervera	Director de la Área de Internacionalización	23/3/2009, 13h
07 Consulado General de Suiza en Barcelona	Silvia Gluber	Subdirectora	24/3/2009, 10 h
08 Consulado General de Japón en Barcelona	Yoshihiko Sato	Cónsul	3/4/2009, 10h

b) *Workshops* geográficos y sectoriales con empresas

celebrado **6 *workshops*** sobre IED, agrupados en dos grandes grupos, según si se trata de sectores y mercados tradicionales o emergentes

De acuerdo con las prioridades, las estrategias y el marco conceptual definido por PwC se han

IED TRADICIONAL

WORKSHOP 1
Punto de la cadena de valor “I+D+i”: tendencias y retos de futuro

7/5/2009, 16 – 18H

6 EMPRESAS PARTICIPANTES:

Sony Yahoo!	General Electric SEAT	Bayer Novartis
----------------	--------------------------	-------------------



IED TRADICIONAL			
WORKSHOP 2 <i>Punto de la cadena de valor "Logística y Distribución": tendencias y retos de futuro</i>		11/5/2009, 16H – 18H	
6 EMPRESAS PARTICIPANTES:	Akzo Nobel Henkel Ibérica	Media Market Leroy Merlin	Pierre Fabre Ibérica Scheider Electric España
WORKSHOP 3 <i>Aspectos diferenciales de la IED de las empresas de EE.UU. y Canadá</i>		12/5/2009, 10H – 12H	
6 EMPRESAS PARTICIPANTES:	Delphi Diesel Systems HP	Citigroup Leroy Merlin	Whirlpool ¹ Levi Strauss & Co ²
IED EMERGENTE			
WORKSHOP 4 <i>Aspectos diferenciales de la IED de las empresas asiáticas</i>		13/5/2009, 10H – 12H	
4 EMPRESAS PARTICIPANTES:	Cosco Denso	Cox & Kings Shinning Air Conditioner	
WORKSHOP 5 <i>Aspectos diferenciales de la IED en los sectores emergentes</i>		29/5/2009, 10H – 12H	
13 EMPRESAS PARTICIPANTES:	CPM Nurun España Robert Bosch Sensing & Control Systems	NTT Europe Online spain Siemens Visual Century Research Sitec Consulting	Yisios Fon You Sustainable Energy Senseit
WORKSHOP 6 <i>Emprendedores internacionales</i>		4/6/2009, 10H – 12H	
10 EMPRESAS PARTICIPANTES:	Barcelona Deluxe Gigle Linqia Peace Republic Procept	The Bright Co Barcelona Minicar Tours Enormo Taxijet Kinamik Data Integrity	

Por último, cabe destacar que también se ha entrevistado un responsable de la empresa Basf-Sonatrach, que ha sido objeto de un estudio de caso como ejemplo de la inversión extranjera procedente de países del Mediterráneo.

Cuestionario a empresas

Todas las empresas que han participado en los *workshops*, así como las que han sido entrevistadas de forma personalizada, han contestado a un cuestionario único relativo al posicionamiento del área de Barcelona y Cataluña en diversos ejes y variables del entorno. Los datos recogidos en estos cuestionarios han sido la base para el análisis cuantitativo que ejerce de apoyo al hilo argumental de todo el estudio

c) Análisis de datos secundarios

En relación al **tratamiento de datos secundarios**, se han empleado fuentes de datos comparables y que siguen las mismas pautas de contabilización de la inversión tanto dentro como fuera de España:

- La base de datos de Inversión Extranjera Directa de la OCDE.
- La base de datos del **Registro de Inversiones** del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- La base de datos de fDi Markets, en relación al número de proyectos de IED desarrollados en el área de Barcelona y Cataluña.
- El **World Investment Report** de la UNCTAD, para obtener datos de los flujos mundiales y por países de IED.

Se remite al punto 7.3 para la lista detallada de todas las fuentes consultadas en la elaboración de este estudio.

ACC1Ó y el **Ayuntamiento de Barcelona**, por su parte, han aportado valiosos materiales y publicaciones para completar las informaciones mencionadas, entre los cuales destacan:

- **Why Catalonia. Ten reasons to invest in**
- Informe anual sobre la industria a Cataluña
- El sector energético en Barcelona y Cataluña

Finalmente, a lo largo de la redacción de este documento, **PricewaterhouseCoopers** ha utilizado diversos documentos propios a través de los cuales ha aportado su experiencia. Destacan las siguientes publicaciones:

- **Supercluster. Ideas, perspectives, and trends shaping the global impact of the Massachusetts life science industry**
- **Cities of opportunity. Business-readiness indicators for the 21st century**
- **Cities of the future. Global competition, local leadership**
- **Innovating through the downturn**

¹ Entrevista personalizada con Renato Senta, Director General, realizada el 15/6/2009, 9h

² Entrevista personalizada con Eric Lejeune, Director General, realizada el 22/7/2009, 11.30h



7.2 Índice de figuras, tablas y gráficos

2. Introducción al estudio y contexto económico

Figura 1. Marco conceptual de la IED

Cuadro 1. Metodología abreviada del informe

3. Situación actual de la IED en el mundo y en Cataluña

Gráfico 1. La IED en el mundo por regiones (2008)

Gráfico 2. Distribución de la captación de la IED a escala global (2003-2008)

Gráfico 3. Evolución de la IED mundial y la IED en Cataluña en los últimos 10 años

Gráfico 4. Evolución de la IED neta en Cataluña (2003-2008)

Tabla 1. Número de empresas extranjeras establecidas en Cataluña

Gráfico 5. Distribución de los proyectos de IED en el área de Barcelona y Cataluña (2003-2008)

Gráfico 6. La IED en Cataluña por rama de actividad (2003-2008)

Gráfico 7. Sectores con mayor captación de IED en Cataluña (2003-2008)

Gráfico 8. Inversión ETVE y no ETVE en Cataluña

4. La IED tradicional en Cataluña: concentración en puntos clave de la cadena de valor

Figura 2. La cadena de valor y la IED tradicional

Figura 3. Elementos y actores clave en la IED tradicional

Gráfico 9. Distribución tradicional del PIB de Cataluña por sectores

Gráfico 10. Evolución del empleo por grandes sectores económicos: Cataluña y España

Gráfico 11. Inversión industrial en Cataluña

Gráfico 12. La IED en Cataluña por sectores tradicionales (2003-2008)

Gráfico 13. La IED en Cataluña por ramas económicas (2003-2008)

Figura 4. Puntos fuertes de la I+D+i en Cataluña

Gráfico 14. Las infraestructuras en Cataluña y la IED tradicional

Gráfico 15. El capital humano en Cataluña y la IED tradicional

Tabla 2. Las diferentes empresas responsables de la IED tradicional en Cataluña frente a los distintos elementos del entorno: prioridad y grado de satisfacción

Gráfico 16. Entorno y mercados en Cataluña e IED tradicional

Gráfico 17. Los costes de la inversión en Cataluña y la IED tradicional

Gráfico 18. La cultura y el entorno laboral en Cataluña y la IED tradicional

Gráfico 19. La oferta de servicios en Cataluña y la IED tradicional

Gráfico 20. El entorno legal y fiscal en Cataluña y la IED tradicional

Gráfico 21. La financiación de la IED tradicional en Cataluña

5. La IED emergente en Cataluña: captar talento y conseguir masa crítica

Figura 5. Elementos y actores clave en la IED emergente

Figura 6. Las alianzas local-global en la IED emergente

Figura 7. Disponibilidad de superficie e infraestructura tecnológica en Cataluña

Gráfico 22. Entorno y mercado en Cataluña y la IED emergente

Gráfico 23. Las infraestructuras en Cataluña y la IED emergente

Gráfico 24. El capital humano en Cataluña y la IED emergente

Figura 8. El círculo virtuoso del capital riesgo en relación con los sectores emergentes y la IED emergente

Gráfico 25. La financiación de la IED emergente en Cataluña

Tabla 3. Las diferentes empresas responsables de la IED emergente en Cataluña frente a los distintos elementos del entorno: prioridad y grado de satisfacción

Gráfico 26. Los costes de la inversión en Cataluña y la IED emergente

Gráfico 27. La cultura y el entorno laboral en Cataluña y la IED emergente

Gráfico 28. La oferta de servicios en Cataluña y la IED emergente

Gráfico 29. El entorno legal y fiscal en Cataluña y la IED emergente

6. Análisis geográfico de la IED en Cataluña

Gráfico 30. Volumen de IED en Cataluña por zonas de procedencia

Gráfico 31. Principales países inversores en Cataluña por número de empresas (2008)

Tabla 4. Posicionamiento geográfico por ejes de entorno: Europa, EE.UU. y Asia

7.3 Fuentes utilizadas

FUENTE	PUBLICACIÓN / BANCO DE DATOS	CONTENIDOS	ENLACE WEB
AENA		Magnitudes de tráfico de pasajeros y mercancías	www.aena.es
Autoridad Portuaria de Barcelona		Datos de tráfico de mercancías y capacidad	www.apb.es
Autoridad Portuaria de Tarragona		Datos de tráfico de mercancías y capacidad	www.porttarragona.es
Banco Mundial	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Doing business 2009. Measuring business regulations.</i> • <i>Foreign Investment Promotion Center</i> • <i>Global Investment Promotion Benchmarking 2009: Summary</i> 	Datos estadísticos de la normativa para hacer negocios en 181 estados.	www.worldbank.org
Biocat		Datos relativos en el sector biotecnológico en Cataluña	www.biocat.cat
Cámaras de Comercio y/u Oficinas Comerciales	Base de datos de empresas de los países de origen	Empresas establecidas en Cataluña según el país de origen	
Comisión Europea	<i>Llibre Verd</i> sobre la cooperación público-privada privada en la Unión Europea [COM (2004) 327].		
Cushman & Wakefield	<i>Cushman & Wakefield: European Cities Monitor</i>		www.cushwake.com
European Investment Monitor	<i>European Investment Monitor 2008 Report</i>		www.eyeim.com
fDi Intelligence	<i>fDi Markets</i>	Número de proyectos de IED	www.fdimarkets.com
Fondo Monetario Internacional		Previsiones de evolución macroeconómica	www.imf.org



FUENTE	PUBLICACIÓN / BANCO DE DATOS	CONTENIDOS	ENLACE WEB
IBM Plant Location International			www.ibm.com/bcs/pli
Instituto Catalán de Finanzas (ICF)			www.icfinances.com
Instituto de Estadística de Cataluña (IDESCAT)		Estadística básica de Cataluña	www.idescat.cat
Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE)	Directorio de empresas de energías renovables		www.idae.es
Instituto Nacional de Estadística (INE)	Contabilidad Regional de España		www.ine.es
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio	Registro de inversiones	Flujos de inversión extranjera bruta y neta	
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th Edition</i> • <i>Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies</i> 		www.oecd.org
Papers d'economia industrial	<ul style="list-style-type: none"> • <i>"Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya". Papers d'economia industrial n.º 21</i> • <i>"La nova indústria: el sector central de l'economia catalana." Papers d'economia industrial n.º 26</i> 		www.gencat.cat/diue
UNCTAD	<i>World Investment Report 2008</i>	Flujos de inversión extranjera mundiales	www.unctad.org

7.4 Glosario de términos

Área de Barcelona Área geográfica que comprende la ciudad de Barcelona y las comarcas adyacentes: El Barcelonès, El Maresme, El Garraf, El Baix Llobregat, El Vallès Oriental, El Vallès Occidental y L'Alt Penedès.

Clúster Concentración geográficamente delimitada de empresas similares, relacionadas o complementarias, que disponen de canales activos con la finalidad de realizar transacciones comerciales, comunicar y dialogar entre ellas. Estas empresas también comparten, en el ámbito del clúster, infraestructuras especializadas, el mismo mercado de trabajo y servicios, y se enfrentan a oportunidades y amenazas similares.

ETVE Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros son sociedades establecidas en Cataluña, cuyo objetivo principal es la tenencia de participaciones de sociedades situadas en el exterior. Las ETVE son sociedades instrumentales cuya existencia responde a estrategias de optimización fiscal en un mismo grupo empresarial y, en muchos casos, sus inversiones no producen efectos económicos directos al limitarse a la transferencia de inmovilizados financieros.

IED o IEB Inversión Extranjera Directa, también denominada Inversión Extranjera Bruta. Se puede clasificar en dos tipos:

- **IEDE.** Inversión que provoca un aumento de la capacidad productiva de un país incluyendo el establecimiento y las ampliaciones de capacidad instalada.
- **Fusiones y adquisiciones.** Inversión en fusiones y adquisiciones que suponen un flujo de capital, pero no varían la capacidad productiva del país.

Nueva economía También conocida como economía del conocimiento o economía digital, dominada por la información. En este nuevo contexto, las empresas están mejor valoradas por sus ideas, información o *know-how* que por sus activos materiales.

PIB Valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado

I+D+i Investigación, Desarrollo e innovación tecnológica. Inversión en actividades de investigación, desarrollo e investigación tecnológica.