

LA INVERSIÓ ESTRANGERA A L'ÀREA DE BARCELONA



LA INVERSIÓ ESTRANGERA A L'ÀREA DE BARCELONA



Ajuntament
de Barcelona

Edició:

Ajuntament de Barcelona
Àrea d'Economia, Empresa i Ocupació
Llacuna 162, 08018 Barcelona
www.bcn.cat/barcelonabusiness

Elaboració de l'estudi:

ESADE
Business School
Universitat Ramon Llull

Equip d'investigació:

Esteve Mogas i Jordi Pascual (col·laboradors d'ESADE)
Amb el suport de Janina Pellegrini i Begoña Gómez (Observatori de l'Empresa Multinacional Espanyola, OEME)

Supervisió acadèmica:

Pere Puig, professor catedràtic del Departament d'Economia d'ESADE
Xavier Mendoza, professor del Departament de Política d'Empresa d'ESADE i director de l'OEME

Redacció:

Esteve Mogas, Jordi Pascual i Xavier Mendoza

Correcció:

Xavier Canals

Coordinació:

Àrea d'Economia, Empresa i Ocupació. Ajuntament de Barcelona

Disseny i maquetació:

Berta Hernández

Impressió:

Gam Digital

Dipòsit Legal:

B-15992-2012

Abril 2012

Índex



10 Introducció



14 Resum executiu



20 Anàlisi quantitativa



34 Anàlisi qualitativa



50 Recomanacions



54 Apèndix: Metodologia de l'estudi

60 Bibliografia

60 Agraïments



Des del govern municipal creiem fermament que Barcelona genera confiança. És una ciutat que, més enllà de la qualitat de vida com a factor per a atraure professionals i empreses d'arreu del món, compta amb un entorn propici per a la innovació i la creativitat, i importants factors que li atorguen un valor afegit excepcional, com és la presència d'universitats, importants escoles de negoci, centres de recerca de primer nivell i clústers empresarials molt dinàmics.

Com a capital econòmica de la Mediterrània, és també una de les àrees metropolitanes líders a Europa. En la seva estructura productiva diversificada destaquen sectors econòmics estratègics amb un alt valor afegit i un gran potencial de creixement futur, com les tecnologies de la informació i la comunicació, la biotecnologia, l'energia, els *media*, el disseny i l'ensenyament superior, entre d'altres.

Barcelona s'ha compromès també a millorar i desenvolupar les infraestructures digitals i aplicar la tecnologia i l'economia de la innovació urbana, per a una gestió més sostenible i eficient de la ciutat, per a millorar la qualitat de vida de les persones, i per a fer-la més competitiva per a les seves empreses. L'objectiu és fer de Barcelona un referent com a *smart city* i com a ciutat ideal per a implantar i desenvolupar-hi negocis.

D'aquesta manera consolidarem i potenciarem la nostra imatge de prestigi i marca internacional, que és un gran actiu per a atraure inversions i captar noves empreses. Tradicionalment, la nostra ciutat ha estat la porta d'entrada d'inversió estrangera, i avui Barcelona se situa com una de les deu primeres metròpolis del món en recepció de projectes d'inversió estrangera i també entre les deu ciutats globals més atractives per a localitzar o establir un negoci, segons el recent informe *Global Cities Investment Monitor* de la consultora KPMG.

La captació de nova activitat exterior i la retenció de la inversió existent ens ajudarà a superar la crisi i generar noves oportunitats. Per a l'Ajuntament de Barcelona, una de les seves principals prioritats és la recuperació econòmica i la creació de llocs de treball.

Per a aconseguir-ho és essencial que la nostra ciutat esdevingui un lloc de referència internacional en àmbits estratègics i de futur, projectant una imatge potent com a metròpoli global, i afavorint al màxim la inversió estrangera i l'atracció d'activitat econòmica.

Xavier Trias
Alcalde de Barcelona



Barcelona i la seva àrea ha sigut tradicionalment un entorn atractiu per a la inversió estrangera. Des de finals del segle XIX, nombroses empreses de capital estranger van triar el nostre territori per a instal·lar-hi les seves factories. D'aquesta època destaquen les inversions industrials d'empreses franceses, alemanyes, britàniques, suïsses i belgues i més endavant americanes. Aquestes empreses pioneres, algunes de les quals encara estan actives i presents entre nosaltres, van contribuir a fer que Barcelona fos coneguda com el *Manchester català* pel seu perfil industrial.

Ja fa dècades que la tendència ha anat canviant, al mateix ritme que ho ha fet la pròpia estructura productiva de la ciutat. Avui en dia, les grans implantacions industrials han deixat pas a inversions orientades majoritàriament al sector terciari avançat i a nous sectors emergents amb altes taxes d'innovació i amb un fort creixement.

Així mateix, els canvis en l'escenari mundial amb l'aparició de nous mercats emergents i l'actual crisi econòmica i financera que pateixen alguns mercats desenvolupats, estan afectant els fluxos d'inversions internacionals. Davant d'aquests nous reptes, cal aplicar nous enfocaments i desenvolupar polítiques per a continuar captant nova activitat exterior, així com fidelitzar l'existent.

I aquest és precisament un dels objectius d'aquest estudi: aportar pautes i recomanacions útils per a dissenyar les accions concretes de promoció, atracció i retenció d'inversions internacionals. De les més de 5.100 empreses de capital estranger que hi ha a Catalunya, la majoria es concentra a l'àrea de Barcelona. Per això, volem que aquest nombre es consolidi potenciant les reinversions i la creació de noves línies de negoci, i que augmenti captant noves empreses.

La ciutat ha de potenciar el seu atractiu per a atraure talent i els millors directius i professionals, que són, en definitiva, els darrers responsables de millorar la productivitat de les seves empreses, així com els emprenedors estrangers que creen riquesa. Cal prioritzar els esforços i fixar-se en aquells sectors amb més recorregut i potencial.

Aquest estudi s'emmarca dins de la iniciativa Barcelona Creixement. Aquesta iniciativa, liderada per l'Ajuntament però basada en el treball conjunt dels principals agents econòmics i socials de la ciutat, vol garantir les condicions per al creixement econòmic buscant mesures pràctiques per tal de reprendre el creixement i la generació d'ocupació i riquesa.

Barcelona ha d'adoptar una actitud proactiva per a convertir-se en la veritable capital mediterrània dels negocis, que promogui les inversions i l'activitat econòmica.

Sònia Recasens
Tinente d'alcalde d'Economia, Empresa i Ocupació



Tinc el plaer de presentar-vos l'estudi *La inversió estrangera a l'àrea de Barcelona*, que ha estat elaborat per un equip d'investigadors d'ESADE per encàrrec de l'Àrea d'Economia, Empresa i Ocupació de l'Ajuntament de Barcelona.

El punt de partida de l'estudi és la constatació que som davant d'un nou escenari internacional amb significatives implicacions per a les empreses i els països d'arreu del món.

La fràgil situació de les economies més desenvolupades, conseqüència de la crisi financera global que va esclatar l'estiu del 2007 i de la posterior crisi de l'eurozona, contrasta fortament amb la puixança de les economies emergents. Assistim a una transformació profunda de l'economia i la geopolítica mundials, conseqüència directa dels processos de globalització econòmica endegats ara fa més de dues dècades. El centre de gravetat econòmic del món es desplaça progressivament dels països desenvolupats vers les grans economies emergents. Una dada molt significativa respecte a això és que l'any 2010, per primera vegada, els països en desenvolupament varen atraure més del 50% dels fluxos d'inversió estrangera directa (IED) al món.

Aquest nou escenari internacional planteja als països desenvolupats un desafiament de primera magnitud que obliga a repensar, entre altres aspectes importants, les polítiques d'atracció i captació d'inversió estrangera. En aquest sentit, els objectius de l'estudi que el lector té a les mans són els següents: presentar l'estat actual de la inversió forana a l'àrea de Barcelona i a Catalunya; identificar els reptes i les principals oportunitats de futur pel que fa a l'atracció d'inversió estrangera, i formular un seguit de recomanacions respecte de les polítiques d'atracció i captació d'inversió estrangera.

Voldria destacar una característica especialment rellevant d'aquest estudi. Les seves conclusions es fonamenten no sols en l'anàlisi de les dades estadístiques més recents, sinó també, i de manera especial, en un extens treball de camp que ha permès als autors comptar amb les aportacions, molt valuoses, d'un ampli col·lectiu de directius d'empreses estrangeres implantades a l'àrea de Barcelona i d'experts vinculats directament amb la captació i l'assessorament d'operacions d'inversió estrangera a casa nostra.

Els experts i directius consultats en l'estudi coincideixen a destacar les potencialitats de l'àrea de Barcelona per a continuar atraient inversió estrangera els propers anys. El meu desig i el dels autors és que aquest estudi constitueixi una contribució útil per a tots els agents, públics i privats, implicats a convertir aquest potencial en una realitat.

Alfons Sauquet
Degà d'ESADE Business School



The background of the slide features a repeating pattern of interlocking circles, resembling a chain-link fence or a decorative tile design. The circles are arranged in a grid, with each circle overlapping its neighbors. The color is a muted, dusty blue-grey.

Introducció

Objectius

Catalunya, i de manera especial l'àrea de Barcelona, compta amb una llarga tradició d'atracció d'inversió estrangera que ha esdevingut un important motor tant de creixement de l'economia catalana com de millora de la seva competitivitat. Per aquest motiu és interessant analitzar periòdicament l'evolució d'aquest tipus d'inversió, així com els principals frens i impulsors que afecten aquests fluxos.

El principal objectiu d'aquest estudi és obtenir conclusions específiques sobre l'estat actual de la inversió forana a Catalunya, en especial l'àrea de Barcelona, i sobre els reptes i les oportunitats als quals s'enfronta, mitjançant l'anàlisi de dades actualitzades i de les valoracions proposades pels mateixos experts i empresaris protagonistes.

L'estudi planteja investigar quin és l'impacte de la crisi sobre els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) i sobre les empreses estrangeres implantades a l'àrea de Barcelona i Catalunya, i també identificar tendències de futur pel que fa a la captació d'IED.



Estructura

Aquest informe s'organitza entorn de quatre grans apartats:

Un [primer apartat](#) introductori en què es presenten els objectius i l'abast de l'estudi, com també l'estructura de l'informe.

En el [segon apartat](#) es presenten els resultats de l'anàlisi quantitativa. Es descriuen les principals magnituds relatives a la inversió estrangera directa (IED) i la seva evolució en el temps. S'ha optat per descriure primer la situació de la IED al món i a Espanya, per a finalment focalitzar-nos en l'àrea de Barcelona.

En el [tercer apartat](#) es presenten els resultats de l'anàlisi qualitativa. S'analitzen, agrupades en vuit grans temes, les principals conclusions derivades de la interacció amb directius i experts vinculats amb la inversió estrangera directa a Barcelona.

En el [quart apartat](#) l'equip investigador formula un seguit de recomanacions a partir de l'anàlisi de les dades estadístiques i de les principals aportacions recollides en el treball de camp.

L'Informe s'acompanya d'un [resum executiu](#) que mira de sintetitzar de manera molt succinta les principals conclusions de l'estudi elaborat.

Per als lectors interessats en els aspectes més tècnics, es detallen en un [apèndix](#) els aspectes metodològics referits a l'elaboració de l'estudi.

Definicions i abast

La denominació habitual d'inversió estrangera directa o IED s'utilitza per a incloure els fenòmens següents:

Els fluxos d'inversió mitjançant els quals un inversor estranger adquireix almenys un 10% del capital d'una empresa local (es considera que així s'assegura una capacitat d'influència en la gestió si la participació és inferior al 50% del capital o de control si la participació és superior al 50%).

Els fluxos d'inversió mitjançant els quals un inversor estranger procedeix a la constitució de noves empreses amb activitat mercantil, o bé a l'ampliació de capital de filials pròpies.

Per contra, no s'inclouen en aquest concepte els préstecs entre l'empresa matriu i les seves filials ni tampoc la inversió en immobles.

És habitual considerar que la IED en nous establiments és l'indicador més fiable per a estimar l'impacte de la inversió estrangera sobre el PIB d'un àrea geogràfica. El motiu és que les operacions de fusions i adquisicions, per si mateixes, no impliquen generació automàtica d'activitat econòmica addicional, mentre que una nova implantació productiva sí que genera nova activitat al territori.

Per motius similars, sempre que ha estat possible s'ha desglossat la IED efectuada per mitjà de les anomenades entitats de tinença de valors estrangers (ETVE), ja que no necessàriament genera un increment del producte interior brut dels territoris en els quals aquestes entitats estan registrades.¹ Malgrat la seva gran importància en volum d'operacions, els seus efectes poden ser diferents dels d'altres tipus d'inversió, per la qual cosa s'ha optat per mostrar-los desagregadament.

1. Espanya té un règim fiscal molt favorable per a empreses *holding* estrangeres (entitats de tinença de valors estrangers o ETVE), enteses com a grups internacionals que volen disposar d'una base per a gestionar les seves participacions en diversos països. L'únic requisit és constituir una societat a Espanya i aportar els valors de les empreses participades a l'estranger (amb una participació mínima del 5%). Aquest règim fiscal permet a empreses i persones no residents no tributar pels dividendes rebuts de les participades no residents.

Pel que fa al seu abast geogràfic, l'estudi se centra en la inversió estrangera directa a l'àrea de Barcelona i a Catalunya. L'anàlisi de dades quantitatives analitza l'evolució de la IED al món, a Espanya i a Catalunya. Pel que fa a l'estudi qualitatiu, aquest s'ha centrat exclusivament en l'àrea metropolitana de Barcelona, entenent per aquesta la ciutat de Barcelona i la seva àrea d'influència, formada per set comarques (Alt Penedès, Baix Llobregat, Barcelonès, Garraf, Maresme, Vallès Occidental i Vallès Oriental).



An aerial photograph of Chicago, Illinois, showing the city's skyline and its proximity to Lake Michigan. The image captures the city's dense urban landscape, including numerous skyscrapers and residential buildings. The coastline is visible, with a long pier extending into the water and a marina filled with boats. The sky is clear and blue, and the water is a deep blue. The text "Resum executiu" is overlaid on the right side of the image in a blue serif font.

Resum executiu

Catalunya, i de manera especial l'àrea de Barcelona, compta amb una llarga tradició d'atracció d'inversió estrangera que ha esdevingut un important motor tant de creixement de l'economia catalana com de millora de la seva competitivitat. La crisi financera global iniciada l'estiu del 2007 ha contribuït a fer visible, i alhora ha catalitzat, un nou escenari internacional caracteritzat pel creixent protagonisme dels anomenats països emergents en l'economia i la geopolítica mundials.

Aquest nou escenari internacional té profundes implicacions pel que fa a la capacitat d'atracció d'inversió estrangera directa (IED) de l'àrea de Barcelona i de Catalunya. Aquest estudi té per objectiu analitzar l'evolució recent i la situació actual de la inversió estrangera a Catalunya, conèixer els reptes i les oportunitats percebudes per les empreses estrangeres implantades en el nostre territori, i identificar tendències emergents de futur i el seu impacte sobre les polítiques de captació d'IED. Per a la consecució d'aquest objectiu s'ha efectuat un extens treball de camp fent servir tècniques qualitatives tals com grups de discussió (*focus groups*) i entrevistes individuals a directius d'empreses estrangeres i a experts locals vinculats a la IED que té per destí l'àrea de Barcelona. Aquesta anàlisi qualitativa ha estat complementada amb una anàlisi quantitativa de les diverses fonts estadístiques i bases de dades sobre IED. A continuació es detallen, de manera resumida, les principals conclusions obtingudes.



De l'anàlisi quantitativa, feta a partir de diverses fonts estadístiques sobre IED, destaquen els aspectes següents:

1.

Després de l'esfondrament experimentat l'any 2009, la IED bruta rebuda a Catalunya va repuntar fortament el 2010 fins a arribar als 4.520 milions d'euros, el nivell més alt dels darrers 4 anys, i va representar el 19% de la IED rebuda a Espanya.

- No obstant això, cal tenir present que en els darrers anys, el trienni 2007-2009, el pes de la IED productiva adreçada a Catalunya dins d'Espanya va davallar considerablement, i es va situar en valors inferiors o lleugerament per sobre del 10%, lluny dels del període 2000-2006.

2.

Destaca el fet que des del 2006 el nombre d'empreses estrangeres instal·lades a l'àrea de Barcelona ha crescut un 13%, i ha arribat a les 3.381 l'any 2010.

- Quant a països de procedència immediata de la IED a Catalunya, els Països Baixos, França i Alemanya, per aquest ordre, han estat els principals països emissors d'IED a Catalunya i suposen la meitat del total de les inversions rebudes en el període 2006-2010.
- Per sectors, els serveis van concentrar el 53% de la inversió estrangera rebuda a Catalunya l'any 2010. Aquest fet contrasta amb el 41% de la indústria i la fabricació, que des de l'any 2007 han anat perdent pes relatiu com a sectors receptors d'IED.

3.

L'evolució de la IED rebuda a Catalunya en el període 2007-2010 ha estat clarament positiva si es compara amb l'evolució de la IED rebuda a Espanya i a la Unió Europea (UE) en els mateixos anys.

- Tot i que la IED rebuda a Espanya l'any 2010 va mostrar una forta recuperació, amb un creixement del 169%, respecte de l'esfondrament que va patir l'any 2009, en

valors absoluts no va arribar a un terç del màxim assolit el 2008. En termes de quota, Espanya ha perdut 2 punts percentuals de la seva participació màxima d'un 4% de la IED rebuda al món l'any 2008.

- La pèrdua de participació en els fluxos mundials d'IED encara és més accentuada quan es considera la Unió Europea en el seu conjunt, que ha perdut 4 punts percentuals en els darrers 4 anys.

4.

Després de tres anys consecutius de davallada, el volum total de la IED rebuda al món l'any 2010 va augmentar un 5% respecte de l'any anterior, si bé encara queda lluny del nivell assolit l'any 2007, abans de la crisi financera global. Cal destacar que els fluxos d'inversió dirigits a les economies en desenvolupament, amb un augment d'un 10%, van ser el motor principal.

5.

Per tipologia d'IED, a nivell mundial es constata que en els darrers quatre anys les inversions de nou establiment o d'ampliació dels existents (*greenfield*) han guanyat en pes relatiu i han arribat a representar el 70% dels fluxos totals d'IED l'any 2010. Al seu torn, les operacions de fusions i adquisicions transfrontereres han experimentat una forta disminució el 2010, fins a un terç del valor assolit l'any 2007, la qual cosa reflecteix l'estreta vinculació amb el cicle econòmic d'aquestes operacions. L'anàlisi sectorial de la IED al món mostra una recuperació del sector fabricació l'any 2010 respecte a l'any anterior (+ 23%), amb un increment del seu pes relatiu dins del total de la IED de fins a un 48%.

6.

La consideració de la negativa evolució de la IED rebuda a la Unió Europea en els darrers anys, conseqüència no sols de la poc favorable conjuntura econòmica actual sinó també de problemes estructurals de competitivitat, conjuntament amb el fort dinamisme dels fluxos d'IED adreçats als països emergents, subratlla el canvi estructural d'escenari al qual s'enfronten els països desenvolupats.

lupats pel que fa a la captació d'IED envers les seves economies. Estem davant d'un canvi que requerirà nous enfocaments i noves polítiques.

La part qualitativa de l'estudi ha comportat la realització d'entrevistes en profunditat i grups de discussió amb experts i amb directius d'empreses estrangeres implantades a l'àrea metropolitana de Barcelona i a la resta de Catalunya. També s'ha dut a terme una enquesta als antics alumnes de l'escola de negocis ESADE que treballen fora d'Espanya. Tot i que la mostra no és significativa, els resultats aconseguits estan en consonància amb la resta de l'anàlisi. Les principals conclusions de la part qualitativa es resumeixen a continuació.

7.

Les inversions estrangeres directes (IED) a l'àrea de Barcelona continuaran procedint a curt termini principalment dels països europeus desenvolupats i dels Estats Units d'Amèrica. Els països emergents continuaran sent encara mercats receptors d'IED més que no pas mercats emissors pel que fa als fluxos inversors adreçats als països desenvolupats.

- França, Alemanya, el Regne Unit i els països del Benelux actuaran com a principals motors de la IED dirigida a l'àrea de Barcelona.

- Des de la perspectiva del nostre país, els països emergents es caracteritzen, en termes globals, pel seu caràcter receptor més que no pas emissor d'IED. Tot i així, es considera necessari plantejar des d'ara mateix polítiques de promoció i posicionament de l'àrea de Barcelona adreçades a les empreses dels països emergents amb forta expansió internacional, sabedors que la captació d'inversions d'aquestes empreses és un objectiu a mitjà i llarg termini.

8.

Estem davant d'un canvi profund en les pautes de localització de la IED com a conseqüència de dos fets principals: a escala macro, es dirigeix majoritàriament als països emergents, i a escala micro es potencia la preferència per ubicacions en "ciutats hub".

- A més de destacar el canvi en la destinació de la inversió estrangera directa, que es dirigeix majoritàriament als països emergents, pren transcendència la constatació d'una pèrdua de pes dels països de l'OCDE, amb Europa al capdavant, com a destí de la IED. Aquesta pèrdua d'influència i atractiu és encara més accentuada pel que fa referència als països del sud d'Europa.

- Es constata també la preferència, per part de les grans empreses, de localització de les seves filials a ciutats amb un teixit econòmic potent i dinàmic, connectat amb les xarxes mundials d'innovació i amb bones infraestructures de comunicacions, les anomenades “ciutats *hub*” amb les seves àrees metropolitanes. Aquesta tendència, com es detalla més endavant, ofereix a l'àrea de Barcelona unes oportunitats importants que cal saber aprofitar.

9.

Els principals atractius de l'àrea de Barcelona es poden resumir en el fet que, a més de complir els paràmetres objectius requerits per a atraure IED, gaudeix també d'una percepció molt positiva pel que fa als paràmetres qualitius emprats en la valoració d'inversions.

- Els paràmetres objectius més valorats per les empreses estrangeres ja implantades, en opinió dels experts i directius consultats, van ser l'atractiu del mercat i el grau de desenvolupament industrial del país, l'accés al talent i el nivell d'infraestructures.

- Si bé hi ha una satisfacció general respecte del nivell d'infraestructures finalment assolit a l'àrea de Barcelona, es constaten tres mancances d'especial transcendència per a la potenciació econòmica de l'àrea de Barcelona: l'eix ferroviari mediterrani, les connexions intermodals amb el Port de Barcelona com a eix vertebrador, i les encara escasses connexions intercontinentals existents a l'aeroport de Barcelona.

Cal, però, que la bona imatge i operativa assolida en macroinfraestructures es vegi corresposta a escala micro en els respectius parcs d'empreses i polígons industrials.

- Dins dels paràmetres qualitius es destaca l'alt nivell de qualitat de vida, les característiques de ciutat

atractiva i cosmopolita que té la ciutat de Barcelona i la potencialitat que li dona la seva ubicació geogràfica des d'un punt de vist geoeconòmic.

- Pel que fa al capital humà, es qualifica l'àrea de Barcelona de proveïdora, en referència a l'existència de talent local, i a la vegada tractora, en referència a la capacitat d'atraure talent extern.

10.

Hi ha coincidència d'opinió en la idea que cal centrar els esforços a promoure el sector serveis com a gran actiu econòmic de futur de l'àrea de Barcelona, juntament amb certs sectors industrials de contingut tecnològic elevat. Els experts i directius consultats han identificat sis sectors en els quals recomanen concentrar els esforços de captació d'inversions estrangeres:

- el sector de la logística,
- el sector de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC),
- el sector de la biotecnologia,
- els sectors vinculats a la creativitat i la cultura,
- el sector turístic, i
- els sectors de serveis a les persones intensius en talent.

11.

La tendència creixent de les grans corporacions multinacionals a crear centres especialitzats d'àmbit global i centres de serveis compartits (CSC) es considera una oportunitat important per a atraure inversió estrangera a l'àrea de Barcelona.

La creació de centres especialitzats d'àmbit global és fruit de l'estratègia de les grans corporacions d'optimitzar les localitzacions geogràfiques de les diferents activitats empresarials pel que fa al negoci, prioritzant l'especialització funcional i/o de línia de producte.

Un desenvolupament paral·lel és la creació de centres de serveis compartits (CSC) d'àmbit corporatiu que centralitzen la prestació de serveis (per exemple, sistemes d'informació, compres, administració) que abans es prestaven localment a cada filial.

L'esperit emprenedor i la credibilitat dels equips directius locals davant de les seves respectives seus centrals són els factors clau per a aconseguir la creació d'aquests centres.

12.

Es constata la potent força i el gran valor de la marca Barcelona i la necessitat de reforçar-la. L'opció de posicionar Barcelona com a “capital mediterrània dels negocis” compta amb el suport majoritari dels experts i directius consultats.





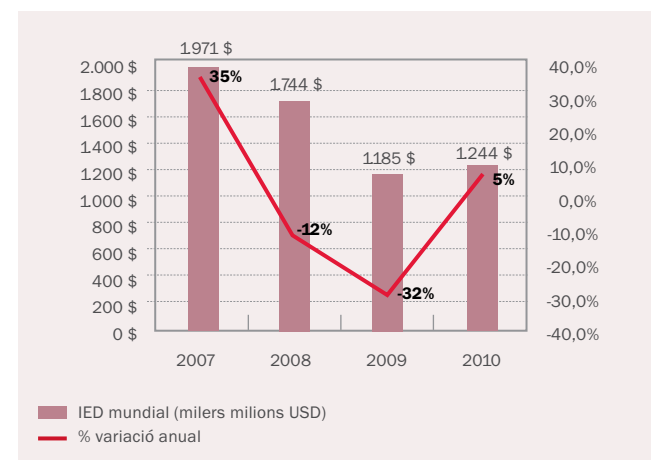
Anàlisi quantitativa

1. La IED al món

Els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) rebuda a tot el món l'any 2010 van arribar a un total de 1.244 milers de milions de dòlars, xifra que suposa un augment del 5% respecte de l'any anterior després de tres anys seguits de decreixement.

Els fluxos d'inversió estrangera directa (IED) rebuda a tot el món l'any 2010 van arribar a un total de 1.244 milers de milions de dòlars d'acord amb l'informe *World Investment Report 2011*, publicat per la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), la qual cosa suposa un augment del 5% respecte de l'any anterior. Tot i que aquesta dada representa una recuperació després de les successives caigudes experimentades els anys 2008 i 2009, la IED mundial encara és lluny del volum de l'any 2007, que va suposar un màxim històric:

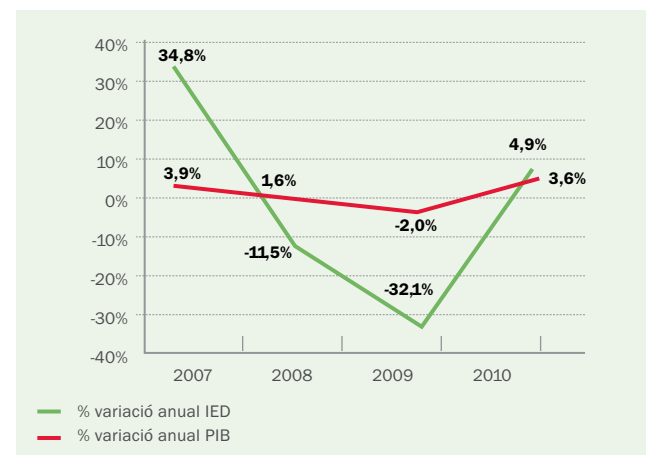
1 INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA MUNDIAL: FLUXOS ABSOLUTS I VARIACIONS ANUALS, 2007-2010



Font: UNCTAD. World Investment Report 2011

La recuperació de la IED contrasta amb el PIB mundial, el qual ha tornat el 2010 a un nivell de creixement similar al de l'any 2007.

2 EVOLUCIÓ PERCENTUAL DEL PIB I DE LA IED A NIVELL MUNDIAL, 2007-2010



Fonts: UNCTAD. World Investment Report 2011; United Nations World Economic Situation and Prospects 2011

Després d'un any de recuperació feble i desigual, el creixement econòmic global es va desaccelerar a mitjans del 2010. Segons l'informe de les Nacions Unides *United Nations World Economic Situation and Prospects 2011*, s'espera que l'alentiment continuï durant el 2011 i el 2012. La previsió està envoltada d'una gran incertesa i amb seriosos riscos d'empitjorament.

La previsió base de creixement de les Nacions Unides per al PIB mundial se situa en un 3,1% per al 2011 i un 3,5% per al 2012, per sota dels ritmes de creixement anteriors a la crisi.

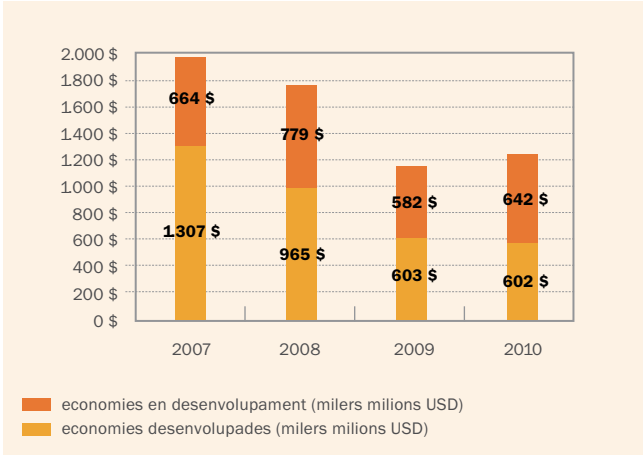
D'acord amb la UNCTAD, els fluxos de la IED mundial el 2011 se situaran en un rang de 1.300 a 1.500 milers de milions de dòlars, augmentaran el 2012 i se situaran entorn dels 1.600-2.000 milers de milions de dòlars.



Es recuperen el fluxos d'IED a les economies en desenvolupament fins a arribar a superar el 50% de tota la IED mundial.

A les economies desenvolupades (Europa, Amèrica del Nord, el Japó, Israel, illes Bermudes, Austràlia i Nova Zelanda) els fluxos d'IED es van mantenir durant l'any 2010 pràcticament al mateix nivell que l'any anterior. D'altra banda, els fluxos en les economies en desenvolupament es van recuperar de manera considerable i van créixer un 10% i van arribar a superar el 50% de la IED rebuda a tot el món per primera vegada des de l'any 2007.

3
INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA MUNDIAL: FLUXOS ANUALS REBUTS PER TIPUS D'ECONOMIA, 2007-2010



Font: UNCTAD. World Investment Report 2011

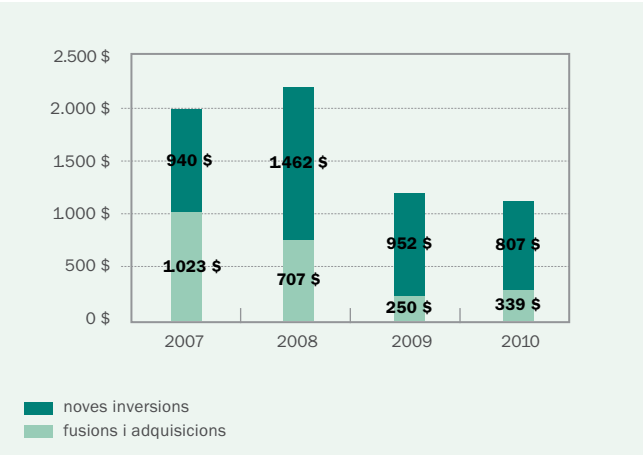
Després d'una forta davallada de la IED mundial l'any 2009, les economies en desenvolupament han crescut per sobre de la mitjana mundial, i això ha compensat l'estagnació de la IED a les economies desenvolupades, que venien de dos anys consecutius de fort decreixement (-26% l'any 2008 i -38% l'any 2009).

Les noves inversions (*greenfield*) continuen la davallada des del 2008, i es redueixen gairebé la meitat. Les operacions de fusions i adquisicions (*mergers and acquisitions*) s'han reduït encara més, fins a un terç del valor assolit l'any 2007.

Les operacions de noves inversions van arribar al seu punt més alt l'any 2008, l'any següent van caure de manera dràstica i més encara el 2010. El volum d'operacions de noves inversions des del 2008 fins al 2010 ha disminuït en 655.000 milions de dòlars (un 55%).

Al seu torn, les operacions de fusions i adquisicions van experimentar en el període 2007-2009 una davallada encara més dràstica fins a situar-se l'any 2009 en una quarta part del volum assolit dos anys abans. En canvi, s'observa un canvi de tendència l'any 2010 amb una recuperació significativa respecte de l'any anterior (+36%), tot i que el volum (339.000 milions de dòlars) continua estant molt distant del de 2007 (1.023.000 milions de dòlars).

4
OPERACIONS DE NOVES INVERSIONS I DE FUSIONS I ADQUISICIONS DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA MUNDIAL (MILERS MILIONS USD), 2007-2010



Font: UNCTAD. World Investment Report 2011

Per sectors, el sector de la fabricació ha experimentat una recuperació d'un +23% respecte del 2010, i ha guanyat pes relatiu dins del total de la IED; ha arribat a un 48%.

Amb relació als sectors productius de la IED mundial destaca, amb posterioritat a l'any 2008, el sector de la fabricació, el qual ha experimentat una recuperació d'un +23%. D'altra banda, el sector serveis (-14%) i el primari (-30%) han disminuït de manera remarcable.

La distribució sectorial de la IED l'any 2010 es fonamenta clarament en la fabricació (48%), i la resta està repartida de manera similar entre serveis (29%) i sector primari (22%).

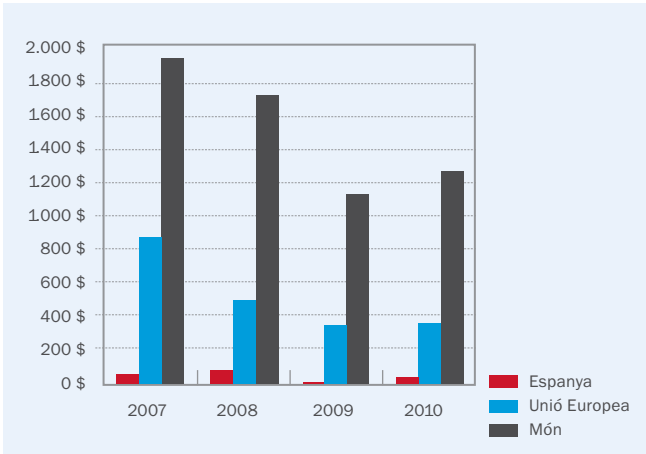


2. La IED rebuda a Espanya

La IED rebuda a Espanya repunta el 2010, malgrat quedar-se a un terç del màxim assolit el 2008.

D'acord amb el *World Investment Report 2011* de la UNCTAD, la IED bruta rebuda per Espanya va ser de 24.500 milions de dòlars l'any 2010, xifra que representa un augment del 168% respecte de l'any anterior i suposa un marcat canvi de tendència respecte a la forta davallada experimentada l'any 2009.²

5 EVOLUCIÓ DE LA INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA AL MÓN, A LA UNIÓ EUROPEA I A ESPANYA (MILERS DE MILIONS USD) (2007-2010)



Font: UNCTAD. World Investment Report 2011

La recuperació a Espanya contrasta amb la continuada caiguda de la IED a la Unió Europea des de l'any 2008 (-43%), 2009 (-29%) i 2010 (-12%). A escala mundial les davallades d'IED han estat menys pronunciades que a la UE: -12% (2008), -32% (2009) i +5% (2010).

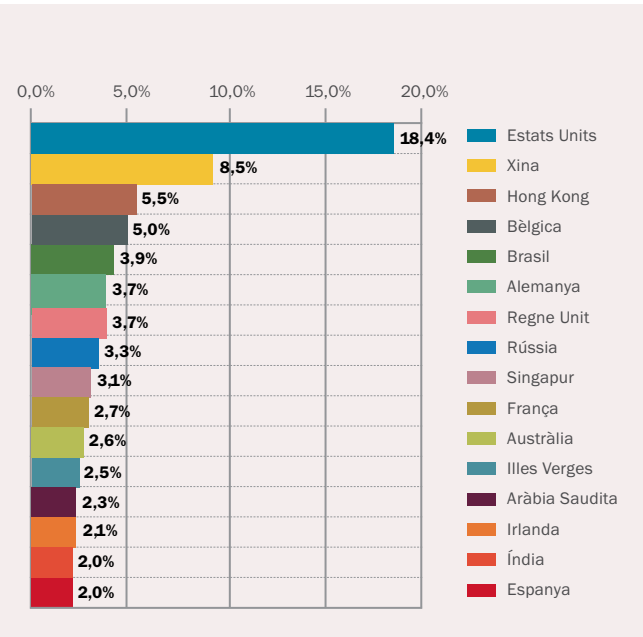
2. Per tal de poder fer una comparació homògena de tendències al món, a la Unió Europea i a Espanya s'han emprat dades proporcionades per UNCTAD. Tanmateix, cal deixar constància que es produeixen disparitats significatives amb les dades proporcionades pel Ministerio de Industria, Energía y Turismo en la base de dades DataInx, que es van actualitzant de manera periòdica fins a dos anys després de la data de finalització d'un període determinat.

La participació d'Espanya a la IED rebuda mundial cau dos punts percentuals respecte de l'any 2008.

La quota de participació d'Espanya en els fluxos d'IED rebuda al món va arribar fins al 2% l'any 2010, i es va situar a la 16a. posició entre els països receptors.

Els Estats Units van recuperar el 2010 la quota d'IED rebuda mundial que tenien l'any 2008. Pel que fa als països emergents, la Xina (incloent-hi Hong-Kong), el Brasil i Rússia han augmentat la seva participació en la IED mundial en els darrers anys. Destaca la pèrdua relativa de pes en aquesta participació de l'Índia, malgrat haver augmentat l'entrada de fluxos d'IED en valor absolut.

6 RÀNQUING MUNDIAL DELS PRINCIPALS PAÏSOS RECEPTORS D'IED, 2010 (EN % TOTAL IED MUNDIAL)

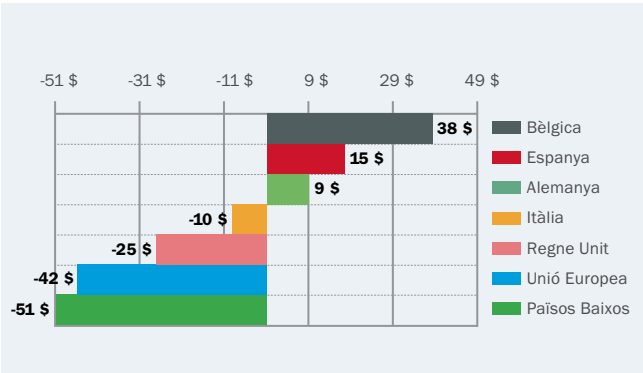


Font: UNCTAD. World Investment Report 2011

La caiguda de pes relatiu de la Unió Europea, dràstica l'any 2008, continua una lenta davallada fins a un 24% de participació en la IED rebuda al món l'any 2010.

La participació de la UE com a receptora de fluxos d'IED ha caigut entre 15 i 20 punts percentuals des de l'any 2008. L'any 2010 va enregistrar una caiguda del 12% d'IED, motivada especialment per les economies dels Països Baixos, el Regne Unit i Itàlia.

7 VARIACIÓ EN VALORS ABSOLUTS DE LA IED REBUDA PER LA UNIÓ EUROPEA, 2009- 2010 (MILERS DE MILIONS USD)

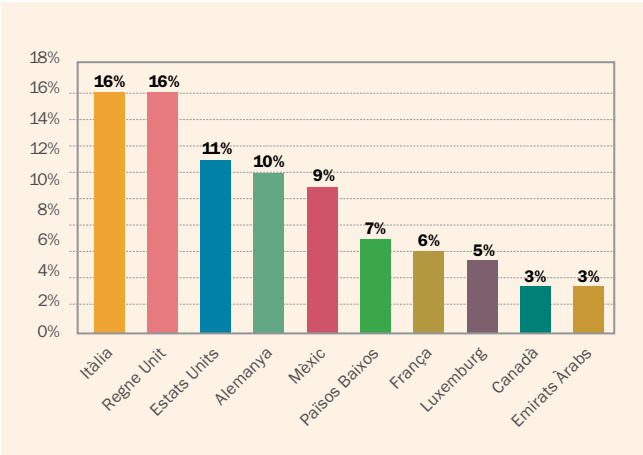


Font: Elaboració pròpia a partir de UNCTAD. World Investment Report 2011

Dins d'aquest context, Espanya és lluny de la quota assolida l'any 2008, quan amb gairebé 77.000 milions de dòlars va arribar a un 4,4% de la IED rebuda al món. Des de llavors ha anat perdent pes relatiu en el repartiment mundial d'IED. Tanmateix, els principals receptors d'IED de la Unió Europea, excepte Irlanda i Alemanya, també han perdut pes en la seva quota mundial.

Amb relació als principals països emissors d'IED a Espanya, el gràfic següent mostra els 10 països principals les empreses dels quals han efectuat una major inversió directa a Espanya durant el període 2006-2010, ordenats en percentatge per ordre d'importància.

8 QUOTA DELS PRINCIPALS PAÏSOS EMISSORS D'IED CAP A ESPANYA, 2006-2010 (EN %)



Font: Elaboració pròpia a partir de DataInx, Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Cal destacar que Itàlia i el Regne Unit han aportat un terç del total de la IED rebuda a Espanya, i juntament amb els Estats Units i Alemanya han suposat la meitat del total.

Pel que fa a la distribució sectorial de la IED rebuda a Espanya, l'any 2010 mostra una clara orientació cap al sector fabricació i producció de béns, i en menor mesura cap als serveis.

Concretament, la indústria, amb un 59% de la IED rebuda l'any 2010, lidera per davant dels serveis (36%) els fluxos d'entrada d'inversió estrangera a Espanya. Tot i això, la inversió en valors absoluts a la indústria s'ha reduït a la meitat respecte dels nivells de 2007. En canvi els serveis estan al mateix nivell, tot i el fort increment de l'any 2008.

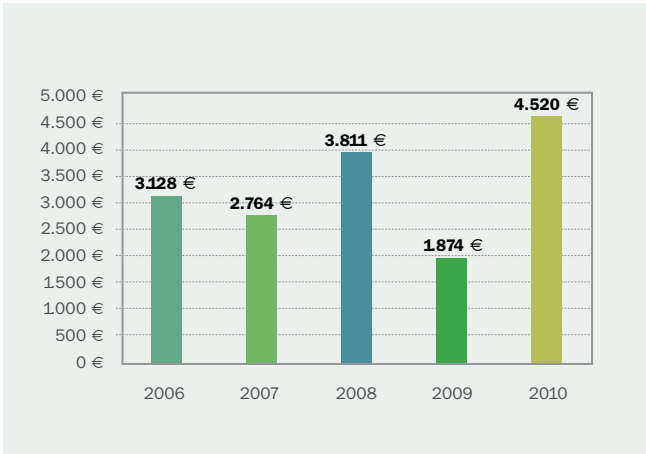
3. La IED rebuda a Catalunya

Després de l'esfondrament experimentat l'any 2009, la IED bruta rebuda a Catalunya va repuntar fortament. La inversió productiva va representar el 87% del total d'IED rebuda.

La IED bruta rebuda a Catalunya es va situar en els 4.520 milions d'euros, el nivell més alt dels darrers cinc anys, i va representar el 19% de la IED rebuda a Espanya.

9

EVOLUCIÓ DE LA IED BRUTA REBUDA A CATALUNYA, 2007-2010 (EN MILIONS €)



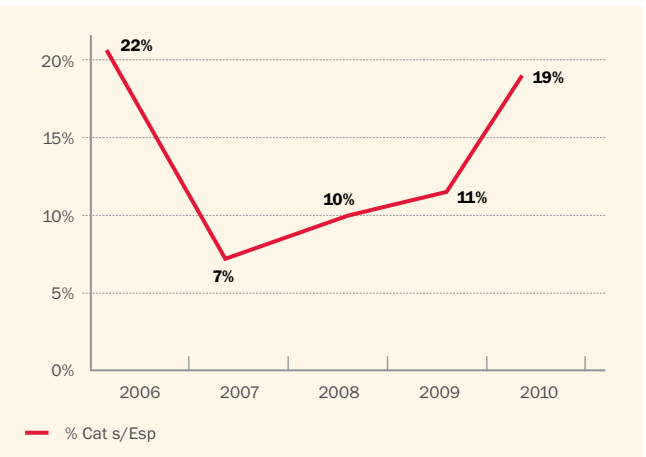
Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

En el primer semestre del 2011, la IED total rebuda a Catalunya s'ha situat en 1.144 milions d'euros, un 30% més que el primer semestre de 2010, dada que semblaria confirmar un canvi de tendència.

No obstant això, cal tenir present que en els darrers anys el pes de la IED productiva adreçada a Catalunya dins d'Espanya va caure considerablement, i es va situar en valors inferiors o lleugerament per sobre del 10%, lluny dels del període 2000-2006, tal com es mostra en el gràfic següent.

10

EVOLUCIÓ DE LA PARTICIPACIÓ DE CATALUNYA EN LA IED REBUDA A ESPANYA, 2006-2010 (EN %)

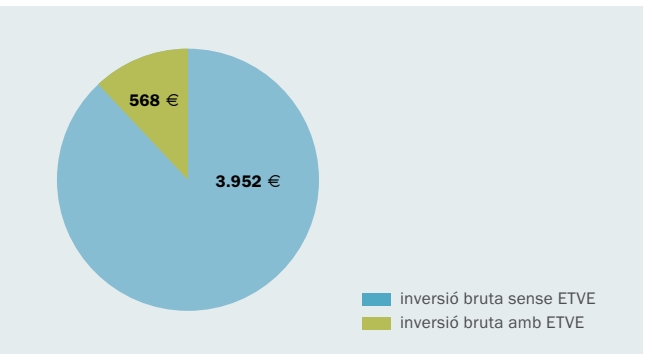


Font: Registre d'Inversions Exteriors, MITIC i Invest in Catalonia - ACCIÓ

L'any 2010 el total de la inversió estrangera productiva bruta a Catalunya (això és, descomptats els fluxos rebuts per les ETVE) va ser de 3.952 milions d'euros (un 87% del total), dada que suposa el millor registre des que es mesura aquesta variable.

11

DISTRIBUCIÓ DE LA IED BRUTA REBUDA A CATALUNYA, 2010 (EN % I VALORS ABSOLUTS EN MILIONS €)

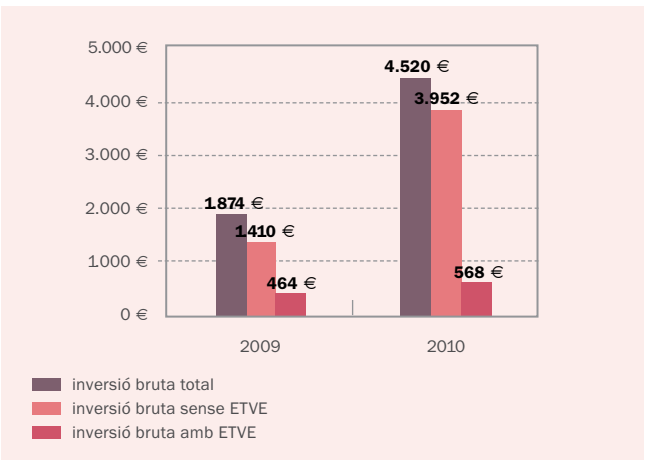


Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

El fort increment l'any 2010 de la inversió estrangera bruta sense ETVE (entitats de tinença de valors estrangers) a Catalunya (180%) contrasta amb la contracció d'aquest indicador a Espanya (-5%).

12

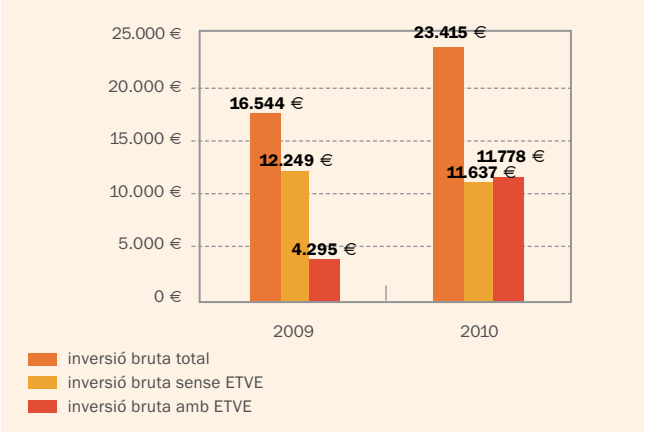
DISTRIBUCIÓ DE LA IED BRUTA REBUDA A CATALUNYA, 2009-2010 (EN MILIONS €)



Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

13

DISTRIBUCIÓ DE LA IED BRUTA REBUDA A ESPANYA, 2009-2010 (EN MILIONS €)



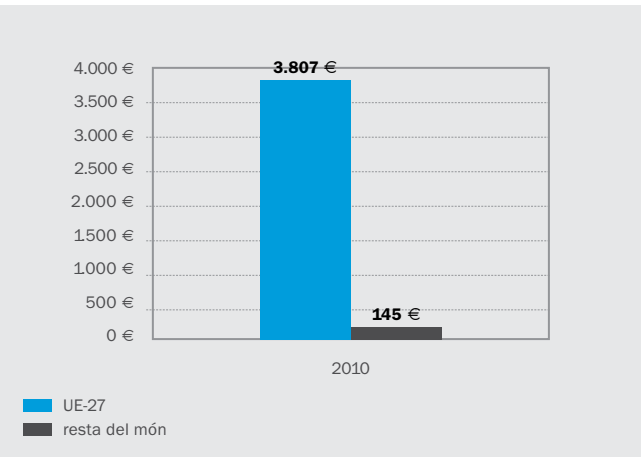
Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

El primer semestre del 2011 la inversió estrangera bruta productiva a Catalunya ha estat de 937 milions d'euros, un increment de l'11% respecte al mateix període del 2010.

Pel que fa a àrees geogràfiques, l'OCDE és l'àrea de procedència més important (98%) de la IED rebuda per Catalunya. La UE-27 va representar el 96% de la IED productiva rebuda l'any 2010.

14

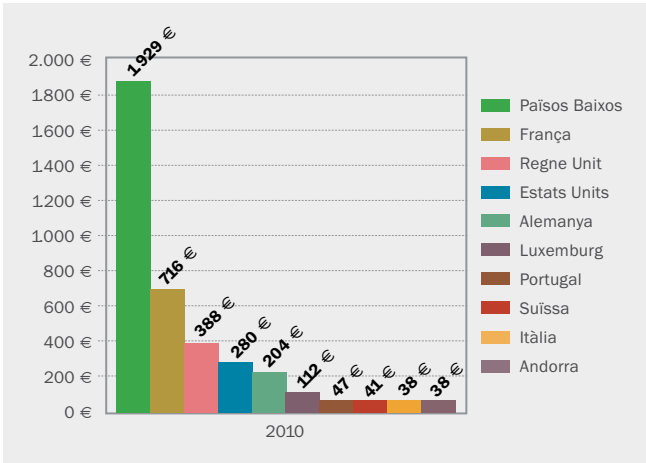
PROCEDÈNCIA GEOGRÀFICA DE LA IED PRODUCTIVA BRUTA REBUDA A CATALUNYA, 2010



Font: Registre Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

Els Països Baixos, França i el Regne Unit van emetre gairebé el 80% de la IED productiva rebuda l'any 2010. Cal destacar el fort pes dels Països Baixos, amb prop de la meitat del total, si bé cal considerar que moltes empreses multinacionals fan servir els Països Baixos, a causa del tracte fiscal favorable que ofereix als inversors estrangers, com a plataforma des de la qual efectuar les seves inversions als països de la UE.

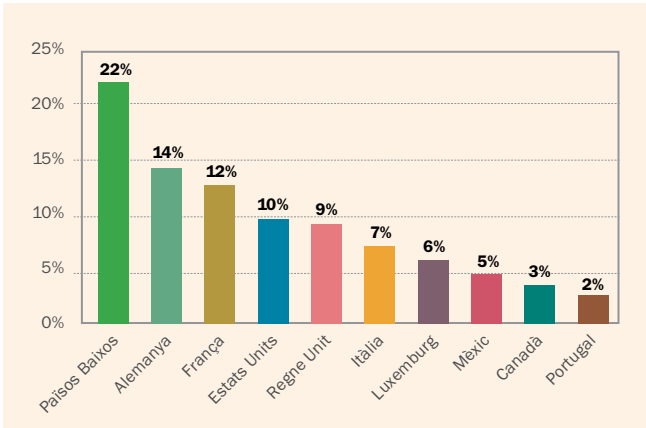
15
PRINCIPALS PAÏSOS EMISSORS
DE LA IED PRODUCTIVA REBUDA A CATALUNYA, 2010



Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo i Invest in Catalonia - ACCIÓ

A continuació es mostren els 10 principals països emissors d'inversió directa a Catalunya en el període 2006-2010:

16
PARTICIPACIÓ DELS PRINCIPALS PAÏSOS EMISSORS
D'IED PRODUCTIVA A CATALUNYA, 2006-2010 (EN %)

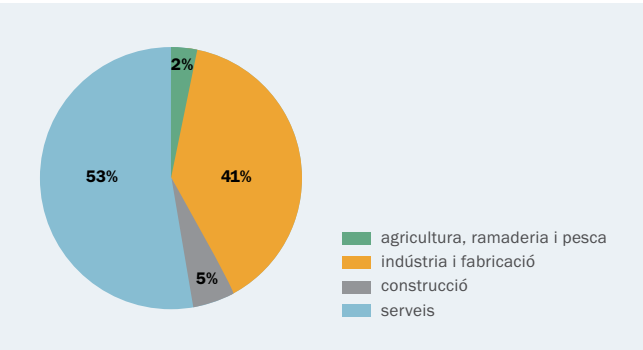


Font: Elaboració pròpia a partir de Datalnvex, Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Tal com es comentava anteriorment, els Països Baixos destaquen com a país emissor amb un total del 22% de la IED rebuda durant el període 2006-2010. Juntament amb Alemanya i França, suposen la meitat de la IED total rebuda durant el mateix període.

Pel que fa a la tipologia sectorial de la IED rebuda, els serveis, amb un 53% de la IED total, van liderar l'any 2010 per davant de la indústria i la fabricació (41%) els fluxos d'entrada d'inversió estrangera.

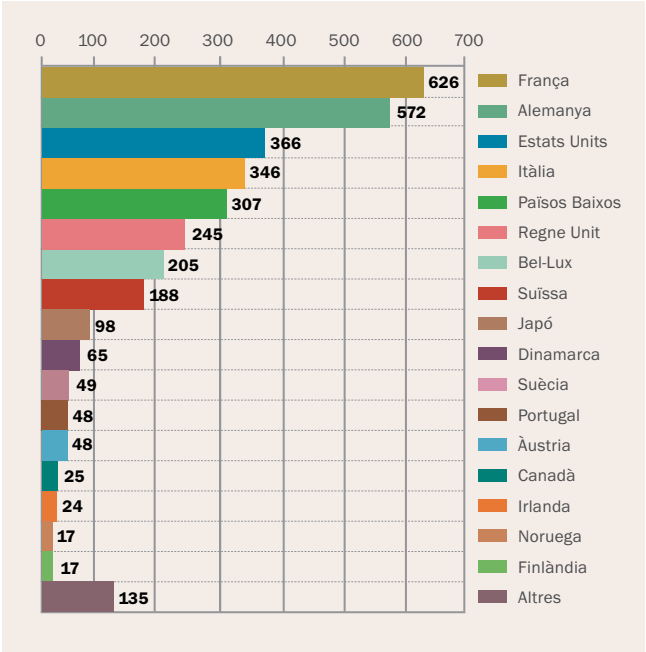
17
DISTRIBUCIÓ PER SECTORS DE LA IED PRODUCTIVA
REBUDA A CATALUNYA, 2010 (EN %)



Font: Registre d'Inversions Exteriors, Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Les empreses estrangeres tenen un paper molt determinant en l'economia catalana. A finals de l'any 2010 hi havia un total de 3.381 empreses estrangeres.³ A continuació es mostren les procedències per països:

18
DISTRIBUCIÓ DE LES EMPRESES ESTRANGERES A
CATALUNYA PER PAÍS DE PROCEDÈNCIA, 2010



Font: Base de dades Informa - Invest in Catalonia - ACCIÓ. Inclou em-

3. Just abans de la impressió d'aquest document, un cop finalitzada la investigació corresponent, ACCIÓ per mitjà de l'agència Invest in Catalonia, ha publicat noves dades sobre el nombre d'empreses estrangeres a Catalunya de les quals ens fem ressò. D'acord amb ACCIÓ, el nombre d'empreses estrangeres a Catalunya a finals del 2011 era de 5.061, sensiblement superior a la xifra de 3.381 empreses a finals del 2010 proporcionada pel mateix organisme. Certament caldrà analitzar en futurs estudis les causes d'aquesta diferència. En qualsevol cas, entenem que aquesta nova informació no altera la validesa de les conclusions de l'estudi i clarament reforça les recomanacions que s'efectuen, en especial les que tenen per finalitat la retenció i la potenciació de les empreses estrangeres ja implantades a l'àrea de Barcelona.

preses amb el 50% o més propietat de capital estranger
Un aspecte important que cal comentar és la forta concentració d'empreses estrangeres implantades a Catalunya respecte del total d'empreses implantades a Espanya, fenomen especialment pronunciat en el cas de les empreses amb participació de capital japonès, italià, nord-americà i francès, tal com es mostra en la taula següent.

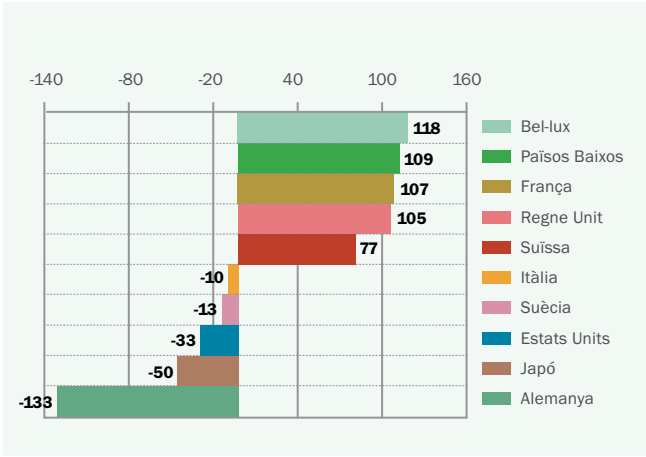
PERCENTATGE DE LES EMPRESES ESTRANGERES
A CATALUNYA PER PAÍS DE PROCEDÈNCIA RESPECTE
DEL TOTAL DE LES QUE ESTAN ESTABLERTES A
ESPANYA, 2011

PAÍS	% EMPRESES IMPLANTADES A CATALUNYA SOBRE TOTAL A ESPANYA
Japó	85,9%
Itàlia	67,1%
Estats Units	63,0%
França	61,9%
Àustria	56,4%
Suïssa	50,1%
Hong Kong	50,0%
Canadà	46,7%
Alemanya	45,1%
Bèlgica	44,3%
Suècia	39,3%
Luxemburg	35,8%
Països Baixos	34,7%
Dinamarca	33,2%
Nova Zelanda	31,3%
Irlanda	29,4%
Regne Unit	27,5%
Portugal	25,7%
Noruega	25,4%

Font: Invest in Catalonia - ACCIÓ, Inclou empreses amb un 10% o més de capital estranger

Si analitzem l'evolució recent de les empreses estrangeres implantades a Catalunya, s'observa que en el període 2006-2010 el nombre va augmentar en 381 (un 13% d'increment). És important, però, subratllar que aquest augment net és el resultat d'un nombre prou significatiu d'altres i baixes.

19
VARIACIÓ DEL NOMBRE D'EMPRESSES ESTRANGERES A CATALUNYA, 2006-2010



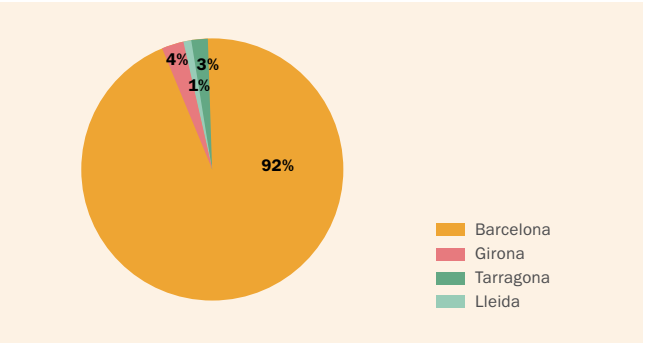
Font: Elaboració pròpia a partir de la base de dades Informa

En primer lloc, cal destacar que en aquesta favorable evolució del nombre d'empreses estrangeres, les que han experimentat un major creixement són les provinents de Bèlgica-Luxemburg, els Països Baixos, França, el Regne Unit i, de manera més moderada, Suïssa.

D'altra banda, cal destacar la significativa disminució d'empreses alemanyes (-133) durant el període 2006-2010. El nombre d'empreses del Japó, els Estats Units, Suècia i Itàlia també han experimentat una evolució negativa, si bé no tan accentuada.

Finalment, cal indicar la remarcable concentració geogràfica de les empreses estrangeres a l'àrea de Barcelona, que encapçala la classificació amb un 92%. Segueixen Girona i Tarragona, amb un 3,5% respectivament, i tanca la classificació Lleida, amb un simbòlic 1%.

20
DISTRIBUCIÓ DE LES EMPRESSES ESTRANGERES A CATALUNYA PER PROVÍNCIES, 2009



Font: Elaboració pròpia a partir de la base de dades SABI



A partir de la informació de la base de dades Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics (SABI), l'equip investigador ha elaborat una base de dades pròpia que conté informació econòmica bàsica (ingressos ordinaris, nombre d'empleats i beneficis bruts) referida al període 2006-2009 per a un total de 2.754 empreses estrangeres domiciliades a Catalunya.⁴ De l'anàlisi d'aquesta informació es desprenen les conclusions següents:

1. Els anys 2007 i 2008 van mostrar creixements en les tres variables considerades, mentre que l'any 2009 la crisi econòmica es va fer sentir fortament.
2. El total de les vendes d'aquestes empreses l'any 2009 va ser un 14% inferior al del 2008 i molt semblant en valors absoluts al del 2007.
3. Cal esmentar també que el nivell de beneficis bruts abans d'interessos, amortitzacions i impostos (o EBITDA) va experimentar una caiguda l'any 2009 del 13% i va ser en valors absoluts molt similar als nivells de l'any 2006.
4. Després de tres anys de creixement en la creació d'ocupació per part de les empreses estrangeres domiciliades a Catalunya, l'any 2009 es va enregistrar una caiguda d'un 6% en l'ocupació total respecte de l'any anterior.

4. La informació de la base de dades SABI procedeix del dipòsit dels comptes anuals de les empreses en el Registre Mercantil, la qual cosa explica el retard de pràcticament dos anys per tal de poder treballar amb dades agregades fiables.



Anàlisi qualitativa



La part qualitativa de l'estudi, elaborada mitjançant entrevistes en profunditat i grups de discussió amb experts i directius participants, permet extreure conclusions, a partir de les opinions expressades majoritàriament, respecte d'una sèrie de temàtiques vinculades a la IED a l'àrea de Barcelona.

Les temàtiques plantejades als participants van ser l'estat actual i previsions de futur de la IED a l'àrea de Barcelona: d'on procedeix; quins són els principals atractius, debilitats i frens que incideixen en el procés d'atracció i captació; quins efectes està provocant la crisi; quin rol desenvolupen les infraestructures i el capital humà existents en la presa de decisions sobre IED; quins són els sectors que cal promoure de cara a la IED, i com perceben les empreses estrangeres la marca Barcelona.



1. La inversió estrangera directa a l'àrea de Barcelona i la seva procedència

Els experts i directius consultats en l'estudi qualitatiu portat a terme consideren que les inversions continuaran procedint dels països europeus desenvolupats i dels Estats Units d'Amèrica. Dintre dels països europeus citen França, Alemanya, Regne Unit i Benelux com a motors principals.

Segons la seva opinió, els països emergents (entesos com a països en vies de desenvolupament que estan experimentant un ràpid creixement econòmic), en línies generals, continuaran sent clarament mercats receptors d'inversió estrangera directa més que no pas mercats emissors, pel que fa als fluxos d'IED dirigits als països desenvolupats.

Així doncs, esperen que els països fins ara tradicionals de la inversió estrangera directa continuïn tenint a curt termini el mateix rol actiu que han tingut fins ara i que conservin el seu pes relatiu dins del total de les inversions estrangeres fetes a l'àrea de Barcelona. A partir de l'expressió d'aquesta realitat respecte de la procedència de la inversió estrangera directa a l'àrea de Barcelona, els experts consultats veuen necessari centrar els esforços de captació d'inversió en l'àmbit dels països tradicionals a curt termini i orientar i planificar polítiques de promoció respecte dels països emergents a mitjà i llarg termini.

Argumenten la idea de planificar polítiques de promoció respecte de les empreses dels països emergents des de la percepció que les grans empreses dels països tradicionalment inversors ja són presents a Espanya en general i, en bona mesura, a l'àrea de Barcelona en particular. Dins d'aquestes polítiques de promoció cap als països emergents, prioritzen zones objectiu, entre les quals destaca l'Àsia més desenvolupada com una oportunitat a mitjà termini.

Els experts consultats aprecien diferències pel que fa referència als aspectes que més valoren actualment les empreses de països emergents per a invertir en un país estranger en comparació amb els que valoren les empreses de països desenvolupats emissors tradicionals d'inversió estrangera. En aquest sentit, l'accés a tecnologia i a polítiques de suport a l'R+D, juntament amb l'existència d'una certa afinitat cultural-històrica amb el mercat de destí prenen un pes molt important en el procés de presa de decisió de les empreses de països emergents.

En funció d'aquesta apreciació, els experts consideren que un cop els països emergents estableixin fluxos d'inversió estrangera directa cap a Europa d'una manera sistematitzada (no purament ocasional) podran prioritzar països com Alemanya i el Regne Unit com a primers destinataris de la seva IED.

Els participants en l'estudi opinen que l'afinitat cultural i idiomàtica hauria d'afavorir la captació d'inversions estrangeres de les empreses multinacionals llatinoamericanes cap a Espanya. En aquest sentit, però, tenen la sensació que, per part d'aquestes empreses hi ha una preferència per Madrid respecte de Barcelona.

Destaquen que Madrid ha tingut fins ara un paper més important en la captació d'IED procedent de l'Amèrica Llatina. No obstant això, respecte de la IED procedent de mercats asiàtics i del Mediterrani perceben que Barcelona pot gaudir d'una major potencialitat.

La presa de decisions

És una opinió unànime que les decisions d'inversió en un país estranger es continuen prenent majoritàriament des de la seu central i per part dels directius que hi ha ubicats allà.

Tanmateix, els participants en l'estudi destaquen que la figura del directiu local pren una forta dimensió en el procés de presa de decisions de reinversió i de noves inversions dirigides a crear centres especialitzats d'àmbit global.

Les ajudes públiques

Els experts i directius consultats manifesten que les ajudes públiques a la inversió estrangera, enteses com a pura subvenció econòmica, estan adquirint paulatinament un caràcter més subsidiari i han deixat de ser un factor clau de decisió per a les empreses.

Hi ha la percepció entre els experts consultats que la política de subvencions pot tenir efectes positius inicials però que a mitjà i llarg termini genera més efectes negatius. El defineixen com un sistema que ens fa captius i aconsellen definir un nou model econòmic que permeti substituir-lo.

En canvi, opinen que allò que busquen i valoren les empreses és l'existència de condicions favorables: que se'ls donin facilitats que les ajudin a guanyar temps i estalviar diners en la fase d'entrada i implantació.

En aquesta línia, manifesten que la inversió estrangera ha d'arribar primordialment per raons intrínseques; és a dir, pels atractius i actius propis que tingui l'àrea de Barcelona per a la IED, i no només per raons extrínseques com poden ser les subvencions.



2. Els principals atractius i debilitats de l'àrea de Barcelona per a atraure inversió estrangera directa

Criteris de valoració que utilitzen les empreses en el procés de presa de decisió d'una inversió estrangera directa

De les opinions dels participants en l'estudi es conclou que els criteris de valoració no han canviat respecte dels que habitualment s'havien considerat.

Així, i en general, els aspectes objectius que s'esmenten com a més valorats per les empreses són, per ordre d'importància, els següents:

- l'atractiu del mercat,
- la capacitat d'accedir a capital humà qualificat, tant des del punt de vista del talent com de la mà d'obra qualificada,
- un teixit industrial desenvolupat en el seu sector,
- un nivell d'infraestructures adient,
- la seguretat jurídica de la inversió,
- les facilitats inicials en el procés d'implantació i posteriors en el procés de gestió i control de la inversió,
- un nivell competitiu de costos: tant els d'entrada (sòl, oficines, lloguer de locals comercials...) com els operatius,
- un bon nivell de coneixement d'idiomes.

Principals atractius

Segons l'opinió dels experts i directius, els principals atractius de l'àrea de Barcelona es poden resumir en el fet que, a més de complir els paràmetres objectius requerits per a atraure inversió estrangera directa, gaudeix també d'una percepció molt positiva en els paràmetres qualitatius.

Consideren, doncs, que l'àrea de Barcelona compleix els requisits mínims objectius que les empreses valoren per a invertir en un país. I, entre aquests aspectes, coincideixen a destacar l'atractiu de mercat, l'accés al talent i el nivell d'infraestructures com els que obtenen una major valoració a l'àrea de Barcelona.

Dintre del paràmetres qualitatius valorats respecte de l'àrea de Barcelona els participants en destaquen tres de principals:

- la qualitat de vida que es deriva de la seva ubicació des d'un punt de vista geogràfic, destacant la importància del clima i la proximitat al mar i a la muntanya.
- les característiques pròpies de la ciutat de Barcelona, la qual qualifiquen de ciutat atractiva i cosmopolita, amb un alt nivell de serveis i oferta lúdica-cultural, i que té una dimensió que la fa còmoda i accessible.
- la seva ubicació des d'un punt de vista geoeconòmic, destacant-ne la ubicació radial respecte del sud d'Europa i de la Mediterrània.



3. Els principals frens a la inversió estrangera a l'àrea de Barcelona

Principals debilitats

Els professionals consultats coincideixen a destacar que el fet que Barcelona no tingui atributs de capital d'estat (per exemple, ser la seu d'organismes reguladors d'àmbit estatal) li impedeix en gran mesura gaudir de l'efecte *lobby* propi de les capitals polítiques dels estats. Afirmen que aquesta realitat l'allunya dels centres de poder i decisió en els àmbits polític, econòmic i financer.

També remarquen com a debilitat el fet que el capital risc no acudeix de forma fluida a l'àrea de Barcelona, fet que consideren que dificulta l'opció de llançar bones iniciatives d'àmbit global.

En aquest sentit, els genera inquietud la tendència a un efecte dominó de trasllat de la seu central de grans companyies multinacionals cap a Madrid.

Tot i valorar la fortalesa de ser un destí de moda en el sector turístic, expressen la preocupació que aquest fet pugui anar en contra del concepte i la percepció desitjada de Barcelona com a ciutat de negocis.

Valoren el cost de la vida a Barcelona com una debilitat pel fet de considerar-la una ciutat cara amb referència a altres ciutats europees.

Emfatitzen la realitat no corregida encara d'un nivell insuficient de coneixement i d'implantació de l'anglès a la ciutat i al món dels negocis.

Hi ha unanimitat entre els experts i els directius consultats que en l'actualitat el principal fre és la situació econòmica caracteritzada per la incertesa política i per la manca de credibilitat de les polítiques per a fer-li front, aspectes que, en el seu parer, defineixen la conjuntura espanyola.

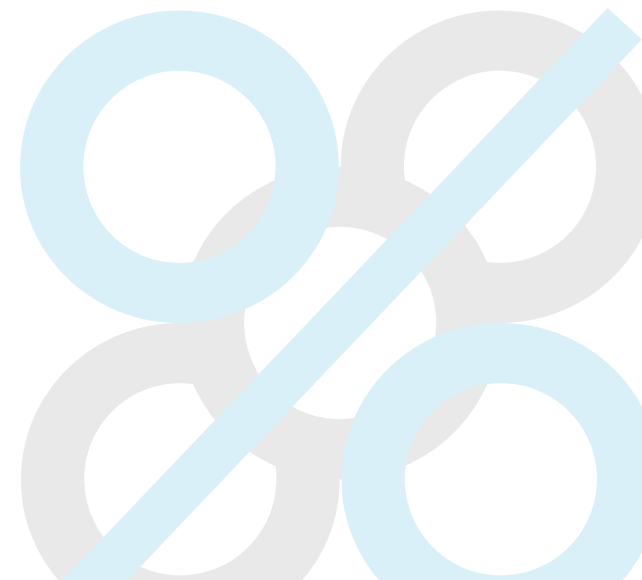
Constaten que, des de l'exterior, Espanya no és vista actualment com un mercat en creixement; fet que li fa perdre atractiu d'una manera clara. Perceben fins i tot un corrent d'opinió exterior que afirma que Espanya genera dubtes.

Els participants mostren preocupació per la mala imatge transmesa de manera continuada per part dels mitjans de comunicació, principalment internacionals, fet que suposa una gran dificultat a l'hora de procurar atraure inversió estrangera.

En relació amb aquest fet, reclamen mesures de comunicació i relacions públiques per part de les institucions públiques amb l'objectiu de canviar la imatge i la percepció que actualment es té d'Espanya a l'exterior.

Valoren la manca de presa de mesures estructurals pel cost polític que pot suposar com un fre de gran transcendència.

La regulació actual del mercat laboral espanyol l'esmenten com un altre fre que caldria corregir. En aquest sentit, qualifiquen el model de relacions laborals de poc modern i massa rígid, ja que no facilita la flexibilitat. Un fre que qualifiquen d'endèmic és la burocràcia i la manca de facilitats per part de les diferents administracions. Destaquen en aquesta línia que la implantació de les empreses estrangeres es converteix en un procés llarg, fragmentat i sovint amb aspectes desconeguts que els suposen costos afegits.



4. L'impacte de la crisi

De l'estudi es constata que per als inversos anomenats tradicionals (empreses procedents de països de l'OCDE) les dificultats d'accés a fonts de finançament local per a afrontar la inversió no suposen en general un fre, ja que el finançament procedeix normalment de la seu central. No obstant això, es manifesta que les empreses estrangeres també pateixen els efectes de l'actual restricció creditícia de manera indirecta, com a conseqüència de les dificultats que experimenten els seus clients locals. El que sí que es veu com un fre són els terminis de pagament excessivament llargs existents a Espanya en l'àmbit del sector privat. Aquest fet determina que certes operacions comercials no siguin aprovades per la seu central per una qüestió de condicions i terminis de pagament.

Menció apart els mereixen els llargs terminis de pagament de les administracions públiques espanyoles. Les empreses estrangeres veuen aquest aspecte com un fet inexplicable i inaudit. Valoren molt en aquest sentit l'existència de compromisos per part de certes administracions de reconduir aquesta problemàtica i escurçar progressivament els terminis de pagament.

Els experts han posat èmfasi en les dificultats que hi ha a l'hora d'aconseguir permisos i visats per a empleats estrangers extracomunitaris. Aquest fet suposa un clar impediment en el procés de captació de talent per part de les empreses i d'atracció d'emprenedors estrangers que vulguin impulsar a Barcelona projectes empresarials d'orientació internacional (les anomenades empreses *born global*). Aquesta problemàtica s'accentua en els casos de procedència asiàtica.



Les empreses estrangeres establertes a l'àrea de Barcelona manifesten estar notant l'impacte de la crisi, directament o indirectament. Davant d'aquesta realitat inqüestionable ens interessa esbrinar quin serà l'esdevenidor de les inversions estrangeres en un moment de crisi com l'actual.

Destaquem la constatació unànime per part dels experts i directius consultats que la dificultat actual per a captar inversió estrangera es deu a les males perspectives de mercat. No obstant això, també hi ha coincidència en la idea que cal continuar treballant amb l'objectiu d'atraure noves inversions estrangeres per tal de no perdre pes ni davant d'altres ciutats o eixos d'operacions ("ciutats *hub*", concepte que s'explica més endavant) ni davant d'altres filials dels mateixos grups multinacionals.

Fonamenten aquesta opinió en el fet que les empreses multinacionals decideixen les seves inversions amb una perspectiva de mitjà i llarg termini. Per tant, en aquest sentit, creuen que les empreses ja podrien estar planificant noves inversions.

Els experts manifesten tenir coneixement d'inversions que han quedat ajornades a causa de l'escenari de crisi global i que consideren que en un moment o altre es reprendran.

Un nou enfocament en l'àmbit de la inversió estrangera directa

Els directius i experts consultats afirmen que estem davant d'un nou enfocament en l'àmbit de la inversió estrangera directa sobre la base de dos fets principals: el canvi en la destinació de la inversió estrangera i la potenciació de la ciutat com a eix d'operacions i connexions ("ciutat *hub*") per part de les grans empreses.

Respecte del canvi en la destinació de la inversió estrangera, els participants coincideixen que es dirigeix majoritàriament als països emergents. Ara bé, més que ressaltar l'atracció dels països emergents, recalquen el que qualifiquen com a pèrdua de pes dels països de l'OCDE, amb Europa al capdavant, com a destí de les inversions estrangeres directes. Segons la seva opinió, aquesta

5. El pes de les infraestructures

pèrdua d'influència i atractiu és encara més accentuada pel que fa referència als països del sud d'Europa.

Respecte de la potenciació per part de les grans corporacions dels *hubs* geogràfics, els professionals consultats destaquen que la crisi ha impulsat una tendència prèviament existent. Perceben, a més a més, que en l'activació d'aquesta tendència les empreses estructuren els eixos d'operacions (*hubs*) entorn del pol o àrea d'influència de grans ciutats.

Els directius veuen el fet de la potenciació de centres d'operacions geogràfics alhora com una amenaça i una oportunitat en funció de les pròpies capacitats competitives de la filial respecte a d'altres del grup.

L'amenaça d'aquesta circumstància, segons manifesten, és que aquest fet dóna lloc a una situació de competència interna entre les diferents filials d'una empresa multinacional. En aquest sentit, expressen que estan gestionant l'existència d'un risc real de pèrdua de determinades àrees funcionals per part d'alguna filial que podria quedar-se només amb la part més operativa de la venda.

Com a oportunitat, els directius fan referència a la potencialitat de creació d'unitats especialitzades d'àmbit global i de centres de serveis compartits.

Els directius consultats ressalten que les seves matrius corporatives assignen el pressupost d'inversions entre les respectives filials principalment en funció dels nivells de rendibilitat i retorn previstos. Aquest fet comporta per als directius de les filials catalanes la necessitat d'estructurar i defensar propostes continuades de reinversió que resultin competitives davant d'altres filials de la mateixa multinacional.



Després d'un llarg període de reivindicació de les administracions i de la societat civil catalanes, els participants en l'estudi expressen la satisfacció general que hi ha respecte del nivell d'infraestructures finalment assolit a l'àrea de Barcelona.

A l'hora de manifestar-ho no ho fan només com a expressió d'una opinió personal, sinó que posen l'accent en el fet que les empreses i els organismes internacionals valoren positivament les infraestructures, que qualifiquen de modernes i avançades.

Malgrat aquest nivell de satisfacció general, els professionals fan èmfasi en el que consideren que són encara tres mancances de transcendència econòmica per a l'àrea de Barcelona: l'eix ferroviari mediterrani, les connexions intermodals amb el Port de Barcelona com a eix vertebrador i les escasses connexions intercontinentals existents a l'aeroport de Barcelona.

També es percep una certa urgència per tenir acabada definitivament la connexió del tren d'alta velocitat amb França.

Hi ha una total coincidència entre els professionals en la problemàtica de la manca de connexions internacionals, especialment intercontinentals, a l'aeroport de Barcelona, ja que, segons la seva opinió, dificulta enormement la creació de centres d'operacions. Recorden en aquest sentit la importància que les "ciutats *hub*" estan adquirint en el nou enfocament de la inversió estrangera directa.

Els directius expressen la seva insatisfacció pel que fa a les connexions domèstiques, tant per les destinacions com per la seva freqüència. Comenten que aquest fet els genera dificultats a l'hora d'organitzar reunions d'àmbit intern espanyol a Barcelona. Segons diuen, això fa que en diverses ocasions decideixin fer les reunions, convencions o actes en una altra ciutat espanyola encara que la seu sigui a Barcelona.

6. L'actiu del capital humà

Partint d'un estat de satisfacció general respecte de les infraestructures a escala macro, les empreses demanen que es posi l'accent en les infraestructures a escala micro. Comenten que la bona imatge i operativa assolida a escala macro no es veu corresposta a escala micro en els respectius parcs de negoci i polígons industrials on estan ubicades. Destaquen deficiències en telecomunicacions (connexions i cobertura), serveis (bàsicament transport i restauració), infraestructures (il·luminació escassa) i inversió en manteniment.

Consideren insuficient el sistema de transport públic existent en els parcs de negoci i polígons industrials. Opinen que durant l'horari estàndard de jornada laboral la seva freqüència és limitada. Fora de l'horari estàndard i en la jornada nocturna el valoren com a pràcticament inexistent. Aquest fet els dificulta els torns de 24 hores que es requereixen, per exemple, en els centres de serveis compartits (CSC).



Talent tècnic i directiu

Respecte del talent, els experts i directius consultats opinen que la principal característica de Barcelona és ser alhora una ciutat proveïdora, en referència a l'existència de talent intern, i tractora, en referència a la capacitat d'atraure talent extern.

En general, expressen una valoració molt positiva pel que fa a la qualitat professional dels directius locals.

Atorguen una bona nota al nivell de la formació universitària existent a l'àrea de Barcelona, i ressalten les enginyeries per sobre d'altres estudis. També destaquen les bones capacitats en *management* pel fet que Barcelona compta amb molt bones escoles de negocis internacionalment reconegudes.

Des del punt de vista dels participants en l'estudi, hi ha dues mancances principals del talent local: l'ús limitat dels idiomes en el món dels negocis i l'escassa experiència internacional, fruit de la poca tendència a treballar i viure a l'estranger.

Personal qualificat

Hi ha coincidència entre els experts i directius consultats a l'hora d'emetre una opinió crítica respecte del nivell de formació tècnica qualificada, referint-se principalment al nivell de professionals tècnics de grau mitjà. Consideren que és conseqüència del que qualifiquen com a fortes deficiències de la formació professional. Destaca el fet que perceben aquest fet com un tema estructural de país.

Consideren un factor clau per al desenvolupament de les empreses del país el fet de disposar de personal amb qualificació tècnica i, per tant, un criteri important de valoració a l'hora de decidir fer una inversió estrangera de tipus industrial intensiva en mà d'obra.

7. Propostes de sectors estratègics

Consideracions generals

Entre els participants en l'estudi és generalitzada l'opinió que l'atractiu inversor pel sector industrial està perdut a Espanya. És a dir, veuen poc probable que es pugui donar en el futur un escenari de grans inversions estrangeres de caire industrial a Espanya en general i a l'àrea de Barcelona en particular.

Sí que veuen una certa opció d'atraure indústria quan aquesta tingui una forta dependència del factor logístic. Consideren que en aquest cas la favorable ubicació de Barcelona respecte de l'arc mediterrani junt amb les infraestructures logístiques existents li atorguen un avantatge competitiu que les empreses valoraran positivament.

Malgrat aquesta visió general de no esperar inversions estrangeres de tipus industrial, consideren que s'haurien de centrar esforços en l'àrea dels serveis globals a la indústria (destacant la menció a les enginyeries) i en l'opció de captar subcontractació de processos de segon rang per mitjà de pimes com a opcions d'atraure activitat industrial i inversió.

Els experts i directius consideren necessari promoure els sectors tradicionals de l'àrea de Barcelona, que estimen que són i poden continuar sent competitius. Dintre d'aquest sectors tradicionals que cal potenciar enumeren el sector farmacèutic, el químic, l'alimentari i el tèxtil-moda.

És general l'opinió entre els participants que s'han de focalitzar i prioritzar els esforços en les inversions de futur. En aquest sentit, fan la proposta de detectar quins seran els sectors prioritaris d'àmbit europeu. Un cop enumerats, estimen que s'haurien d'analitzar a fi d'identificar els que no siguin de fàcil deslocalització i, per a aquests, valorar si l'àrea de Barcelona disposa de les capacitats i els recursos per ser competitiva.

Promoure la innovació és l'activitat que destaquen unànimement els professionals consultats a l'hora de marcar prioritats. A aquest efecte consideren necessari desenvolupar una xarxa d'innovació a l'àrea de Barcelona. Opinen que Barcelona pot tenir un rol important en l'àrea de la innovació, principalment en el desenvolupament d'aplicacions col·laterals per a productes centrals ja existents.

Concreció de sectors que cal promoure

Hi ha coincidència d'opinió per part dels participants en la necessitat de centrar esforços per a promoure el sector serveis com a gran actiu econòmic de futur de l'àrea de Barcelona, juntament amb certs sectors industrials més intensius en coneixement. Ressalten en aquest sentit que se n'ha de promoure el desenvolupament amb la idea d'assolir l'excel·lència.

Els experts i directius consultats esmenten sis grans sectors com els principals en els quals cal concretar els esforços de promoció per a captar inversions estrangeres:

El sector de la logística. La ubicació estratègica de Barcelona i la potencialitat del Port de Barcelona encapçalen els arguments dels professionals com a gran actiu per a promoure una plataforma logística a l'àrea de Barcelona i posicionar la ciutat com el referent mediterrani en el sector logístic. Això té, a més, importants implicacions positives per al conjunt del teixit industrial ubicat a Catalunya.

El sector de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC). En un àmbit més particular, centren les prioritats en el sector del programari, la indústria digital i les indústries audiovisuals. La ubicació de la Comissió Nacional de les Telecomunicacions a Barcelona, la presència d'algunes importants multinacionals de programari, el 22@ i la celebració del Mobile World Congress a Barcelona són punts forts esmentats pels experts.

El sector de la biotecnologia. Dins de la biotecnologia en general, aposten per promoure aplicacions en l'àmbit mèdico-farmacèutic i de la indústria alimentària, sectors de gran tradició a Catalunya.

Els sectors vinculats a la creativitat i la cultura. Dins d'aquesta definició es concreten els sectors del disseny, de la moda i de les indústries culturals.

El sector turístic. Els participants en l'estudi esmenten l'èxit assolit per Barcelona com a destinació turística de primer ordre. Però, a partir d'aquesta realitat, proposen que es promocióni un turisme d'alta qualitat vertebrat en funció de l'eix gastronomia-oci-cultura.

Rep una molt bona valoració el desenvolupament del turisme de creuers. No obstant això, els participants demanen una reflexió respecte de la flexibilització d'horaris comercials a Barcelona ciutat que permeti maximitzar l'impacte turístic dels creuers. També proposen potenciar el turisme de negocis.

El sector de serveis a les persones intensius en talent. Dins d'aquesta definició es concreten dos àmbits: promoure la idea de Barcelona campus universitari i apostar per la sanitat associada al concepte Barcelona centre mèdic. Els participants fonamenten les seves propostes en l'existència a l'àrea de Barcelona de professionals i d'institucions d'alt nivell i prestigi reconegut.

Noves empreses internacionals (*born global*)

Hi ha la percepció entre els experts que l'atractiu de la ciutat de Barcelona com a ciutat per a treballar-hi i viure-hi és un actiu que convé utilitzar per a atraure emprenedors d'altres països amb projectes empresarials d'abast internacional (les anomenades empreses nascudes globals o *born global* en anglès).

La característica que els experts consultats més destaquen de les empreses nascudes globals és la seva importància de cara a projectes escalables. Les empreses nascudes globals en una ciutat creen reputació i són generadores d'opinió, si bé no creen volums significatius

d'ocupació en primera instància. Consideren que per si mateixes és difícil que puguin generar projectes viables de certa dimensió. A aquest efecte, creuen necessari buscar els mecanismes per a fer que aquests emprenedors i les grans empreses presents al territori es puguin retroalimentar.

També veuen necessari involucrar la universitat i les escoles de negocis en el projecte de captació i desenvolupament d'empreses nascudes globals a l'àrea de Barcelona.

Proposen polítiques actives de captació de perfils emprenedors, creadors potencials d'empreses nascudes globals, adreçades a estudiants i professionals que passen per l'àrea de Barcelona, ja sigui amb propòsits acadèmics o d'assistència a congressos.

La creació de centres especialitzats d'àmbit global

Els participants en l'estudi veuen en la tendència existent per part de les grans corporacions multinacionals a crear centres especialitzats d'àmbit global una oportunitat per a atraure inversió estrangera directa a l'àrea de Barcelona, principalment per mitjà de les empreses estrangeres que ja estan establertes.

Segons l'opinió dels directius i experts consultats, la creació de centres especialitzats d'àmbit global és fruit de l'estratègia de les grans corporacions de descentralitzar les inversions dins del propi grup, prioritzant l'especialització funcional o de línia de negoci.

Apunten que aquesta descentralització va començar amb certes funcions específiques dels departaments d'R+D però que actualment ja s'ha estès a totes les àrees de l'activitat empresarial: màrqueting, finances, logística, atenció al client.

Segons l'opinió dels directius, l'evolució del concepte de creació de centres especialitzats està donant lloc fins i tot al desenvolupament de línies de negoci d'àmbit global de nova creació.

Els directius manifesten que les respectives filials competeixen entre elles a fi d'obtenir un bon posicionament de cara a eventuais inversions per part de la seu central; tant per a crear centres especialitzats d'activitats empresarials com per a crear noves línies de negoci que es basen en l'existència de recursos únics i capacitats distintives de les filials locals.

A fi de poder optar a rebre inversió estrangera estructurada en forma de centre especialitzat d'àmbit global, els directius consultats destaquen la necessitat de crear a l'àrea de Barcelona les condicions necessàries pròpies d'un sistema d'innovació oberta (*open innovation*) per a poder ser considerada una opció competitiva.

Dins d'aquestes condicions necessàries esmenten el desenvolupament de la infraestructura necessària, l'atracció d'empreses tractores (que tinguin un efecte magnètic) i una forta connexió empresa-universitat-capital risc.

Els directius comenten que per a assolir inversions dirigides a crear centres especialitzats d'àmbit global també resulten claus l'esperit emprenedor i la credibilitat dels equips de direcció locals davant la seu central de les seves empreses.

La creació de centres de serveis compartits (CSC)

Amb relació als centres especialitzats esmenats, els directius i experts participants en l'estudi estimen que la creació de centres de serveis compartits (CSC) per part de les empreses multinacionals és una bona oportunitat per a captar inversió estrangera directa a l'àrea de Barcelona.

Defineixen els CSC com a unitats organitzatives de la corporació que proveeixen suport de *back office* a les diferents filials (els seus clients interns), i s'encarreguen d'executar determinats processos i activitats que abans es feien de manera descentralitzada, de manera que s'eliminen processos i sistemes redundants. Per exemple, els processos de comptabilitat, administració, màrqueting, nivells sofisticats d'atenció a client, serveis

de prevenda i postvenda i d'altres acostumen a estar repetits en les àrees internes de les diferents filials d'una multinacional. El que fan els CSC és consolidar algun d'aquests processos o activitats en una única entitat. En opinió dels professionals consultats, els CSC són un model de gestió que disminueix costos, simplifica processos i genera valor. Consideren que la característica de generar valor és un dels elements claus que diferencien els CSC d'altres serveis centralitzats que requereixen personal menys qualificat, com és el cas dels centres d'atenció telefònica o *call centers*.

Els participants opinen que, en línies generals, l'àrea de Barcelona no és prou competitiva –per costos– pel que fa referència als centres d'atenció telefònica. Barcelona només resulta competitiva per a centres d'atenció telefònica que necessitin captar personal de diverses procedències com a requisit per a assolir una gran amplitud de llengües. En aquest cas, el factor d'atracció de la ciutat dona un gran avantatge.

Els directius consultats destaquen la importància de poder aconseguir captar algun tipus de servei compartit de grup cap a la seva filial o unitat de negoci com una manera de conservar pes relatiu dins de la corporació i de mantenir un nivell d'inversió en la seva unitat de negoci.

La realitat analitzada ens mostra l'existència a l'àrea de Barcelona de CSC que han crescut després d'una fase inicial de prova; fet que ens porta a poder parlar de CSC de segona generació.

Els perfils que configuren el personal que compon els CSC és el d'universitaris, majoritàriament estrangers, amb un clar interès en la mobilitat geogràfica i que valoren l'atractiu de l'àrea de Barcelona com a lloc on treballar i, sobretot, viure. En aquest sentit, l'àrea de Barcelona té un doble rol: com a factor d'atracció inicial i com a element de retenció-fidelització posterior.

Els experts comenten que aquesta fidelització ve definida per l'existència d'un menor índex de rotació en els CSC ubicats a l'àrea de Barcelona respecte dels establerts en altres ciutats; fet que implica un servei de major qualitat per a les empreses.

8. La marca Barcelona

El seu posicionament global

Hi ha una manifesta unanimitat entre els professionals consultats en l'estudi respecte de la potent força i el gran valor de la marca Barcelona.

Tant els experts com els directius consultats afirmen que tothom vol venir a treballar, a viure, a fer un congrés o a assistir a una fira a Barcelona.

Així, doncs, manifesten que la capacitat d'atracció és d'una gran fortalesa. Però a més a més destaquen la percepció de solvència de què gaudeix la ciutat de Barcelona a l'hora d'organitzar qualsevol tipus d'esdeveniment internacional: la capacitat d'organització i professionalitat opinen que no es posa mai en dubte. Consideren que Barcelona combina l'atracció amb la solvència, fet que incrementa les possibilitats d'èxit.

Insisteixen, no obstant això, en la idea que s'ha de passar de la percepció de ciutat turística a la percepció de ciutat dels negocis.

És majoritària entre els participants l'opció de posicionar Barcelona com a capital mediterrània dels negocis. Per mitjà d'aquest posicionament es buscaria configurar Barcelona com a centre o *hub* empresarial per al sud d'Europa i l'àrea mediterrània.

Per a assolir aquest objectiu consideren clau la voluntat de reforçar per a Barcelona els valors de ciutat oberta, cosmopolita i moderna.



El rol de la marca Barcelona

Els participants en l'estudi destaquen la importància de triar una marca que posicioni el territori.

En aquest línia, manifesten una clara tendència d'opinió a potenciar la marca Barcelona o Gran Barcelona més que no pas a potenciar la marca Catalunya. A l'hora de decantar-se més per la marca Barcelona que per la marca Catalunya argumenten els aspectes rellevants següents:

- Barcelona gaudeix d'un nivell de notorietat més alt,
- Barcelona té un posicionament més definit, més fàcil de tangibilitzar, entendre i percebre,
- l'existència d'una certa percepció i tendència a fer que el posicionament de la marca-ciutat integri el de la regió.

Els participants han indicat l'existència d'una certa opinió externa que relaciona la marca Catalunya amb un factor identitari que no és ni ben percebut ni ben entès des de l'exterior i que pot arribar a condicionar decisions d'inversió.

En aquest sentit, els participants consideren més efectiu vendre sempre en positiu les diferències que es puguin derivar d'un factor identitari (cultura, idioma). Fan la proposta de portar la diferència al món econòmic i dels negocis, emfasitzant que Catalunya i l'àrea de Barcelona tenen millors oportunitats per a sortir de la crisi. Creuen convenient dur a terme polítiques de comunicació activa en aquesta línia.

9. L'opinió dels antics alumnes d'ESADE

Com a complement a la investigació qualitativa, es va llançar amb la col·laboració de l'Associació d'Antics Alumnes d'ESADE una enquesta on es demanava, entre altres aspectes, per l'atractiu de Barcelona com a destí d'IED. L'enquesta es va adreçar al col·lectiu format pels antics alumnes d'aquesta escola de negocis que treballen fora d'Espanya, molt d'ells estrangers i tots bons coneixedors de Barcelona.

Amb totes les reserves necessàries pel biaix que pot tenir aquest col·lectiu, els resultats, que es presenten a continuació, són força coincidents amb els obtinguts en el treball de camp d'aquest estudi.



PRINCIPALS RESULTATS DE L'ENQUESTA ALS ANTICS ALUMNES D'ESADE

EN QUINS SECTORS PENSA QUE HI HA MÉS POTENCIAL D'ATRACCIÓ D'IED PER A BARCELONA? (ES PODIEN TRIAR DUES OPCIONS)					
Turisme					78,1%
Moda					51,4%
Serveis empresarials					34,3%
Programari / TIC					21,9%
Biotecnologia / S. farmacèutic					21,0%
Salut / Medicina					17,1%
Productes de consum					15,2%
QUINS SÓN ELS PRINCIPALS FACTORS EN QUÈ RAU LA CAPACITAT D'ATRACCIÓ DE BARCELONA? (ES PODIEN TRIAR DUES OPCIONS)					
Qualitat de vida					72,4%
Infraestructures adequades					50,5%
Talent i qualitat del capital humà					46,7%
Innovació					36,2%
Costos de mà d'obra					18,1%
Estabilitat de l'entorn regulatori					12,4%
Dimensió del mercat					8,6%
COM AVALUARIA LA CIUTAT DE BARCELONA?					
	Molt negativament	Negativament	Neutral	Positivament	Molt positivament
Des del punt de vista del directiu: ciutat on viure i treballar	0,0%	1,0%	5,8%	43,3%	50,0%
Des del punt de vista de l'empresa: ciutat on fer negocis	0,0%	5,8%	39,4%	47,1%	7,7%

10. Resum de conclusions de l'anàlisi qualitativa

A tall de resum, s'han estructurat les principals conclusions de les entrevistes en profunditat i dels grups de discussió amb experts i directius d'empreses estrangeres en el format d'anàlisi tipus DAFO (debilitats, amenaces, punts forts i punts febles) de l'àrea de Barcelona pel que fa al seu potencial de captació d'inversió estrangera directa.



RESUM DAFO DEL POTENCIAL DE CAPTACIÓ D'INVERSIÓ ESTRANGERA DIRECTA DE L'ÀREA DE BARCELONA

AMENACES	PUNTS DÈBILS
■ La crisi econòmica global està suposant una important caiguda dels fluxos mundials d'IED, principalment dels destinats a mercats desenvolupats. La caiguda està suposant un alt nivell de competència entre les diferents àrees i ciutats susceptibles de rebre IED. ■ El fluxos de la IED es dirigeixen principalment cap als països emergents, que apareixen com el gran competidor per a atraure IED. Europa ha perdut centralitat, i resulta difícil per a les multinacionals justificar noves inversions. Aquest fet s'intensifica pel que fa als països del sud d'Europa. ■ Risc de pèrdua de determinades àrees funcionals per part de les filials a causa de 1. la tendència a la centralització d'operacions i 2. l'avaluació de les inversions que cal realitzar per part de la seu central en funció de criteris de rendibilitat i retorn de la inversió. Com a conseqüència, s'ha generat una situació de competència entre les diferents filials a fi de captar IED. ■ La situació d'incertesa política i econòmica que viu Espanya, així com el fet de no ser percebut com un mercat en creixement. Aquesta amenaça es veu augmentada per la mala imatge de l'economia espanyola mostrada pels mitjans de comunicació internacionals. ■ El cicle d'IED per a l'àrea de Barcelona planificat fa anys està en la fase final de maduresa.	■ La no-capitalitat de Barcelona, que dificulta gaudir de l'efecte <i>lobby</i>. ■ El capital risc no acudeix de manera fluïda a l'àrea de Barcelona. ■ La regulació actual del mercat laboral espanyol juntament amb la percepció d'un entorn regulador d'àmbit legislatiu i fiscal no suficientment favorable i estable. ■ Mancances concretes en infraestructures clau: eix ferroviari mediterrani, connexions intermodals al Port de Barcelona i encara escasses connexions intercontinentals de l'aeroport. ■ Millor posicionament com a ciutat turística que com a ciutat per a fer negocis. ■ Percepció de ciutat cara en comparació amb altres ciutats europees. ■ Deficiències en el grau de formació tècnica qualificada de grau mitjà. ■ Un nivell insuficient de coneixement i domini d'idiomes a la ciutat i al món dels negocis. ■ La manca de polítiques de soft landing per a empreses i directius estrangers.
OPORTUNITATS	PUNTS FORTS
■ La potenciació del rol de la "ciutat <i>hub</i>" per part de les grans empreses com a pol de creació i desenvolupament de negocis i de xarxes d'innovació. ■ Configurar Barcelona com a centre de direcció i de negocis per al sud d'Europa i l'àrea mediterrània. L'existència d'una sèrie de sectors que convé promoure per a la IED en els quals Barcelona és especialment atractiva i competitiva representa un clar actiu que ho reforça. ■ La tendència a la creació, per part de les empreses multinacionals, de centres especialitzats d'àmbit global i de centres de serveis compartits entorn de les ciutats <i>hub</i>. ■ L'existència d'una predisposició per part dels estrangers a voler venir a treballar, a viure, a fer un congrés o assistir a una fira a Barcelona. Aquesta capacitat d'atracció de la ciutat pot ajudar a captar a emprenedors d'altres països amb projectes empresarials d'abast internacional (<i>born global</i>). ■ Els països emergents es convertiran a llarg termini en mercats emissors d'IED.	■ El fort actiu que suposa la marca Barcelona. ■ Barcelona com a destí de primer ordre turístic i d'organització d'esdeveniments. ■ L'alt nivell de qualitat de vida existent en l'àrea de Barcelona. ■ La combinació entre capacitat d'atracció i percepció de solvència organitzativa de la qual gaudeix Barcelona. ■ La singularitat de Barcelona com a ciutat alhora proveïdora (intern) i tractora (extern) de talent. ■ La qualitat professional dels directius locals i l'existència d'un alt nivell universitari i d'escoles de negocis. ■ El nivell satisfactori que s'ha assolit en termes de grans infraestructures a l'àrea de Barcelona. ■ L'existència a l'àrea de Barcelona d'una sèrie de sectors tradicionals amb base competitiva i capacitat de desenvolupament per a atraure IED. ■ El desenvolupament dels centres de serveis compartits existents, fet que ens porta a parlar de CSC de segona generació. ■ L'existència d'una bona base d'empreses estrangeres de renom a l'àrea de Barcelona amb capacitat per a poder fer noves inversions.

An aerial photograph of a sprawling city, likely Barcelona, showing a dense urban landscape with numerous buildings and red-tiled roofs. In the background, rolling hills and mountains are visible under a clear sky. A white rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing the word 'Recomanacions' in a blue serif font.

Recomanacions

A partir dels resultats obtinguts al llarg de l'estudi, recollits en els apartats anteriors d'aquest informe, l'equip d'investigació ha elaborat un seguit de recomanacions relatives a la política de captació d'IED a l'àrea de Barcelona. El contingut de cadascuna de les recomanacions ha estat contrastat amb una selecció dels experts participants en l'estudi, i hi ha hagut un ampli consens. A continuació es detallen aquestes recomanacions.

1.

Implantar una política que reforci l'atracció i captació d'inversió estrangera directa (IED) a l'àrea de Barcelona, enfocada al llarg termini i des d'una perspectiva estratègica definida.

La perspectiva estratègica definida haurà d'alinejar el posicionament desitjat de Barcelona davant els ulls dels potencials inversors internacionals, els sectors econòmics on caldrà concentrar els esforços de captació d'IED, els nous valors afegits i diferencials que caldrà desenvolupar, i els actors que ho hauran de fer possible.

En aquest procés serà clau focalitzar els objectius que cal assolir, prioritzar els sectors que cal promoure, i aglutinar una visió comuna, integrada i coordinada entre els àmbits públic i privat sobre el paper de Barcelona al món. En síntesi, som davant de l'inici necessari d'un nou cicle de les polítiques de captació d'IED a l'àrea de Barcelona.

2.

La política de captació d'inversions estrangeres s'hauria d'orientar a assolir un doble objectiu.

A. La diversificació de la procedència de la IED a l'àrea de Barcelona: A aquest efecte, convé orientar i planificar polítiques de promoció que busquin l'atracció i captació d'inversions respecte dels països emergents.

Es tracta d'una planificació a mitjà i llarg termini respecte de la majoria de països emergents. No obstant això, cal considerar el rol diferenciats de la Xina, que sí que actua com a mercat emissor d'IED, encara que no ho fa activament cap als països europeus, tret d'excepcions puntuals.

La Xina mostra un important paper com a emissor d'IED en el continent africà. Caldria estudiar la possibilitat d'operacions de triangulació que comportin inversions xineses respecte de béns o serveis que resultin complementaris a la inversió central que fan aquestes empreses en diferents països africans on els resulti difícil obtenir-los. Les infraestructures logístiques i la proximitat geogràfica de Barcelona són actius que cal promoure en aquest sentit.

B. La gestió proactiva de la retenció i potenciació de les empreses estrangeres que ja estan ubicades a l'àrea de Barcelona: Aquest element resulta de gran transcendència, ja que a curt i mitjà termini el pes de la IED procedirà d'empreses multinacionals d'economies desenvolupades que majoritàriament ja són presents a l'àrea de Barcelona.

La retenció s'ha d'estructurar per mitjà de l'elaboració de programes de fidelització mitjançant la millora de les condicions de l'entorn de negoci.

En aquesta línia, és necessari tenir especial cura respecte d'empreses multinacionals ubicades a l'àrea de Barcelona que desenvolupen les seves activitats en l'àmbit de sectors regulats o dels serveis a les empreses, i que tenen una forta dependència respecte de la capitalitat de l'Estat.

L'objectiu de la retenció proactiva requereix activar polítiques de palanquejament (*leverage policies*) orientades a incrementar les activitats de les empreses ja establertes amb potencial inversor. En aquesta línia convé treballar la dinamització a fi de poder detectar oportunitats.

Cal definir, establir i promoure les condicions d'entorn per tal que les filials implantades a l'àrea de Barcelona puguin optar de manera competitiva a la creació de centres especialitzats d'àmbit global o de centres de serveis compartits.

En aquest sentit, la creació de vincles de comunicació i col·laboració institucional amb els directius de les filials locals és necessària, ja que el seu rol és clau en la presa de decisions d'aquests tipus d'inversions per part de les seues centrals de les empreses multinacionals.

3.

Continuar desenvolupant l'estratègia de posicionament i gestió de la marca Barcelona amb l'objectiu de reforçar la seva reputació i el seu valor a partir d'una proposta de posicionament clara i única per a transmetre-la als inversors estrangers. La potenciació de la reputació de Barcelona es basa en els actius i la força de marca ja existents.

Aquesta recomanació és fonamentada per la importància econòmica que està adquirint en el món global el concepte de "ciutat *hub*" combinat amb el gran actiu que és la marca Barcelona.

Respecte de la proposta de posicionament i el valor de marca que convé construir, s'hauria de valorar i estudiar la proposta feta pels experts i directius consultats en l'àmbit d'aquest estudi de posicionar Barcelona com a capital mediterrània dels negocis.

4.

Crear i desenvolupar les condicions necessàries pròpies d'un sistema d'innovació oberta (*open innovation*) per tal que l'àrea de Barcelona pugui ser considerada una opció atractiva i competitiva.

Convé establir accions de captació d'empreses de sectors innovadors i de sectors relacionats amb les tecnologies de la informació i la comunicació.

La disponibilitat de fons de capital risc orientats a operacions d'inversió estrangera directa facilitaria l'arribada d'aquests fluxos de capital. S'haurien de proporcionar estris adequats per a facilitar la fase inicial d'entrada –aportant els avals o garanties que ajudin a poder tenir accés al finançament requerit– i a les fases següents d'escalabilitat del projecte.

Per a construir aquest sistema d'innovació, un aspecte clau és proporcionar confiança i seguretat als inversors estrangers mitjançant l'establiment d'un marc legal clar i d'una legislació fiscal estable en l'àmbit de la IED.

5.

L'elaboració de polítiques actives de captació de talent, posant èmfasi en la idea d'atraure i captar el millor talent dins dels sectors estratègics que es volen promoure, i facilitar el seu procés d'arribada i establiment.

Hi ha una oportunitat de captar talent i perfils potencials d'emprenedors estrangers amb projectes d'empreses nascudes globals entre els estudiants i professionals que passen per l'àrea de Barcelona, ja sigui amb propòsits acadèmics o d'assistència a congressos i fires.

Ara bé, assumint que el talent va on hi ha oportunitats, caldrà crear l'ecosistema propici a aquest efecte. Destaquem la importància de concentrar esforços i recursos en l'àmbit de la innovació a fi d'assolir dinàmiques positives que es retroalimentin: el talent genera innovació i aquesta actua com a pol d'atracció de projectes innovadors tant en sectors consolidats com en emergents.

6.

La política d'atracció i captació d'inversió estrangera directa (IED) a l'àrea de Barcelona requereix la creació i formalització de sistemes anomenats de *soft landing* que facilitin el procés d'arribada i establiment de noves empreses.

Tanmateix, la política de *soft landing* no ha d'estar fonamentada en la idea de les ajudes públiques. S'ha de definir un nou enfocament orientat a l'establiment d'un entorn *business friendly*.





Apèndix: Metodologia de l'estudi

Metodologies emprades

La investigació es pot dividir en primària i secundària. La investigació primària genera nova informació de manera directa, preguntant als actors econòmics directament protagonistes del fenomen estudiat. Hi ha nombroses tècniques d'investigació primària, cadascuna amb els seus avantatges i els seus inconvenients. Les tècniques quantitatives (per exemple, enquestes amb mostres representatives) ens poden donar una millor estimació de la grandària de certes variables, encara que poden ser redundants si es té una bona informació secundària. Al seu torn, les tècniques d'investigació qualitatives (per exemple, grups de discussió o entrevistes en profunditat) permeten aprofundir en la comprensió de fenòmens complexos, entendre les causes subjacents i identificar tendències.

La investigació secundària, per contra, fa ús de tota la informació ja existent, com estudis i informes publicats a partir d'estadístiques oficials, enquestes, bases de dades, registres públics, etc. Ens pot proporcionar informació quantitativa, normalment clau per a avaluar un fenomen econòmic. Tanmateix, acostuma a estar referida al passat més que no pas al futur i no sempre recull l'opinió directa dels agents econòmics implicats.

Amb la missió d'aconseguir els objectius concrets de la investigació, així com identificar oportunitats i generar noves polítiques, s'ha optat per combinar l'anàlisi quantitativa a partir d'informació secundària (estadístiques sobre IED) amb l'ús de tècniques d'investigació principalment qualitatives. De fet, atès que cadascuna de les metodologies presenta fortaleeses i debilitats, hem decidit utilitzar una combinació adequada als objectius de l'estudi i a la conjuntura actual: grups de discussió amb directius d'empreses estrangeres, amb una àmplia representació de sectors i de països de procedència, entrevistes en profunditat amb directius d'empreses rellevants d'aquest col·lectiu, i entrevistes amb experts locals vinculats a la IED que rep Catalunya, procedents de cambres de comerç, consolats i empreses de consultoria.

A continuació es descriuen de manera abreujada les principals característiques de les fonts d'informació consultades i del treball de camp dut a terme per a l'elaboració d'aquest estudi.

Anàlisi d'informació secundària

L'equip investigador ha consultat diverses fonts d'informació sobre la inversió estrangera directa, dins i fora d'Espanya, mirant d'assegurar –sempre que ha estat possible– la comparabilitat de les dades.

Les principals fonts d'informació han estat la base de dades d'Inversió Estrangera Directa de la UNCTAD i la base de dades Datainvox del Ministerio de Industria, Energía y Turismo. També s'han consultat altres fonts, així com nombrosos estudis i informes, entre els quals destaquen els següents:

[World Investment Report 2011](#), UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).
[Investment Prospects Survey 2010-2012](#), UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).
[World Economic Situation and Prospects 2011](#), UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).
[Base de dades Informa](#), ACC1Ó/Invest in Catalonia.
[Bases de dades SABI](#) (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics) i Amadeus.
[La inversió estrangera a Catalunya i la inversió catalana a l'estranger l'any 2010](#), Ajuntament de Barcelona (Àrea de Promoció Econòmica).
[La inversió estrangera a Catalunya i la inversió catalana a l'estranger el primer trimestre de 2011](#), Ajuntament de Barcelona (Àrea de Promoció Econòmica).
[Nota sobre fluxos d'IED rebuts a Espanya l'any 2010](#), [Registre d'Inversions Exteriors](#), Març 2011, Direcció d'Estratègia i Desenvolupament. Invest in Spain. Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Amb aquesta informació l'equip ha analitzat els valors de les principals variables rellevants per a la inversió estrangera a Barcelona, especialment l'evolució de la IED al món, a Espanya i a Catalunya i Barcelona, els seus països d'origen i els sectors empresarials de destí, i el nombre d'empreses estrangeres existents.

Tot i que es disposa de nombrosa informació estadística respecte dels fluxos de la IED rebuda, cal també indicar-ne una limitació important quan ens referim a la seva procedència: les estadístiques només recullen la procedència del darrer país emissor, que pot ser diferent a la del país emissor d'origen. El favorable tracte fiscal que determinats països ofereixen als inversors estrangers, com és el cas de Bèlgica, Irlanda, Luxemburg, els Països Baixos o el Regne Unit, fa que aquests serveixin de plataforma des de la qual les empreses multinacionals efectuen les seves inversions a Europa. La conseqüència és doble, d'una banda, les estadístiques oficials no ens permeten saber quins són els països d'origen de la inversió i, de l'altra, els països darrer emissor apareixen sobrerrepresentats.

Respecte de l'anàlisi dels fluxos d'IED, l'equip investigador s'ha beneficiat de l'experiència acumulada a l'Observatori ESADE-ICEX sobre l'Empresa Multinacional Espanyola (OEME) en aquesta mena d'estudis. També s'ha consultat un estudi recent dirigit pel professor J. F. Valls sobre la marca Barcelona i la seva projecció exterior.

Entrevistes amb experts

En una primera fase els investigadors han dut a terme entrevistes en profunditat amb experts relacionats amb operacions d'inversió estrangera directa a Barcelona i Catalunya. Amb aquesta finalitat es va identificar i seleccionar un nombrós grup d'experts representants de cambres de comerç, consolats estrangers, bufets d'advocats i consultors especialitzats. Les entrevistes amb experts van tenir lloc entre els mesos de juny a setembre del 2011.

Les entitats participants en aquesta part del treball de camp van ser les següents:

[Acc1ó](#)
[American Chamber of Commerce in Spain](#)
[Associació del Pla Estratègic Metropolità de Barcelona](#)
[British Consulate-General Barcelona](#)
[Business China](#)
[Cambra de Comerç Alemanya per a Espanya](#)
[Cambra de Comerç Italiana de Barcelona](#)
[Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona](#)
[Casa Àsia](#)
[Institut Cervantes](#)
[PIMEC](#)
[Hong Kong Trade Development Council](#)
[Chambre de Commerce et d'Industrie Française de Barcelone](#)
[Cushman & Wakefield](#)
[Consolat General de Mèxic a Barcelona](#)
[Consolat General de Suïssa a Barcelona](#)
[Consolat Honorari General de l'Índia a Barcelona](#)
[Fira de Barcelona](#)
[Garrigues Advocats](#)
[Hunivers](#)
[Oficina del Québec a Barcelona](#)
[Port de Barcelona](#)

D'altra banda, en l'àmbit de l'Ajuntament de Barcelona l'equip investigador es va entrevistar amb responsables de Barcelona Activa i de 22@Barcelona.

Els resultats d'aquesta primera fase de la investigació qualitativa van permetre identificar els principals temes que convenia investigar: els impulsors i els frens de la inversió estrangera directa i les tendències emergents.



Grups de discussió amb directius (focus groups)

Els grups de discussió amb directius d'empreses estrangeres han estat molt efectius a l'hora d'identificar els principals punts d'acord entre les principals tipologies d'empreses estudiades. Els grups de discussió han tingut lloc entre els mesos de juliol i setembre del 2011. S'han organitzat tres tallers, mirant que la composició de les empreses representades aportés una certa varietat per tal de recollir perspectives geogràfiques i sectorials diverses:

Països desenvolupats, tradicionalment emissors d'IED a l'àrea de Barcelona i Catalunya (Alemanya, Japó, Estats Units, França, Regne Unit, etc.).

Països emergents, potencialment interessants en el futur (Brasil, Mèxic, Turquia, Xina, Rússia, altres països llatino-americans, etc.).

Sectors tradicionals, vinculats a la fabricació, serveis empresarials i logística.

Sectors emergents, relacionats amb les TIC, la biotecnologia i les empreses nascudes internacionals (*born global*).

Entrevistes en profunditat amb directius

Aquestes entrevistes personals permeten complementar els grups de discussió i assegurar que l'equip investigador obté perspectives de tots els sectors i les àrees geogràfiques més rellevants. Però a més, permeten conèixer en profunditat operacions d'inversió, reeixides o fallides, així com explorar millor els mecanismes de presa de decisions amb l'avantatge que aporta la confidencialitat de la informació facilitada en l'entrevista.

En el treball de camp amb empreses, han participat en els diferents grups de discussió o bé han estat entrevistats personalment, directius de les empreses següents: Adobe Systems Ibérica, Akzo Nobel Packaging Coatings, Amgen, Bionexo, Círculo de Lectores, Diset, DSM, Euromadem, Geberit, Gore, Haribbo, Harvard University, Henkel Ibérica, HP Española, Huawei Technologies Espanya, Lidl, Manpower, Media Planning, Pfizer, Ricoh, RWE Innogy Aersa, Schneider Electric, Sysmex Iberia, Sysmex Iberia, TAPSA BCN Publicitat, Timberland i University of Chicago.

Temes explorats amb els experts i els directius

En els grups de discussió, així com en les entrevistes a directius i a experts, s'han tractat múltiples temes relacionats amb la inversió estrangera directa a Barcelona. Sense ànim d'exhaustivitat es poden esmentar els següents:

- Procés de presa de decisions d'inversió a l'estranger
- Inversions aprovades i rebutjades
- Factors clau en la presa de decisions
- El rol del directiu local
- Atractius de l'àrea de Barcelona
- Principals debilitats
- Ciutats amb les quals es competeix internacionalment
- Les infraestructures
- El talent i el personal qualificat
- La ciutat i la seva imatge internacional
- L'impacte de la crisi
- Els països emergents i el seu nou rol en aquest fenomen
- Oportunitats per a Barcelona
- Sectors clau que convé potenciar
- Possibles mesures per a fomentar la IED

Un avantatge de l'ús de tècniques d'investigació qualitativa ha estat la possibilitat d'adaptar el temari a cada sector i empresa, així com als coneixements i interessos de les persones contactades, cosa que permet als investigadors una visió de tres-cents seixanta graus sobre la temàtica estudiada.

Enquesta als antics alumnes d'ESADE

Finalment, cal comentar que l'equip investigador va llançar, gràcies a la col·laboració de l'Associació d'Antics Alumnes d'ESADE, una enquesta a antics alumnes que treballen fora d'Espanya. L'objectiu era saber la seva opinió sobre Barcelona amb relació al seu atractiu en matèria d'IED. Els antics alumnes, molts d'ells estrangers, van tenir l'oportunitat de conèixer la realitat econòmica de Barcelona durant la seva estada a la ciutat per a cursar estudis en aquesta escola de negocis i la seva percepció pot complementar les aportacions dels experts. És evident que en aquesta mostra hi ha un biaix clar, però es va considerar interessant fer-la per mitjà de la tramesa d'un qüestionari en línia. Es van aconseguir 105 enquestes respostes, que tot i no ser una mostra representativa, sí que dóna una idea de les seves percepcions.

Validació de les conclusions amb experts

A manera de síntesi l'equip investigador va dur a terme una nova ronda de consultes amb una selecció dels experts contactats a l'inici del treball de camp, amb l'objectiu d'identificar àrees de consens i així aconseguir un major rigor a l'hora d'establir les conclusions de l'estudi i oferir una sèrie de recomanacions.

En aquesta fase, com s'acaba d'assenyalar, els temes centrals han estat la valoració de l'atractivitat actual i futura de Barcelona, els principals frens i impulsors de la IED, els sectors i tipus d'inversió en els quals resideixen les majors oportunitats per a la ciutat, i les mesures prioritàries que convé adoptar.



Bibliografia

World Investment Report 2011 – UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

Investment Prospects Survey 2010-2012 – UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

World Economic Situation and Prospects 2011 – UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).

Valls, Josep Francesc (2011). *Estudi Delphi Turisme Urbà – Pla Estratègic Barcelona 2015*. ESADE Business School.

Garcia, Oscar; Stirpe, Luigi (2010): “Análisis Comparativo del Atractivo de España para la Inversión Extranjera Directa, 2010”. Madrid: Invest in Spain i ESADE.

Invest in Spain. Ministerio de Industria, Energía y Turismo i IESE Business School (*International Center for Competitiveness*). Barómetro del clima de negocios en España – desde la perspectiva del inversor extranjero. Resultados 2011.

Santiso, Javier (2011): “China cada vez más cerca de América Latina”, *Economía exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*, n.º 56, pp. 91-102.

“Restart”. Ernst & Young’s 2011 European attractiveness survey.

European Cities Monitor 2011. Cushman & Wakefield.

KPMGs Global Cities Investment Monitor 2011.

Agraïments

L’equip d’investigació vol agrair la participació de tots els directius i professionals que, de manera desinteressada i a títol individual, han col·laborat en el projecte aportant les seves opinions, que tan valuoses han estat per a l’elaboració d’aquest informe.

També han sigut útils les aportacions de l’equip de Promoció Econòmica Internacional, de Creixement Empresarial i de Sectors Estratègics de l’Àrea d’Economia, Empresa i Ocupació de l’Ajuntament de Barcelona.



PARTICIPANTS

Sr. Albert Collado
Sr. Alfons Calderón
Sr. Alfons Sort
Sr. Amadeu Jensana
Sr. Carlos Ros
Sra. Cristina Valiñani
Sr. Daniel Sancho
Sr. David Mayolas
Sr. Dirk Spangerberg
Sra. Dolors Lloveras
Sra. Dolors Poblet
Sr. Enric Calabuig
Sr. Enrique Valer
Sra. E.Casademont
Sra. Eva Blanco
Sr. Fernando Andreu
Sr. Ferran Figueres
Sr. F. Santacana
Sr. Javier Durán
Sr. Joan Batlle
Sr. Joan Ferrer
Sr. Joaquin Álvarez de Toledo
Sr. Jordi Jornet
Sr. Jordi Marti
Sr. José Emilio Serra
Sr. José M.ª Sánchez
Sr. J. M.ª Cervera
Sra. Livia Paretti
Sr. Lluís Blancafort
Sr. Luis Carlos Lacorte
Sr. Luis V González
Sr. Marc Pejó
Sr. Mario Álvarez

Sra. Marta Coll
Sr. Miguel Poza
Sr. Oriol Barrachina
Sr. Peter Moser
Sra. PhilippeSaman

Sra. Pilar Calvo
Sr. Ricard Zapatero
Sr. Robert Navarro
Sr. Roger Santasusana
Sr. Santi Morera
Sra. Susan Feitoza
Sra. Susana Tintoré
Sra. Sylvia Pederzini
Sra. Véronique Oberlé

Sra. Virginia Seoane
Sr. Víctor Ugarte
Sr. Xavier Martin

Garrigues
Oficina de Québec-Barcelona
Adobe Systems Iberica
Casa Asia - Barcelona
Hunivers
British Consulate-Barcelona
DSM
Geberit
Haribbo
Port de Barcelona
Manpower
Ricoh
Schneider Electric
Hunivers
HP Española
Sysmex Iberia
Lidl Supermercados
Pla Estratègic Metropolità BCN
W. L. Gore
Bionexo
DISET
Círculo de Lectores
Pfizer Olot S.L.
Amgen
Schneider Electric
Huawei Technologies España
Cambra de Comerç Barcelona
Cámara de Comercio Italiana de Barcelona
PIMEC
Henkel Iberica
Consolat Honorari General d'Índia a Barcelona
Timberland España
Harvard University
University of Chicago
Media Planning - Barcelona
Akzo Nobel Packaging Coatings
Cushman & Wakefield
Cambra de Comerç Alemana per a Espanya
Chambre de Commerce et d'Industrie Française de Barcelone
Business China
Fira Barcelona
RWE Innogy Aersa
Euromadem
HP Española
American Chamber of Commerce in Spain
ACC1Ó
Consulado General de México
Chambre de Commerce et d'Industrie Française de Barcelone
Hong Kong Trade Development Council - Barcelona
Instituto Cervantes - Japón
TAPSA BCN Publicidad

Soci - Barcelona
Agregat d'Assumptes Econòmics
Director general
Director del Cercle de Negocis
Director de la Divisió
Directora d'Inversions i Comerç
Director de Fabricació
Director general
Director general
Planificació Estratègica
Directora general
Director general
President d'Iberian Zone & S. America
Sòcia-directora
Directora Relacions Públiques
Director general
Director general financer
Coordinador general
Responsable de Divisió
Director general
Conseller delegat
Director general
Director general
Director general
Director de Màrqueting
Director comercial, Catalunya
Director de l'Àrea Internacionalització
Directora
Director de Polítiques Sectorials
Conseller delegat
Cònsol honorari
Sales Manager Iberia
Representant a Iberia
Representant a Europa
Directora general
Site Manager
Soci-director Barcelona
Director de la Delegació de Barcelona
Directora

Sòcia-directora
Int'lBusiness Development - Director
Finance Managing Director
Director general
Vicepresident mundial
Directora executiva
Directora d'Invest in Catalonia
Assumptes Econòmics i Socials
Responsable de Serveis Empreses

Directora de Màrqueting
Representant al Japó
Director general



