



Cámara de Barcelona

Subcontratación Industrial en Cataluña

*Informe final
(Versión 1)*

Enero de 2009



ÍNDICE

Página

CLAVES. LA SUBCONTRATACION INDUSTRIAL EN CATALUÑA, 2008	5
1. PRESENTACIÓN Y METODOLOGÍA	11
1.1. PRESENTACIÓN.....	11
1.2. METODOLOGÍA	12
2. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA: CIFRAS CLAVE	15
2.1. LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA	15
2.1.1. Antecedentes y fuentes de información disponibles	15
2.1.2. Las empresas industriales y grupos de actividad próximos a la subcontratación industrial.....	17
2.1.3. Las actividades potencialmente subcontratistas, 2004- 2006	18
2.1.4. El sector de la subcontratación industrial en Cataluña en 2007	21
2.2. LA RELACIÓN Y LAS EMPRESAS DE SUBCONTRTACIÓN INDUSTRIAL	23
3. CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN	25
3.1. DEFINICIÓN DE LA RELACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN	25
3.1.1. Componentes de la relación de subcontratación.....	25
3.1.2. La subcontratación en la actividad empresarial.....	27
3.2. EXIGENCIAS Y SECTOR CONTRATISTA	28
3.2.1. Qué exige la relación de subcontratación	28
3.2.2. La subcontratación y el sector del contratista	30
4. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL. DINAMISMO EMPRESARIAL	32
4.1. MERCADOS Y CLIENTES EN LA EMPRESA SUBCONTRATISTA.....	32
4.1.1. Presencia internacional de la empresa subcontratista	32
4.1.2. Mercados internacionales de la producción subcontratada	35
4.1.3. Crecimiento potencial según segmentos de clientes	36
4.1.4. Recursos para la gestión comercial exterior	37
4.2. APROXIMACIÓN A LA INNOVACIÓN Y LA CALIDAD	38
4.2.1. Realización de actividades de I+D	38
4.2.2. Certificación de calidad	40



4.2.3.	Valoración de los factores de competitividad	41
5.	EVOLUCIÓN RECIENTE, POTENCIALIDAD Y PERSPECTIVAS	44
5.1.	EMPLEO Y CAPACIDAD INSTALADA	44
5.1.1.	Evolución del empleo.....	44
5.1.2.	Capacidad productiva e infrautilización.....	47
5.1.3.	Argumentos de la menor utilización de la capacidad productiva	49
5.2.	INCIDENCIA DE LA DINÁMICA DE LA MULTILocalIZACIÓN.....	51
5.2.1.	La dinámica de la multilocalización	51
5.2.2.	Orientación geográfica de la inversión y la multilocalización	53
5.3.	PERSPECTIVAS DE LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL.....	54
5.3.1.	Perspectivas de la actividad. Primera valoración	54

**ÍNDICE DE TABLAS**

	<u>Página</u>
Cuadro 2.1	Actividades con mayor probabilidad de ser subcontratistas 15
Cuadro 2.2	Empresas industriales. Total y potencialmente subcontratistas. 2000-2008 17
Cuadro 2.3	Desagregación según grupos de actividad más próximos a la actividad de subcontratación industrial. 2000-2008..... 18
Cuadro 2.4	Industria y actividades potencialmente subcontratistas. Principales variables. Cataluña, 2004-2006 19
Cuadro 2.5	Actividades potencialmente subcontratistas, según número de empresas y empleo. 2001-2006..... 20
Cuadro 2.6	Aportación porcentual de cada actividad al total de actividades potencialmente subcontratistas. 2001-2006 20
Cuadro 2.7	Ajuste entre las actividades potencialmente subcontratistas, número de empresas, empleo e ingresos de explotación. 2001-2006 21
Cuadro 2.8	La subcontratación industrial de Cataluña, 2001 y 2007 22
Cuadro 3.1.	Componentes de la relación de subcontratación. 2003 y 2008 26
Cuadro 3.2.	Delimitación de la condición de subcontratista. 2003 y 2008 27
Cuadro 3.3.	Número de clientes y actuar como contratista, según segmento de empleo. 2003 y 2008 28
Cuadro 3.4.	Exigencias del contratista. 2003 y 2008 29
Cuadro 3.5.	Origen sectorial del cliente contratista. 2003 y 2008 30
Cuadro 4.1.	Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según la participación en la prescripción técnica. 2003 y 2008 34
Cuadro 4.2.	Mercados de destino de las ventas. Empresas subcontratistas e industria. Resultados comparados, 2003 y 2006-2008..... 35
Cuadro 4.3.	Perspectivas de crecimiento en la facturación. 2003 y 2008 36
Cuadro 4.4.	Recursos para la gestión comercial exterior. 2003 y 2008..... 37
Cuadro 4.5.	Recursos para la gestión comercial exterior. 2008 37
Cuadro 4.6.	Actividad de I+D y % gasto I+D/facturación. 2003 y 2008 39
Cuadro 4.7.	Actividad de I+D y % gasto I+D/facturación, según segmentos de tamaño. 2003-2008 40
Cuadro 4.8.	Porcentaje de empresas que cuentan con certificación de calidad, según tipo de subcontratista y tamaño. 2003 y 2008 41
Cuadro 4.9.	Puntuación media (sobre 100) de los aspectos más competitivos del producto. 2003-2008 42
Cuadro 5.1.	Evolución del empleo en los dos últimos años. Establecimientos en España y fuera de España 45
Cuadro 5.2	Tasa de variación del índice de producción industrial (mensual) 2008/2007. España..... 48
Cuadro 5.3.	Porcentaje de Capacidad Instalada en la Industria. 2008 51
Cuadro 5.4.	Incidencia de los procesos de multilocalización, 2008..... 52
Cuadro 5.5.	Inversiones, posición exportadora y tamaño, 2008 53
Cuadro 5.6.	Perspectivas a corto plazo, 2008-2009..... 54



ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<u>Página</u>
Gráfico 2.1. Empresas industriales en Cataluña (base 2000 = 100)	18
Gráfico 3.1. Participación del subcontratista en la prescripción técnica. 2003 y 2008	26
Gráfico 4.1. Relevancia de la presencia exterior de las empresas subcontratistas. 2003 y 2008	32
Gráfico 4.2. Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según tamaño (empleo). 2003	33
Gráfico 4.3. Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según tamaño (empleo). 2008	34
Gráfico 4.4. Principales destinos (exportación) de la producción subcontratada, 2003 y 2008	35
Gráfico 4.5. Disponibilidad de recursos para la gestión comercial, según presencia exterior reconocida. 2008	38
Gráfico 4.6. Valoración (sobre 100) de los aspectos más competitivos del producto, según presencia exterior reconocida. 2008	42
Gráfico 5.1. Evolución del empleo en los últimos años	45
Gráfico 5.2. Evolución del empleo en España en los últimos años, según segmento de tamaño	46
Gráfico 5.3. Evolución del empleo en España en los últimos años, según actividad exportadora	47
Gráfico 5.4. Utilización de la capacidad productiva, 2008	48
Gráfico 5.5. Utilización de la capacidad productiva, según actividad exportadora. 2008	49
Gráfico 5.6. Argumentos de la infrautilización de la capacidad instalada. 2008	50
Gráfico 5.7. Razones para la infrautilización de la capacidad productiva, según empresa exportadora y o exportadora. 2008	50
Gráfico 5.8. Inversiones productivas y localización geográfica, 2008	54
Gráfico 5.9. Índice de confianza empresarial (BSI) UE	55
Gráfico 5.10. Expectativas de evolución de la producción de las empresas europeas (próximos meses)	56
Gráfico 5.11. Perspectivas a corto plazo, 2008-2009	57



CLAVES. LA SUBCONTRATACION INDUSTRIAL EN CATALUÑA, 2008

Incluso en el actual escenario, caracterizado por la delicada situación económica e industrial, es importante conocer el tejido empresarial subcontratista de Cataluña, sus fortalezas y debilidades, para poder seguir mejorando

La actividad de subcontratación industrial no tiene, a día de hoy, una definición clara, concisa y consensuada que la integre en las estadísticas usuales encaminadas a la cuantificación económica. El resultado de esta situación es un **escaso reflejo de la subcontratación industrial en cuanto a su importancia económica**, las empresas que implica o el empleo que genera, por ejemplo.

El objetivo de este informe es **seguir trabajando en el conocimiento de esta realidad empresarial**, que es muy importante en la Industria de Cataluña, y más aún, en este momento de contracción de la actividad económica.

La actividad de subcontratación industrial es determinante en el entramado industrial y económico de Cataluña, tal y como lo demuestra que al menos una de cada cuatro empresas y más del 26% del empleo industrial vienen participando de esta modalidad de producción y relación inter-empresarial

Los resultados obtenidos se recogen en el cuadro adjunto y ponen de manifiesto su importancia actual. Son más de 8.500 empresas, que emplean a más de 150 mil trabajadores y generan una cifra de negocio de 33. 176 millones de euros. Estas cifras la consolidan como el **26,7%, 27% y 22,2% de las empresas, el empleo y el negocio generado por la actividad industrial de Cataluña**.

Estas cifras, que son en sí mismas importantes, aportan poco en el conocimiento de la realidad empresarial que integra la subcontratación industrial de Cataluña. De hecho, **el valor central de este trabajo son los resultados aportados por las empresas consultadas** que permiten ahondar en este conocimiento.

La actividad de subcontratación industrial se define como la solución técnica especializada para la realización de parte o partes de un producto complejo, que requiere de la cooperación entre empresas para abordar su producción

El punto de partida del análisis de la subcontratación industrial es la **definición de la relación de entre las empresas**. Se construye como una horquilla de posibilidades en función del cumplimiento de ciertas opciones: la modalidad de la participación técnica en la producción subcontratada, la integración de la marca comercial del subcontratista, la exclusividad en la relación y que el contratista aporte las materias primas. Por lo tanto, la relación de subcontratación industrial es **un con-**



junto de modalidades de relación inter-empresarial, en función de materiales, procesos y productos parciales y finales implicados.

Los resultados obtenidos subrayan la importancia de la implicación en el diseño tecnológico de la producción subcontratada, puesto que **una de cada dos empresas subcontratistas (46%) participa en su definición** y exige la **exclusividad** para **una de cada cuatro empresas (24,1%)**.

Se trata de una oferta especializada y la continuidad del negocio depende de la relación de subcontratación: **tres de cada cuatro empresas subcontratistas (74,8%)** desarrollan su actividad **sólo bajo el formato de subcontratación**. Es, además, una forma de relación empresarial en ambos sentidos, puesto que **tres de cada cuatro empresas (70,4%) es, a su vez, contratista**.

Finalmente, el hilo conductor más evidente de la importancia de la relación de subcontratación es la asunción de parámetros reconocibles que homogenicen dicha producción. De esta forma, la calidad caracteriza la oferta de las empresas subcontratistas de Cataluña: **tres de cada cuatro empresas (72,1%)** reconocen la **exigencia en certificaciones de calidad** por parte del contratista.

La actividad de subcontratación industrial se centra en las líneas de actividad de productos complejos que son la base de la actividad industrial (automoción material de transporte, maquinaria,...) con un planteamiento productivo y estratégico regional/continental en un escenario global

La actividad industrial de Cataluña cuenta con reconocidas empresas de prestigio, que son la parte contratistas del entramado empresarial analizado. En consecuencia, entre las empresas consultadas destaca el reconocimiento del sector de automoción y de material de transporte como los más mencionados. Asimismo, destaca el eje metal-mecánico, que pone de manifiesto la descomposición de la cadena productiva. A lo largo de estos años, **el eje metal mecánico y del automóvil, mantienen su importancia, pero decreciente**.

Dados los sectores de actividad en los que participan las empresas subcontratistas de Cataluña, la actividad de estas empresas no puede considerarse únicamente como un parque de proveedores de proximidad puesto que registran una importante presencia internacional. Así, **dos de cada tres empresas consultadas (68,6%) exportan**, actividad creciente con el tamaño empresarial y con la participación técnica del subcontratista en la producción y, el **18% cuenta con alguna implantación** exterior.

Así, su atención se centra en el sector en su conjunto, independientemente de cuál se a la ubicación (geográfica) del contratista y asumiendo un planteamiento multimercado. Se confirma la importancia de los mercados europeos, puesto que **la UE absorbe el 83% de las ventas internacionales** de las empresas subcontra-



tistas, con una importante presencia de Francia y Alemania, como los dos mercados industriales tractores del continente.

Las empresas subcontratistas de Cataluña conforman un tejido empresarial que apuesta por la mejora continuada de sus recursos humanos y técnicos

La continuidad de la actividad, la consolidación del negocio y del empleo y la presencia internacional se apoyan en un tejido empresarial y humano que mejora de forma continua. Así, el incremento continuado en la base de empresas subcontratistas exportadoras se apoya en la formación y en los recursos técnicos y humanos. En este sentido, el **83,6% de las empresas cuenta con personal que habla inglés y el 86,8% tiene su propia web.**

Por otra parte, el **52% de las empresas consultadas aborda la realización de actividades de I+D**, como estrategia empresarial y de acuerdo con la mencionada e indispensable implicación técnica requerida en esta relación. Se cuantifica en el **1,2% de la facturación.**

De hecho, las empresas han reconocido la exigencia de la certificación de calidad pero es que además, la cumplen y se confirma que es percibida como condición indispensable y ha dejado de ser un atributo que distinga: **tres de cada cuatro empresas cuenta con una certificación de calidad (71,4%)** y son nueve de cada diez en las de mayor dimensión.

De esta forma, resulta perfectamente coherente que, en opinión de las empresas de subcontratación consultadas, los factores de competitividad sean la **calidad y la relación calidad-precio.** Pero también son conscientes de **sus debilidades** y reconocen como factor pero valorado la **innovación.**

La evolución de lo últimos cinco años (hasta 2008) ha sido muy positiva y las empresas subcontratistas han consolidado su empleo en Cataluña y en el Exterior. Los retos y las dificultades se centran en superar la adversa coyuntura

Las empresas subcontratistas catalanas **han incrementado su empleo en los últimos años**, tanto en los establecimientos que tienen en España como fuera. La situación de **2009-2010 abre las incógnitas de su consolidación.**

En el momento de realización de esta consulta (junio 2008) la utilización de la **capacidad productiva media se estimó en el 86%**, con escasas variaciones en función el tamaño empresarial o la presencia exterior. Pero es posible que, **en la**



*actualidad, haya bajado alrededor de 10 puntos porcentuales*¹, de acuerdo con la cifra reflejada para España (76,4%) por la Comisión Europea².

Dicha fuente establece que el porcentaje de utilización empresarial (industria) para en diciembre de 2008 en el 80,9% y el 84,1% y 84,8% para Francia y Alemania, respectivamente, que contribuyen a explicar la importancia de la actividad exterior para las empresas subcontratistas. Esta importancia se refleja en la actividad exterior de la industria de Cataluña³ que, en acumulado enero-noviembre de 2008, muestra todavía cierto dinamismo exterior (1,1%) pero decreciente con respecto de los años precedentes (+7%, en 2007).

Por otra parte, la contracción de la actividad industrial en el conjunto del Estado (desde 81,1% al 76,4%) explica la preocupación de las empresas y que *seis de cada diez empresas* (67,2%) señalan la *debilidad de la demanda interior* como argumento fundamental de la infrautilización de su capacidad.

Las empresas subcontratistas están afectadas por las dinámicas de multilocalización de los contratistas. El grado de respuesta depende de su dimensión y estrategia empresarial

Una de cada dos empresas subcontratistas (52,6%) se consideran *afectadas por las decisiones de multilocalización* de sus clientes contratistas. Pero, sólo una de cada tres (37,4%) se siente condicionada por las mencionadas decisiones, que dependen en gran medida de la estrategia propia y de su dimensión. En este sentido, es importante destacar que las empresas subcontratistas mantienen que sus expectativas de crecimiento no varían, de manera que estiman que *su potencial de negocio está (preferentemente) en clientes, sectores y/o mercados conocidos*. Consecuentemente, y de acuerdo con una visión de la actividad que en los últimos años ha sido positiva, *dos de cada tres empresas ha realizado inversiones* productivas y fundamentalmente *centradas en el Estado* (ocho de cada diez).

En el actual escenario de contracción de la actividad económica a nivel global, pero sobre todo en el mercado español (por cercanía), se apunta a que las *empresas exportadoras y/o las de mayor dimensión* estarían mejor preparadas. La razón es la menor dependencia de la demanda interna española y el haber desarrollado una estrategia de multilocalización o diversificación de las ventas que mejore su posicionamiento frente al deterioro generalizado de los mercados.

¹ Según los datos publicados por Adegı (Asociación de Empresas de Gipuzkoa), en las consultas que realizan regularmente a las empresas asociadas han observado un descenso del porcentaje de la capacidad instalada del 82,5% al 76,9% entre septiembre y diciembre de 2008.

² Business and consumer Surveys. Enero 2009.

³ DataComex. Enero 2009. Exportaciones totales de Cataluña, enero-noviembre, tasa interanual



Entre 2003 y 2008 las empresas consultadas han mejorado sustancialmente en tres áreas fundamentales: calidad e innovación, recursos humanos y técnicos y presencia internacional.

Los datos expuestos se han centrado en definir cómo es actualmente el tejido industrial subcontratista de Cataluña. Pero, además, esta consulta se ha realizado en 2003 y 2008 por lo que se pueden avanzar algunos resultados de la evolución.

Así, y en primer lugar, cabe destacar que la definición y relevancia de la actividad de subcontratación apenas ha cambiado y es muy similar e independiente del tamaño empresarial. Y, en segundo lugar, los ***cambios registrados entre 2003 y 2008 ponen de manifiesto el esfuerzo realizado entre las empresas consultadas por la mejora competitiva.***

<i>% de empresas subcontratistas que:</i>	2003	2008	Variación
1. Cuentan con certificación de calidad	53,0	71,4	18,4
2. Realizan actividades de I +D	40,5	52,1	11,6
3. Cuentan con personas que hablen inglés	51,4	83,6	32,2
4. Cuentan con web propia	42,6	86,8	44,2
5. Exportan	53,9	68,6	14,7
6. Tienen alguna implantación en el exterior	--	18,0	--



1. PRESENTACIÓN Y METODOLOGÍA



1. PRESENTACIÓN Y METODOLOGÍA

1.1. PRESENTACIÓN

El desarrollo económico e industrial pone en el mercado productos cada vez más complejos, que requieren de una creciente especialización productiva. La integración vertical de empresas ha facilitado la producción de estos bienes, que la trocea en partes abordables por cada tipo de empresa especializada.

Este es el contexto en el que se enmarca la relación de subcontratación industrial, como un acuerdo entre empresas -normalmente no formalizado- que responde al objetivo de abordar conjuntamente una determinada producción, acorde con las necesidades técnicas y productivas de un único bien final.

Esta modalidad productiva se inicia con claridad en el sector del automóvil, pero se extiende hacia otras actividades industriales, como son los aparatos domésticos, los productos audiovisuales, la maquinaria y los equipamientos de transporte (aeronáutica, naval, ferroviaria,...) etc...

Simultáneamente, la gestión del negocio empresarial se ha sofisticado y las empresas centran su actividad productiva en aquello que les reporta mayor valor añadido, especializándose en segmentos de producto, procesos, materiales e incluso soluciones técnicas, más allá de su aplicación concreta. De esta forma, la relación de subcontratación industrial responde a las necesidades técnicas y de rentabilidad económica de la producción industrial del sector (del producto) y de las empresas.

El presente informe tiene como objetivo ***ahondar en el conocimiento de la relación de subcontratación industrial y de las empresas de Cataluña participantes*** de este modo productivo y actualiza el Informe de la Subcontratación industrial en Cataluña⁴. La justificación de la realización de este informe es que no existe un seguimiento estadístico que permita el conocimiento de la relación de subcontratación, dado que no se recoge en las estadísticas económicas usuales⁵.

⁴ Realizado en 2004, auspiciado por las Borses de subcontratación industrial de Catalunya. Participa del mismo marco metodológico ampliamente tratado en "La Subcontratación Industrial en España y sus repercusiones en el empleo y en la creación de empresas", Consejo Superior de Cámaras e Incyde (2003), informe que se ha actualizado en 2008.

⁵ Las estadísticas de la actividad industrial económica se sustentan en la Clasificación Nacional de las Actividades económicas (CNAE-93), de aplicación internacional para garantizar la comparabilidad. La empresa se adscribe a una determinada actividad.



1.2. METODOLOGÍA

La metodología de la actualización y revisión del informe de la Subcontratación Industrial en Cataluña⁶ se apoya en dos áreas de información y análisis.

- En primer lugar, **la estadística oficial y pública** permite una aproximación general al tejido subcontratista, homogénea con el resto de la actividad económica. La fuente de información principal es la Encuesta Industrial (Idescat).
- En segundo lugar, el conocimiento de la actividad de subcontratación se basa la **participación de las empresas**, que son las que establecen las condiciones de la relación de subcontratación.

Así, las Cámaras de Comercio vienen reconociendo la importancia de esta actividad con la puesta en marcha de las **Borses de subcontratació**. Esta base empresarial facilita la segunda línea de aproximación al conocimiento de la subcontratación industrial a través de la consulta realizada a las empresas⁷.

El conjunto de información obtenido estructura los contenidos de ese informe de 2008 en los siguientes capítulos y en relación a los obtenidos en 2004.

- El capítulo 2 presenta la aproximación general y la cuantificación de la actividad de subcontratación en Cataluña.
- El capítulo 3 analiza la relación de subcontratación y la caracterización del tejido empresarial subcontratista presente en Cataluña.
- El capítulo 4 presenta los resultados asociados al dinamismo empresarial, como son la presencia exterior y la realización de actividades de I+D e innovación.
- El capítulo 5 se centra en la evolución reciente y las perspectivas de la actividad, en opinión de las empresas consultadas.

⁶ Dicho informe se realizó en 2003, si bien se publicó en 2004. La muestra de empresas y contenidos era más amplio, ya que se trató de establecer el marco de referencia más exhaustivo posible. El informe de 2009 se centra en la actualización fundamental de esta información.

⁷ Realizada entre mayo y junio de 2008, con aproximadamente 1.900 empresas contactadas en España y una tasa de respuesta efectiva del 35%. Los resultados de este informe con los resultados de las empresas de Cataluña (un tercio de la muestra final).



2. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA: CIFRAS CLAVE

2. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA: CIFRAS CLAVE

2.1. LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL EN CATALUÑA

2.1.1. Antecedentes y fuentes de información disponibles

"Se considera que una empresa mantiene con otra una relación de subcontratación cuando afirma que su producción o una parte de la misma se realiza bajo cierta prescripción técnica -con su participación o no- ajustada a los requerimientos técnicos de un cliente concreto"(Comisión Europea, 1998)

De esta forma, y de acuerdo con esta definición, la actividad de subcontratación industrial no se recoge como tal en las estadísticas habituales, apoyadas en la clasificación de actividades económicas⁸. No obstante, el análisis de la clasificación de la actividad industrial permite delimitar cuales son las actividades en las que, con mayor probabilidad, cabría que existiera este tipo de acuerdos de subcontratación⁹.

Cuadro 2.1 Actividades con mayor probabilidad de ser subcontratistas

Ramas de actividad
251 Fabricación de productos de caucho
252 Fabricación de productos de materias plásticas
261 Fabricación de vidrio y de productos de vidrio
275 Fundición de metales
2811 Fabricación de estructuras metálicas
284 Forja, estampación y embutición de metales
2851 Tratamiento y revestimiento de metales
2852 Ingeniería mecánica general por cuenta de terceros
311 Fabricación de motores eléctricos transformadores y generadores
313 Fabricación de hilos y cables eléctricos aislados
314/316 Acum. pilas eléctricas y otro material eléctrico
321 Fabricación de válvulas, tubos y otros componentes electrónicos
343 Parte, piezas, accesorios no eléctricos vehículos motor
332-5 Instrumentos aparatos de medida, control, óptica y fotografía

Elaboración Ikei, a partir de CNAE-93 rev.1 (INE)

⁸ CNAE-93 rev. 1 CNAE 2009, que estará en vigor para las estadísticas posteriores a este año.

⁹ Multilocalización productiva y competitividad, Estudio para la industria subcontratista española, 2006, realizado para el Consejo Superior de Cámaras.

Para realizar la aproximación que se expone a continuación se han tenido en cuenta los resultados obtenidos en las siguientes fuentes de información:

- ✓ Directorio Central de Empresas, INE. 2000-2008
- ✓ Encuesta Industrial, Idescat, 2000-2006
- ✓ Tablas IO de Cataluña, Idescat, 2001

La desagregación de la actividad de cada una de estas tres fuentes de información no es exactamente coincidente, ni siquiera con la propuesta, pero permite una buena aproximación al orden de magnitud de la actividad y su evolución reciente.

2.1.2. Las empresas industriales y grupos de actividad próximos a la subcontratación industrial

Entre 2000 y 2008 ha disminuido el número de empresas industriales, también en las agrupaciones de actividad próximas a la subcontratación industrial

El Directorio Central de Empresas, DIRCE (INE) ofrece la información actualizada del número de empresas según estrato de empleo en Cataluña. Los datos recogidos en el cuadro adjunto muestran que, entre 2000 y 2008, el número de empresas industriales y las incluidas en las actividades potencialmente subcontratistas¹⁰ han disminuido ligeramente, correspondiendo a 2002 el valor máximo.

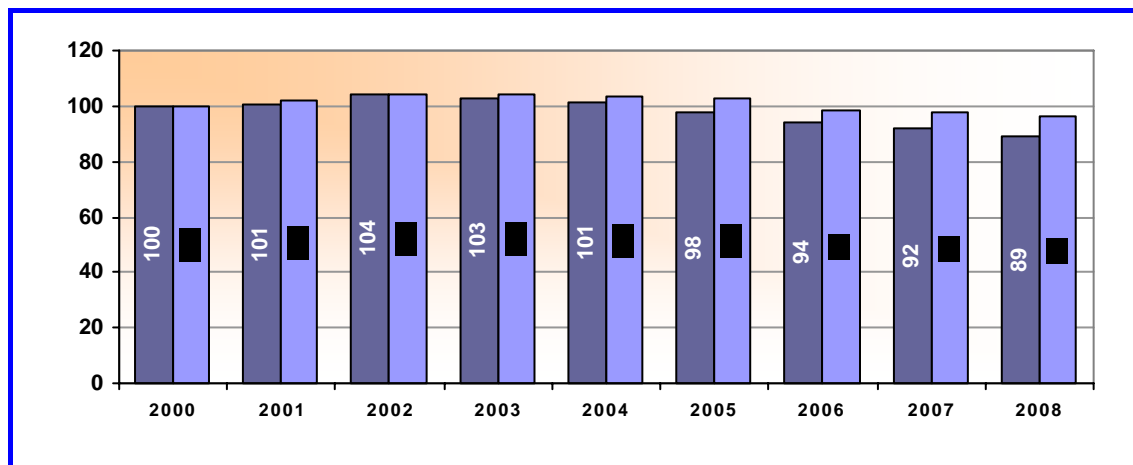
Cuadro 2.2 Empresas industriales. Total y potencialmente subcontratistas. 2000-2008

Nº de empresas	2000	2004	2008	IAA ⁽²⁾
Industriales	35.824	36.299	31.988	-1,4
Act. Potencialmente Subcontratistas	8.265	8.571	7.970	-0,5

(1) estimado (2) IAA, incremento acumulativo anual
Fuente: INE (DIRCE)

¹⁰ Es una aproximación más amplia que la señalada en el capítulo 2.1, puesto que se presenta a tres dígitos de CNAE, por lo tanto incluye al grupo 281 (subgrupo 2811), 285 (sin desagregar 2851 y 2852). Así y todo, es ilustrativa del orden de magnitud y de la evolución.

Gráfico 2.1. Empresas industriales en Cataluña (base 2000 = 100)



Fuente: INE (DIRCE)

Cuadro 2.3 Desagregación según grupos de actividad más próximos a la actividad de subcontratación industrial. 2000-2008

	2000	2004	2008	IAA ¹
TOTAL	8.265	8.571	7.970	-0,5
251 Fab. productos de caucho	182	165	136	-0,5
252 Fab. productos de materias plásticas	1.367	1.339	1.173	-3,6
261 Fab. de vidrio y productos de vidrio	269	270	232	-1,9
275 Fundición de metales	171	144	111	-1,8
281 Fab. elementos metálicos	2.347	2.655	2.777	-5,3
284 Forja, estampación, embutición de metales	399	413	392	2,1
285 Trat. revestim.metales. Ing. mecánica cuenta terceros	2.267	2.348	2.029	-0,2
311 Fab. motores eléctricos, transformadores, generadores	304	294	239	-1,4
313 Fab. hilos y cables eléctricos aislados	67	66	64	-3,0
314 Fab. acumuladores y pilas eléctricas	3	5	4	-0,6
316 Fab. otro equipo eléctrico	97	113	111	3,7
321 Fab. válvulas, tubos y otros componentes electrónicos	181	175	159	1,7
332 Fab. instrumentos medida, control y otros	243	254	238	-1,6
333-335 Fab. equipo de control de procesos industriales	42	44	45	-0,3
343 Fabr. partes, piezas y accesorios vehículos motor	326	286	260	0,9

(1) Incremento acumulativo anual, 2000-2008

Fuente : INE (DIRCE)

2.1.3. Las actividades potencialmente subcontratistas, 2004-2006

Por otra parte, la información publicada por Idescat (Encuesta Industrial, 2006) permite un acercamiento a las actividades potencialmente subcontratistas y a la industria de Cataluña con un mayor detalle. El cuadro adjunto resume las tres variables fundamentales en el marco de este análisis, como son el número de empre-

sas, el empleo y la generación de negocio, con respecto de los tres últimos años disponibles.

Estos resultados responden a la presentación de la información en la Encuesta Industrial que es más amplia que la requerida ya varias actividades están agrupadas. No obstante, y al igual que lo mencionado con la información de DIRCE, se detecta la disminución en el número de empresas. Es decir, ambas fuentes son coincidentes en la tendencia¹¹ que, en este caso, se añade con respecto del empleo.

Cuadro 2.4 Industria y actividades potencialmente subcontratistas. Principales variables. Cataluña, 2004-2006

	2001	2005	2006	IAA ⁽²⁾
Industria				
Establecimientos	37.128,0	34.401	32.875	-2,4
Empleo (miles)	679,5	621,4	596,3	-2,6
Ing. Explotación (Mill €)	118.524,0	135.076,3	143.845,4	3,9
Act. Potencialmente Subcontratistas ⁽¹⁾				
Establecimientos	9.398	9.504	9.132	-1,2
Empleo (miles)	201,2	209,2	192,7	-3,3
Ing. Explotación (miles €)	20.122,1	26.788,7	28.113,7	4,9

(1) Definidas en el apartado 2.1 (2) IAA, incremento acumulativo anual, 2001-2006
Fuente: Idescat (Encuesta Industrial)

El cuadro adjunto desagrega la información, de forma que se pone de manifiesto dos hechos:

- ❑ En primer lugar, la importancia del eje metál-mecánico, la fabricación de productos plásticos y la de partes y piezas (no eléctricas) para vehículos. Conjuntamente¹² representan el 80% de las empresas y el 65% del empleo.
- ❑ En segundo lugar, cada una de estas actividades o grupos de actividades que se consideran más próximos a la actividad de subcontratación no han evolucionado de la misma forma y, aunque prácticamente todas las actividades han retrocedido en número de empresas y empleo, también ocurre que son el eje metál-mecánico, plástico y partes y piezas de vehículos los que se mantienen.
- ❑ Y, en tercer lugar, en todos los casos aumentan los ingresos de explotación del negocio, lo que, combinado con el ajuste en el empleo tendría, una lectura directa de mejora en la productividad.

¹¹ Habría que ser cautelosos con la elaboración de conclusiones al respecto, porque puede responder a estrategias de multilocalización (bien dentro del Estado, o en los mercados exteriores), centralizando el empleo de más calidad, etc... Es decir, cualquier otra conclusión sería aventurada.

¹² Subgrupo 251, Grupo 27, subgrupos 281-283, 284-284 y Subgrupo 343.

Cuadro 2.5 Actividades potencialmente subcontratistas, según número de empresas y empleo. 2001-2006

	Empleo (miles)		Empresas		Ing. Explotación (Mill. Euros)	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006
TOTAL	187,9	167,2	9.727	9132	24.501	30.547
251 Fab. productos de caucho	6,9	5,0	188	149	938	890
252 Fab. productos de materias plásticas	30,0	26,8	1.337	1078	4.077	4.852
261 Fab. de vidrio y productos de vidrio	13,2	10,9	496	429	1.811	1.883
27 Metalurgia	9,4	8,7	399	317	2.220	3.907
281/283 Fab. elementos metálicos	28,0	28,0	2.909	3042	2.469	3.431
284/285 Forja y Trat. Metal. Ing. mecánica	32,3	30,1	2.534	2406	2.833	3.720
311 Fab. motores eléct. transformadores	5,3	4,0	293	228	777	790
313 Fab. hilos y cables eléctricos aislados	3,9	3,4	70	62	898	1.797
314/316 Fab. acumul. material eléctrico	19,8	14,5	231	218	2.668	2.801
321 Fab. componentes electrónicos	4,8	2,5	216	123	488	285
332/335 Fab. instr. medida, control	9,4	10,5	725	798	942	1.254
343 Fabr. partes, piezas y accesorios	24,9	22,8	329	282	4.379	4.937

Fuente: Idescat (Encuesta Industrial)

Cuadro 2.6 Aportación porcentual de cada actividad al total de actividades potencialmente subcontratistas. 2001-2006

	Empleo		Empresas		Ing. Explotación	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
251 Fab. productos de caucho	3,7	3,0	1,9	1,6	3,8	2,9
252 Fab. productos de materias plásticas	16,0	16,0	13,7	11,8	16,6	15,9
261 Fab. de vidrio y productos de vidrio	7,0	6,5	5,1	4,7	7,4	6,2
27 Metalurgia	5,0	5,2	4,1	3,5	9,1	12,8
281/283 Fab. elementos metálicos	14,9	16,7	29,9	33,3	10,1	11,2
284/285 Forja y Trat. Metal. Ing. mecánica	17,2	18,0	26,1	26,3	11,6	12,2
311 Fab. motores eléct. transformadores	2,8	2,4	3,0	2,5	3,2	2,6
313 Fab. hilos y cables eléctricos aislados	2,1	2,0	0,7	0,7	3,7	5,9
314/316 Fab. acumul. material eléctrico	10,5	8,7	2,4	2,4	10,9	9,2
321 Fab. componentes electrónicos	2,6	1,5	2,2	1,3	2,0	0,9
332/335 Fab. instr. medida, control	5,0	6,3	7,5	8,7	3,8	4,1
343 Fabr. partes, piezas y accesorios	13,3	13,6	3,4	3,1	17,9	16,2

Fuente: Idescat (Encuesta Industrial)

La información disponible desde la Encuesta industrial no desagrega alguna actividad que incluye ramas que no serían (en principio) potencialmente subcontratistas, como es el caso del Grupo 27, de Metalurgia, en el que sólo participa el subgrupo 275, de Fundición. Por lo tanto, se ha realizado dicho ajuste a partir de la

información disponible desde otras fuentes de información¹³, que no modifican los comentarios avanzados con respecto de la evolución reciente y la composición del núcleo de la actividad de subcontratación industrial en Cataluña.

Cuadro 2.7 Ajuste entre las actividades potencialmente subcontratistas, número de empresas, empleo e ingresos de explotación. 2001-2006

	Empleo (miles)		Empresas		Ing. Explotación (Mill. Euros)	
	2001	2006	2001	2006	2001	2006
TOTAL	7.776	7.017	144,6	163,9	25.453	21.199
251 Fab. productos de caucho	188	149	5,0	6,9	890	938
252 Fab. productos de materias plásticas	1.337	1.078	26,8	30,0	4.852	4.077
261 Fab. de vidrio y productos de vidrio	496	429	10,9	13,2	1.883	1.811
275 Fundición	399	127	3,8	4,1	984	559
2811 Fabricación de estructuras metálicas	958	1.117	10,3	9,2	1.260	813
284/285 Forja y Trat. Metal. Ing. mecánica	2.534	2.406	30,1	32,3	3.720	2.833
311 Fab. motores eléct. transformadores	293	228	4,0	5,3	790	777
313 Fab. hilos y cables eléctricos aislados	70	62	3,4	3,9	1.797	898
314/316 Fab. acumul. material eléctrico	231	218	14,5	19,8	2.801	2.668
321 Fab. componentes electrónicos	216	123	2,5	4,8	285	488
332/335 Fab. instr. medida, control	329	282	22,8	24,9	4.937	4.379
343 Fabr. partes, piezas y accesorios	725	798	10,5	9,4	1.254	957

Elaboración de Ikei a partir de Idescat (Encuesta Industrial, DIRCE y TIO- Cataluña)

2.1.4. El sector de la subcontratación industrial en Cataluña en 2007

El informe de la Actividad de Subcontratación Industrial de Cataluña (2004) se partió de un acercamiento más amplio apoyado en una encuesta directa a empresas industriales cuyo punto de partida era declarar si la empresa se reconocía o no como subcontratista¹⁴.

Este enfoque, permitió constatar que esta modalidad de relación empresarial existe en un número amplio de actividades¹⁵ en principio no vinculadas directamente con la subcontratación industrial, pero también relevantes (química, textil, etc...).

Para este nuevo informe, se ha considerado relevante la actualización de dicha información, que se ha sustentado en la evolución del núcleo de actividades que se

¹³ DIRCE, Tablas IO de Cataluña, etc...

¹⁴ Tal y como se define en el capítulo 3.

¹⁵ Como se constata en la composición sectorial de las bolsas de subcontratación de las cámaras de comercio.



recogen en la Encuesta Industrial y que se han asociado con la subcontratación industrial¹⁶), como el mejor reflejo de las tendencias recientes.

Finalmente, los datos disponibles de la Encuesta Industrial son de 2006, pero se han avanzado unas cifras provisionales que permitan tener una referencia más cercana, como es el año 2007.

Los resultados obtenidos se recogen en el cuadro adjunto y ponen de manifiesto su importancia actual. Son más de 8.500 empresas, que emplean a más de 150 mil trabajadores y generan una cifra de negocio de 33.176 millones de euros. Estas cifras las consolidan como una cuarta parte de la actividad industrial de Cataluña.

Cuadro 2.8 La subcontratación industrial de Cataluña, 2001 y 2007

	Estimación de la Subcontratación Industrial			
	2001	%s/Industria	2007	%s/Industria
Establecimientos	9.695	26,1	8.571	26,7
Empleo (miles)	183	26,9	157	27,0
Ing. Explotación (Mill €)	26.639	22,9	33.176	22,2

Elaboración Ikei

¹⁶ Desarrollado en el apartado 2.1.3.



2.2. LA RELACIÓN Y LAS EMPRESAS DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL

Los resultados obtenidos en la encuesta realizada a las empresas subcontratistas de Cataluña caracteriza un tejido industrial proactivo

Los apartados anteriores ponen de manifiesto la dificultad de cuantificar la importancia económica de la actividad de subcontratación industrial por su falta de presencia específica y concreta en las estadísticas económicas usuales.

Además de la relevancia de la cuantificación económica, distintos informes realizados han desarrollado una metodología propia¹⁷, centrada en conocer cómo es esta relación y cómo son estas empresas. Se basa en la siguiente idea central: la actividad de subcontratación industrial está presente en casi todos los sectores de actividades industrial, ya que se establece a partir de:

- La existencia de una "*relación técnica*" entre el contratista y el subcontratista, de manera que cabe que el diseño técnico de la producción subcontratada sea provisto en su totalidad por el contratista, establecerse de forma compartida entre ambos o, finalmente, ser provisto en su totalidad por el subcontratista.
- Además, la relación de subcontratación incorporaría (o no) alguna de las siguientes características: "aportar la materia prima", la incorporación de la marca comercial del subcontratista y/o la exclusividad.

La relación de subcontratación industrial nació de la partición del proceso de producción de un único bien, debido a distintos argumentos de rentabilidad económica y de eficacia del proceso). En la actualidad, y en la medida en que el componente técnico es creciente y es la base de la especialización de la oferta realizada desde la empresa, ya que ***aportan una parte del producto final pero sobre todo contribuyen en la solución técnica precisa.***

Esta aproximación justifica la importancia creciente que se otorga al tejido subcontratista. Los resultados obtenidos (2003 y 2008), que se recogen en los capítulos siguientes, permiten confirmar que las empresas de subcontratación industrial de Cataluña ***superan el concepto de mero proveedor y se involucra en la actividad de innovación industrial.***

¹⁷ Sigue el criterio del informe anterior "La subcontratación industrial en Catalunya", editado por la Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria, Comerç i Turisme (2004) recogido en "Guide européen des alliances entre PME de la sous-traitance". Comisión Europea, 1998.



3. CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN



3. CARACTERIZACIÓN DE LA RELACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN

3.1. DEFINICIÓN DE LA RELACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN

3.1.1. Componentes de la relación de subcontratación

La actividad de subcontratación industrial exige la implicación técnica directa de la empresa subcontratista: es un espacio de colaboración empresarial

La subcontratación industrial consiste en un amplio abanico de situaciones que modelan la relación entre las empresas participantes en la producción de un único bien final. La tipología de dichas relaciones depende de que exista o no provisión de materias primas por parte del contratista, de la forma en que se recoja la participación en el diseño técnico de la producción que se está contratando, además de la capacidad de incorporar la marca comercial del subcontratista y/o de la exigencia de exclusividad de esta relación.

Entre 2003 y 2008, las empresas consultadas mantienen los rasgos de esta relación, de forma que tres de cada cuatro empresas consultadas (72,6% y 75%) reconocen que el contratista no es el proveedor de la materia prima. Además, un tercio (31,8%) de los subcontratistas integran su marca comercial en el producto final en el que participan y uno de cada cuatro (24,1%) alude a una relación de exclusividad. Ambos porcentajes se han reforzado entre 2003 y 2008.

Con respecto de la participación en la prescripción técnica de la producción subcontratada (multirespuesta), tres de cada cuatro empresas subcontratistas declaran que es el contratista quien la aporta en su totalidad. Pero, también, cuatro de cada seis (41,4%) cooperan en su diseño y se mantiene que dos de cada diez empresas subcontratistas la aportan en su totalidad (19,1%).

El esquema general de la relación de subcontratación industrial en Cataluña se mantiene entre 2003 y 2008 caracterizado por: una de cada dos empresas subcontratistas participa en el diseño técnico de la producción subcontratada, mayoritariamente ellas son las que gestionan las materias primas necesarias y una de cada tres puede incorporar su marca comercial en el producto final y sólo una de cada cuatro reconoce la exclusividad de la relación. Por lo tanto, es, ante todo, un espacio en el que prevalece en mayor medida el componente de cooperación empresarial que la situación de dependencia con respecto del contratista.

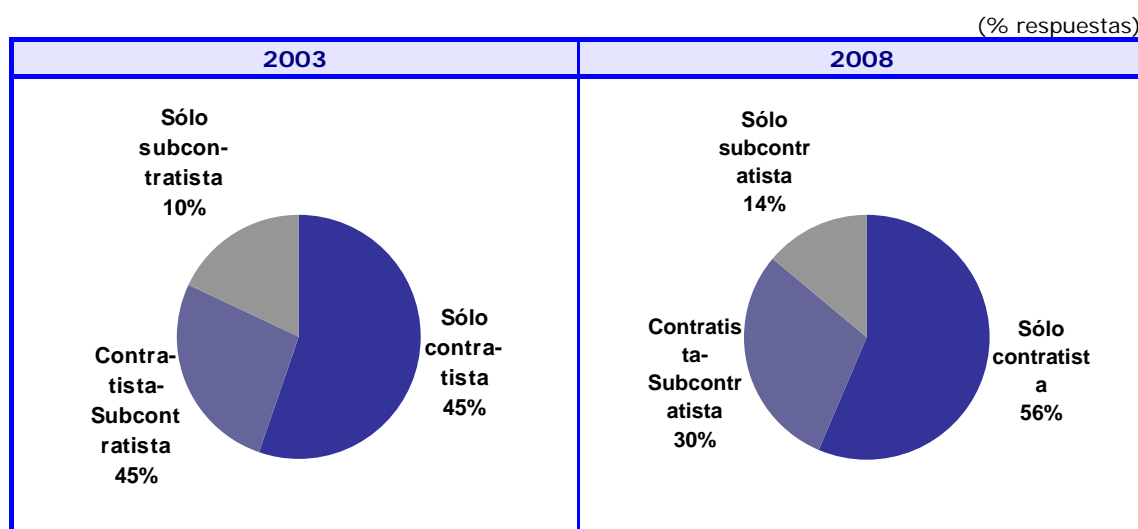
Cuadro 3.1. Componentes de la relación de subcontratación. 2003 y 2008

(% respuestas)

2003	SI	NO	Ns/Nc
• El contratista provee las materias primas necesarias	27,4	72,6	0,0
• Con respecto a las prescripciones técnicas de la producción subcontratada			
➢ <i>Es totalmente provista por el contratista</i>	67,2	31,1	1,8
➢ <i>Se diseña de forma compartida, contratista-subcontratista</i>	31,7	66,5	1,8
➢ <i>Se proponen por el subcontratista en su totalidad</i>	21,6	76,8	1,7
• La producción subcontratada se integra en el producto final bajo su marca comercial	24,0	69,4	6,5
• La producción subcontratada se realiza bajo un contrato de exclusividad (no se puede vender a otro contratista, mientras el contrato esté en vigor)	23,7	68,5	7,7
2008	SI	NO	Ns/Nc
• El contratista provee las materias primas necesarias	23,6	75,0	1,4
• Con respecto a las prescripciones técnicas de la producción subcontratada			
➢ <i>Es totalmente provista por el contratista</i>	78,2	20,0	1,8
➢ <i>Se diseña de forma compartida, contratista-subcontratista</i>	41,4	58,2	0,5
➢ <i>Se proponen por el subcontratista en su totalidad</i>	19,1	80,0	0,9
• La producción subcontratada se integra en el producto final bajo su marca comercial	31,8	64,1	4,1
• La producción subcontratada se realiza bajo un contrato de exclusividad (no se puede vender a otro contratista, mientras el contrato esté en vigor)	24,1	71,8	4,1

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Gráfico 3.1. Participación del subcontratista en la prescripción técnica. 2003 y 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei.

3.1.2. La subcontratación en la actividad empresarial

La continuidad de la actividad empresarial depende fundamentalmente del espacio de negocio que ofrece la relación subcontratación: tres de cada cuatro empresas subcontratistas desarrollan su actividad sólo bajo el formato de subcontratación

La importancia de la actividad de subcontratación es evidente, ya que el 74,8% de las empresas sólo produce bajo este formato, porcentaje que se ha reforzado en los últimos años. Además, las empresas que combinan la producción bajo subcontratación con la oferta de producto propio (25,2% restante) consideran mayoritariamente que ésta es una actividad habitual (68,5%).

Además, tres cuartas partes de las empresas son, a su vez, contratistas (70,4%), reflejando la complejidad de los sistemas productivos y la colaboración empresarial hacia delante (con el contratista) y también hacia atrás (con respecto de sus propios proveedores). Finalmente, se mantiene que para la mayoría de las empresas (93,6%) el número de clientes atendidos es superior a cinco, rompiendo con el cliché que alude a relaciones de dependencia más cerradas.

Cuadro 3.2. Delimitación de la condición de subcontratista. 2003 y 2008

La composición de la actividad empresarial	% respuestas afirmativas	
	2003	2008
• La producción sólo se realiza bajo régimen de subcontratación	71,1	74,8
• La producción subcontratada que se compatibiliza con otra	28,9	25,2
➤ <i>Es una actividad habitual</i>	68,9	68,5
➤ <i>Es una actividad episódica</i>	31,1	31,5
• Es, a su vez, contratista con respecto de parte de su producción	66,9	70,4
El número de clientes	% vertical	
	2003	2008
• Número muy limitado de clientes contratistas (tan sólo 1)	2,3	1,4
• Rango medio de clientes contratistas (entre 2 y 5)	7,4	5,0
• Rango amplio de clientes contratistas (más de 5)	90,3	93,6

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

En líneas generales no hay diferencias importantes con respecto de la relevancia de la actividad de subcontratación según segmentos de tamaño, rompiendo con la idea preconcebida y peyorativa¹⁸ que la asocia con empresas de menor dimensión y/o poco innovadoras. De hecho, la relación de subcontratación industrial está vin-

¹⁸ Alejada de la maquila textil o de la subcontratación dentro del sector de construcción, que no es objeto directo de este estudio.

culada a la prestación de servicios industriales especializados, aportando una parte o partes de un producto complejo integrado, como ocurre en aeronáutica o automoción.

Cuadro 3.3. Número de clientes y actuar como contratista, según segmento de empleo. 2003 y 2008

2003	Única actividad*	Número de clientes			Actuar como contratista*
		Menos de 2	De 2-a 5	Más 5	
Hasta 20 empleos	72,7	2,1	10,6	87,3	64,9
20-49 empleos	69,5	1,9	5,8	92,3	66,4
50-99 empleos	69,4	4,6	2,8	92,6	67,6
Más 100 empleos	72,0	1,3	6,7	92,0	66,7
Total empresas	71,1	2,3	7,4	90,3	66,9
2008	Única actividad*	Número de clientes			Actuar como contratista*
		Menos de 2	De 2-a 5	Más 5	
Hasta 20 empleos	4,3	2,0	5,9	92,2	66,7
20-49 empleos	75,0	0,9	3,8	95,3	72,8
50-99 empleos	65,7	0,0	11,8	88,2	65,7
Más 100 empleos	69,2	3,8	0,0	96,2	76,0
Total empresas	74,8	1,4	5,0	93,6	70,4

* Porcentaje de respuesta afirmativa.

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

3.2. EXIGENCIAS Y SECTOR CONTRATISTA

3.2.1. Qué exige la relación de subcontratación

La oferta de las empresas subcontratistas de Cataluña está determinada por la calidad: tres de cada cuatro empresas reconocen la exigencia en certificaciones de calidad por parte del contratista

Las exigencias del contratista establecen los parámetros de la producción que se aborda bajo la modalidad de subcontratación. Estos requisitos y su cumplimiento ponen de manifiesto cómo son las empresas subcontratistas.

Entre las exigencias consideradas destacan las relativas a la calidad, que suponen la forma de garantizar la consecución de la producción de acuerdo a ciertos estándares compartidos. Tiene como ventaja añadida que se trata de una exigencia protocolizada en el conjunto de la actividad industrial y de servicios, y otorgada por agentes independientes y en ocasiones por el propio contratista (certificaciones específicas).



Se reconoce que cumplir con estas exigencias es un acicate para las empresas subcontratistas y contribuye a la mejora de su oferta. Esto es, la consecución de la certificación EFQM puede haber sido la exigencia de un contratista concreto, pero cualifica a la empresa frente a cualquier otra demanda.

El Cuadro 3.4 muestra que tres de cada cuatro empresas (72,1%) reconocen como exigencias del contratista las certificaciones de calidad como ISO9000, EFQM..., exigencia se ha incrementado entre 2003 y 2008 en casi quince puntos porcentuales, de acuerdo con la difusión de dichos protocolos.

Pero, además de ello, casi cinco de cada diez empresas (46,4%) reconocen que el contratista exige certificaciones propias, situación que se mantiene en estos años. Y, finalmente, una de cada cinco empresas reconoce que existe una exigencia de certificación medioambiental, porcentaje que se triplicado con respecto de 2003.

Las exigencias referidas a la seguridad y salud laboral y la formación de los efectivos obtienen similares resultados (21,6% y 19,4%, respectivamente) y también son ligeramente superiores a los de 2003. Por último, los resultados de 2008 evidencian la definitiva incorporación de las distintas herramientas TIC, ya que una de cada diez empresas reconoce que el contratista le exige ofrecer sus servicios a través de la página web de su central de compras.

Cuadro 3.4. Exigencias del contratista. 2003 y 2008

Exigencias desde el contratista*	% respuestas afirmativas	
	2003	2008
• Certificaciones de calidad generales (ISO9000, EFQM,...)	58,5	72,1
• Certificaciones de calidad específicas del contratista	44,9	46,4
• Certificaciones medioambientales (ISO14000,.....)	9,4	26,6
• Ofrecer sus servicios a través de la página web de la central de compras del contratista	3,1	10,7
• Cumplimiento de ciertos preceptos en seguridad laboral, además de los obligatorios	16,0	21,6
• Ciertas adecuaciones en la formación de los efectivos	15,1	19,4

* Multirrespuesta

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

3.2.2. La subcontratación y el sector del contratista

La presencia sectorial de los contratistas se abre: se mantiene la importancia del eje metal mecánico y del automóvil, descendiendo ligeramente

Entre los sectores mencionados (Cuadro 3.5) en 2008 como el origen de las empresas contratistas, el mayor porcentaje corresponde al sector del automóvil (27,1%) que mantiene su importancia, seguido de la actividad de metalurgia y artículos (16,9%), que la recorta, y los sectores de maquinaria y equipo mecánico (12,2%) eléctrico-electrónico (9,3%) que la mantienen.

Por otra parte, destaca el aumento de respuestas que aluden a otro material de transporte (ferroviario o aeronáutica) y a otros sectores (en general) como origen de sus contratistas distintos de los propuestos, como pueden ser construcción, eólico o sanitario, que son mencionados por el 28,1% de las empresas consultadas.

Cuadro 3.5. Origen sectorial del cliente contratista. 2003 y 2008

	2003	2008
• Papel, edición, artes gráficas	1,6	2,1
• Metalurgia y fabricación de artículos metálicos	21,4	16,7
• Maquinaria y equipo mecánico	12,9	12,2
• Material eléctrico-electrónico	10,9	9,3
• Automóvil	25,9	27,1
• Otro material de transporte	1,7	4,5
• Otros sectores	25,6	28,1
Total respuestas	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei



4. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL. DINAMISMO EMPRESARIAL

4. SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL. DINAMISMO EMPRESARIAL

4.1. MERCADOS Y CLIENTES EN LA EMPRESA SUBCONTRATISTA

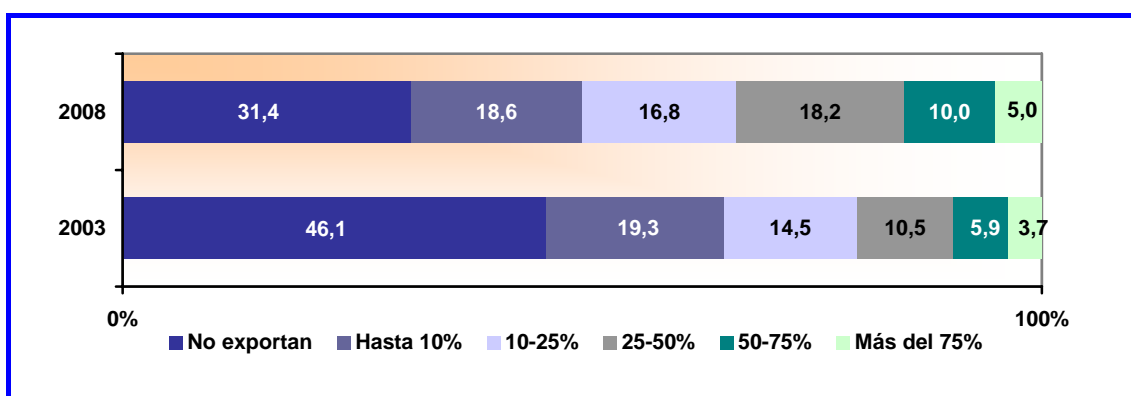
4.1.1. Presencia internacional de la empresa subcontratista

Las empresas subcontratistas de Cataluña están internacionalizadas: dos de cada tres empresas consultadas exportan, actividad creciente con el tamaño empresarial y con la participación técnica en la producción

Entre 2003 y 2008 la probabilidad de exportar entre las empresas subcontratistas catalanas consultadas crece del 53,9% al 68,6%. El Gráfico 4.1 muestra que el porcentaje de empresas que no exporta y concentra su actividad en el conjunto del Estado se recorta del 46,1% al 31,4% en el periodo transcurrido entre ambas consultas.

Esta presencia exterior es más importante puesto que aumenta el porcentaje de empresas que señala una cuota mayor de sus ventas realizadas en el exterior: las empresas que exportan hasta el 10% y del 10-25% de su facturación se mantiene (18,3% y 18,6% y del 14,5% al 16,8%) y aumentan las que señalan del 25-50% (del 10,5% al 18,5%) y del 50-75% (del 5,9% al 10%).

Gráfico 4.1. Relevancia de la presencia exterior de las empresas subcontratistas. 2003 y 2008



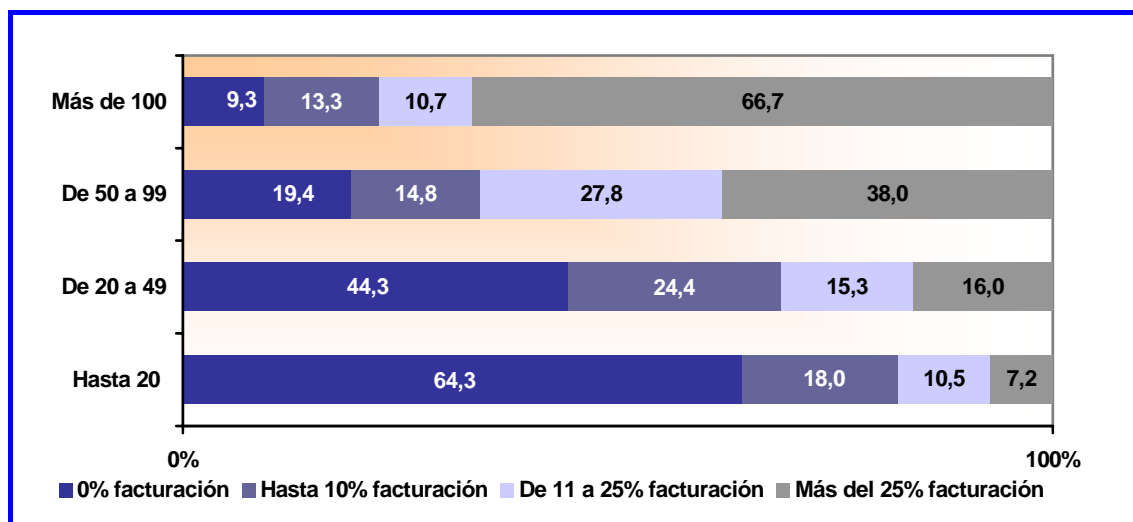
Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

El análisis de los resultados según segmentos de tamaño (empleo) contribuye a clarificar la conclusión obtenida, reforzando la idea de una mejoría en la interna-

cionalización de las empresas subcontratistas de Cataluña, sobre todo en la medida en que aumenta su tamaño. Así, se confirma que:

- ❑ La probabilidad de exportar es creciente con el tamaño de la empresa: el porcentaje de empresas de menos de 20 empleos no exportadoras (63,4% y 55,7%) triplica la proporción del segmento de mayor empleo (15,5% y 9,3%).
- ❑ Los tres grupos de empresas de menos de 100 empleos han mejorado sensiblemente su probabilidad de exportar, aumentando la base exportadora del tejido empresarial subcontratista de Cataluña.
- ❑ En todos los segmentos de tamaño, alrededor de una de cada cuatro o cinco empresas cuenta con un porcentaje de exportación inferior al 10% de su facturación.
- ❑ Por lo tanto, queda patente que la propensión exportadora es creciente con el tamaño empresarial: a medida que aumenta el tamaño¹⁹ de la empresa crece la participación de la exportación en la facturación, consolidándose el porcentaje de exportación significativo (más del 25%)

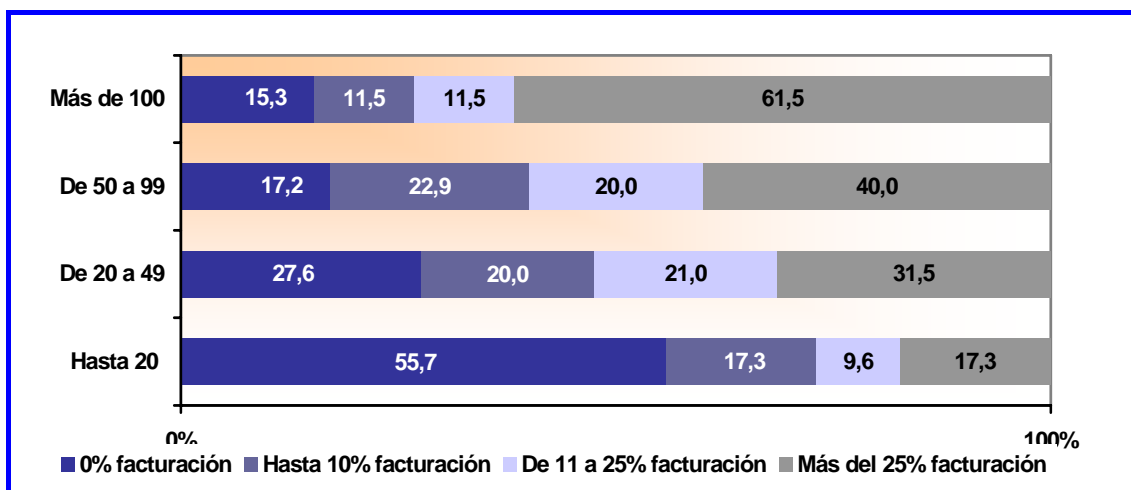
Gráfico 4.2 Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según tamaño (empleo). 2003



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

¹⁹ Esta una conclusión generalmente válida para las empresas industriales, pero no para las empresas de servicios, por numerosas razones. Pero, además, también hay excepciones entre las empresas industriales que normalmente desarrollan su actividad exterior más vía implantación productiva que exportación desde la casa matriz. Este hecho se reconoce, por ejemplo, en las actividades ligadas a electricidad y electrónica, por ejemplo.

Gráfico 4.3 Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según tamaño (empleo). 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

La mejoría en la presencia internacional está relativamente compartida entre los tres tipos de empresas subcontratistas considerados -según la implicación técnica- y supone el aumento tanto en la probabilidad como en la propensión exportadora.

Cuadro 4.1. Porcentaje de empresas según participación de la facturación exterior en el total, según la participación en la prescripción técnica. 2003 y 2008

2003	Participación en la prescripción técnica (% de columna)		
	Contratista	Compartida	Subcontratista
0% facturación	49,3	42,8	44,4
Hasta 10% facturación	17,1	24,3	11,1
De 11 a 25% facturación	13,6	14,7	17,3
Más del 25% facturación	20,0	18,2	27,1
2008	Contratista	Compartida	Subcontratista
0% facturación	32,5	29,7	35,7
Hasta 10% facturación	17,4	24,2	21,4
De 11 a 25% facturación	14,5	17,6	9,5
Más del 25% facturación	35,5	28,6	33,3

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

4.1.2. Mercados internacionales de la producción subcontratada

La actividad exterior se concentra en el espacio europeo: la UE absorbe el 83% de las ventas internacionales de la actividad de subcontratación, con una importante presencia de Francia y Alemania

La UE es el principal destino de la producción exportada²⁰ realizada bajo el modelo de subcontratación. En los dos años de referencia prevalece como destino fundamental de esta exportación (83,6% y 82,7%), si bien se apuntaría hacia una ligera diversificación. Los resultados obtenidos son coherentes con el comportamiento global de la exportación en Cataluña.

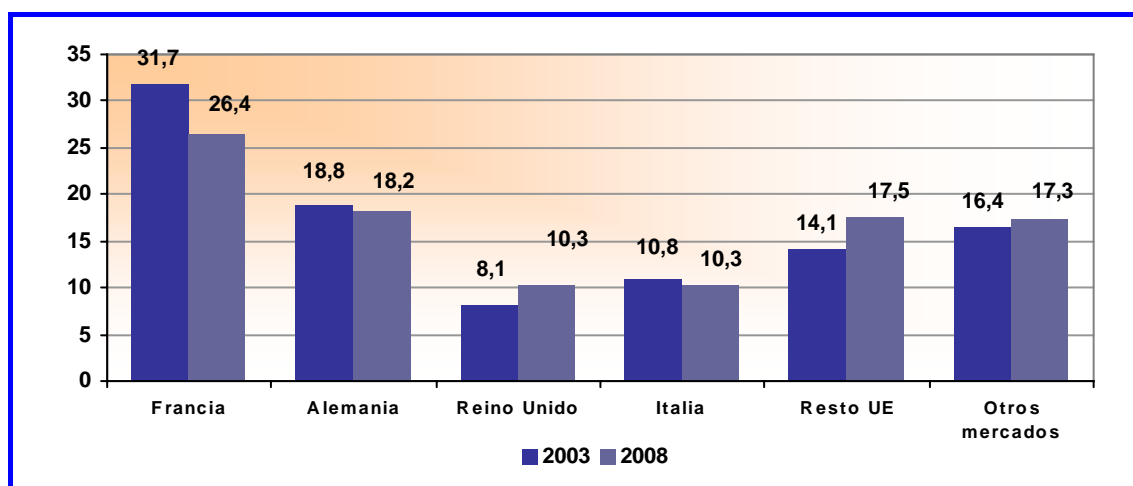
Cuadro 4.2. Mercados de destino de las ventas. Empresas subcontratistas e industria. Resultados comparados, 2003 y 2006-2008

% de las ventas según destino	Empresas subcontratistas		Exportación	
	2003	2008	2004	2007
• UE	83,6	82,7	74,7	71,0
• Resto países	16,4	17,3	25,3	29,0
Total ventas exteriores	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Exportación total (aduana, Idescat)

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Gráfico 4.4. Principales destinos (exportación) de la producción subcontratada, 2003 y 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

²⁰ Este resultado es coherente con su rasgo básico: es parte de un producto y relacionada con sectores maduros y/o de gran complejidad, por lo que tradicionalmente se vincula con los núcleos de producción de proximidad (UE-15).

4.1.3. Crecimiento potencial según segmentos de clientes

Las expectativas de crecimiento no varían: las empresas estiman que su potencial de negocio está centrado preferentemente en clientes, sectores y/o mercados que ya se conocidos

La valoración del crecimiento potencial de los mercados es normalmente difícil y más aún en la situación económica actual. La lectura que hay que hacer de los resultados obtenidos permite elaborar las siguientes conclusiones.

Cuadro 4.3. Perspectivas de crecimiento en la facturación. 2003 y 2008

	Valor Medio	
	2003	2008
• Clientes actuales	48,3	62,1
• Clientes nuevos de los mismos sectores		
➤ <i>En los mismos mercados</i>	39,9	48,8
➤ <i>En otros mercados (básicamente mercados exteriores)</i>	25,0	41,2
• Clientes nuevos de otros sectores		
➤ <i>En los mismos mercados</i>	24,9	41,0
➤ <i>En otros mercados (básicamente mercados exteriores)</i>	14,0	30,8

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

En primer lugar, y al margen de la coyuntura vigente, se otorga un mayor potencial de crecimiento al mercado (sector/cliente) más cercano y conocido. Consecuentemente, en opinión de las empresas consultadas la actividad seguirá principalmente centrada en las actividades maduras y conocidas como las señaladas (automóvil, maquinaria) y en mercados próximos (España, UE).

En segundo lugar, es importante tener presente que la excepcional situación de crisis difícilmente dará lugar a cambios drásticos en la penetración internacional y/o sectorial de las empresas subcontratistas. Por una parte, puesto que las empresas no anticiparon en el momento de la consulta y no habrían iniciado las actuaciones precisas. Pero, sobre todo, porque los sectores contratistas tractores (automóvil) están actualmente maniobrando con respecto de una mejoría esperada en el tercer trimestre de 2009, lo que invitaría a las empresas proveedoras a ajustar su producción y esperar.

Finalmente, y en tercer lugar, es importante destacar que la valoración global media de cualquiera de los segmentos de negocio propuestos era en 2008 mejor que la valoración que se hizo en 2003. Este resultado se explicaría no tanto por la falta de visión de las empresas con respecto del desarrollo de la crisis global actual (na-

die la había anticipado con esta crudeza en dicha fecha) sino por el conocimiento acumulado del que disponían (experiencia reciente) y las estrategias que de hecho tenían en marcha o previstas.

4.1.4. Recursos para la gestión comercial exterior

La internacionalización de las empresas subcontratista catalanas se apoya en la mejora de la formación y de sus recursos técnicos y humanos: el 83,6% de las empresas cuenta con personal que habla inglés y el 86,8% tiene su propia web

En el Cuadro 4.4 se plantean dos tipos de habilidades para la facilitación de la gestión internacional de las ventas: las ligadas al idioma y las relacionadas con las TICs (Tecnologías de la Información y Comunicación). En 2008 se mejoran los resultados obtenidos con respecto de 2003.

Los resultados obtenidos muestran que el incremento en el porcentaje de empresas que dispone de ambos grupos de recursos ha crecido en todos los casos, de acuerdo con un escenario económico y del negocio empresarial crecientemente globalizado. Este hecho se refuerza ligeramente en la comparación de resultados entre las empresas exportadoras y no exportadoras.

Cuadro 4.4. Recursos para la gestión comercial exterior. 2003 y 2008

(% respuestas afirmativas)

	2003	2008
Disponibilidad en la empresa de:		
➤ Personal que se maneje en inglés	51,4	83,6
➤ Personal que se maneje en otro idioma	45,2	68,3
➤ Página web (presentación del producto, contactos, ...)	42,6	86,8
➤ Gestión de la operación a través de correo electrónico	83,1	98,6
➤ Plataforma B2B	N.D.	12,0

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

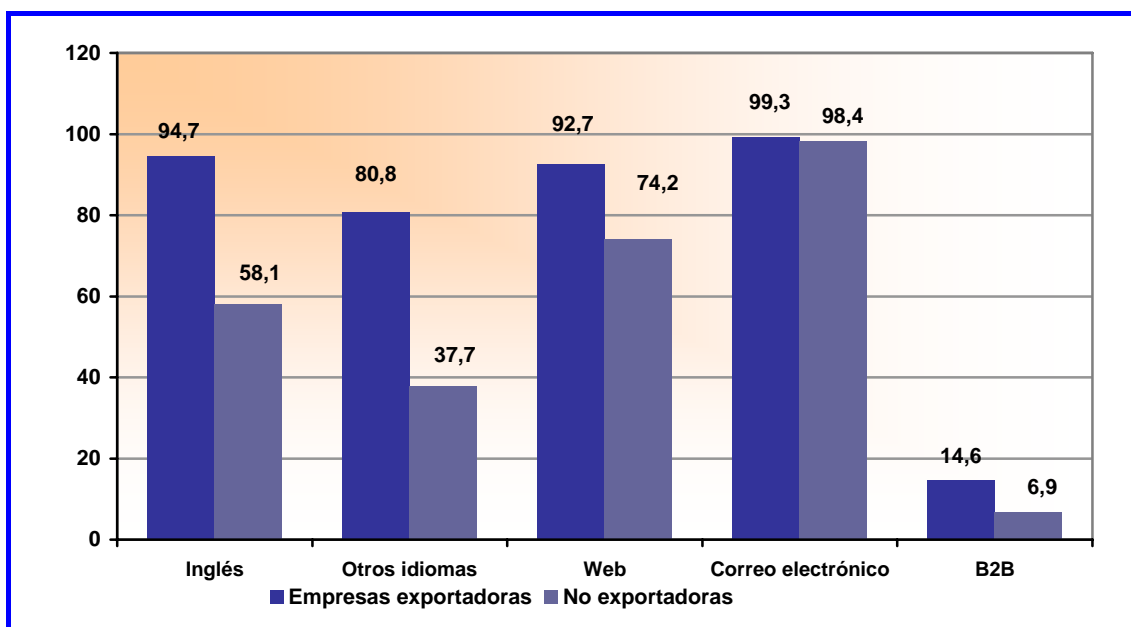
Cuadro 4.5. Recursos para la gestión comercial exterior. 2008

(% respuestas afirmativas)

	Segmentos de tamaño			
	Hasta 20	20-49	50-99	100 y más
Disponibilidad en la empresa de:				
➤ Personal que se maneje en inglés	65,4	84,6	100,0	92,3
➤ Personal que se maneje en otro idioma	36,5	71,2	88,2	92,3
➤ Página web (presentación, contactos, ...)	65,4	89,4	100,0	100,0
➤ Gestión operación correo electrónico	94,2	100,0	100,0	100,0
➤ Plataforma B2B	4,0	10,0	22,6	24,0

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Gráfico 4.5. Disponibilidad de recursos para la gestión comercial, según presencia exterior reconocida. 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

4.2. APROXIMACIÓN A LA INNOVACIÓN Y LA CALIDAD

4.2.1. Realización de actividades de I+D

Las empresas subcontratistas apuestan por la inversión en I+D: el 52% de las empresas realiza actividades de I+D como estrategia empresarial, que se consolida en el 1,2% de la facturación.

Una de cada dos empresas declara realizar actividades de I+D, proporción que ha mejorado sustancialmente con respecto de 2003 (40,5%). La motivación funda-

mental en la realización de estas actividades es la propia estrategia empresarial (72,9%) frente a la cooperación con el contratista (27,1%). Puede decirse que se desciende ligeramente la cuantía del gasto medio (del 1,32% al 1,17%) pero la distribución general de las empresas según el porcentaje de la facturación asociado a I+D se mantiene: cuatro de cada seis empresas señala una cuantía superior al 0,5%.

Cuadro 4.6. Actividad de I+D y % gasto I+D/facturación. 2003 y 2008

	2003	2008
• Realiza actividad de I+D	100,0	100,0
> Si	40,5	52,1
> No	59,5	47,9
• Motivación	100,0	100,0
> Como estrategia empresarial	76,0	72,9
> En cooperación con el contratista	24,0	27,1
• I+D / Facturación	100,0	100,0
> Hasta 0,25%	39,9	32,1
> Del 0,26 – 0,50%	18,7	23,8
> Del 0,51 – 2,00%	19,7	26,2
> Del 2,01 – 5,00%	14	13,1
> Más del 5,00%	7,8	4,8
• I+D/ facturación. Valor medio	1,32	1,17

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Como en las actividades de internacionalización, incluso en la disponibilidad de certificados de calidad, en general, la realización de las actividades de I+D es creciente con el tamaño empresarial. Así, el porcentaje de empresas que realiza actividades de I+D en el segmento de mayor empleo (80,8%) prácticamente triplica el valor del grupo de menos de 20 empleos (31,4%).

Por otra parte, hay diferencias muy pequeñas en cuanto al argumento de motivación y prevalece su vinculación con la estrategia empresarial, independientemente del tamaño de la empresa. Por último, a medida que crece el tamaño de la empresa, también se incrementa el gasto en I+D.

Cuadro 4.7. Actividad de I+D y % gasto I+D/facturación, según segmentos de tamaño. 2003-2008

2003	Segmentos de empleo			
	Hasta 20	De20-49	De 50 a 99	100 y más
• Realiza actividad de I+D (nº empresas)	100,0	100,0	100,0	100,0
Si	25,2	36,4	59,8	72,0
No	74,8	63,6	40,2	28,0
• Motivación	100,0	100,0	100,0	100,0
Como estrategia empresarial	62,7	71,2	78,3	68,5
En cooperación con el contratista	37,3	28,8	21,7	31,5
• I+D / Facturación	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 0,25%	55,6	48,7	46,7	34,1
Del 0,26 – 0,50%	5,6	28,2	18,3	14,6
Del 0,51 – 2,00%	27,8	5,1	21,7	24,4
Del 2,01 – 5,00%	5,6	2,6	10,0	22,0
Más del 5,00%	5,6	15,4	3,3	4,9
2008	Hasta 20	De20-49	De 50 a 99	100 y más
• Realiza actividad de I+D (nº empresas)	100,0	100,0	100,0	100,0
Si	31,4	49,5	65,7	80,8
No	68,6	50,5	34,3	19,2
• Motivación	100,0	100,0	100,0	100,0
Como estrategia empresarial	73,7	69,5	74,1	80,0
En cooperación con el contratista	26,3	30,5	25,9	20,0
• I+D / Facturación	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 0,25%	50,0	34,9	41,2	0,0
Del 0,26 – 0,50%	30,0	30,2	5,9	16,7
Del 0,51 – 2,00%	0,0	20,9	29,4	58,3
Del 2,01 – 5,00%	10,0	11,6	17,6	16,7
Más del 5,00%	10,0	2,3	5,9	8,3

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

4.2.2. Certificación de calidad

La calidad es condición indispensable: tres de cada cuatro empresas cuenta con una certificación y son nueve de cada diez entre las de mayor dimensión

Las empresas subcontratistas consultadas manifiestan que la disponibilidad de ciertas certificaciones de calidad suele ser una exigencia del contratista. Por otra parte, se les ha consultado con respecto de que efectivamente disponen de ellas.

Los resultados obtenidos muestran que en estos cinco años la disponibilidad de la certificación de calidad (ISO9000, EFQM) ha mejorado en casi quince puntos porcentuales, pasando del 53% al 71,4% de las empresas consultadas.

Cuadro 4.8. Porcentaje de empresas que cuentan con certificación de calidad, según tipo de subcontratista y tamaño. 2003 y 2008*(% respuestas afirmativas)*

	2003	2008
Total empresas	53,0	71,4
Prescripción técnica		
• <i>Sólo contratista</i>	52,5	72,5
• <i>Compartida</i>	55,2	68,9
• <i>Sólo subcontratista</i>	48,8	73,8
Segmentos de empleo		
• <i>Hasta 20 empleos</i>	36,3	51,0
• <i>De 20 a 49 empleos</i>	52,3	68,0
• <i>De 50 a 99 empleos</i>	78,7	91,4
• <i>Más de 100 empleos</i>	90,7	96,2

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Las diferencias se abren entre las empresas de menor y mayor dimensión: así, el 51% de las empresas de menos de 20 empleos cuenta con esta certificación, que llega al 96,2% en las de más de 100 empleos. La progresión registrada entre los segmentos de menor tamaño es muy importante.

4.2.3. Valoración de los factores de competitividad

La calidad y la relación calidad-precio caracterizan la competitividad de la oferta subcontratista catalana. El principal handicap, la innovación

Tanto en 2003 como en 2008, las empresas subcontratistas de Cataluña destacan la calidad (84,9 y 86,1 puntos) como el factor de competitividad mejor valorado. En segundo lugar se mantiene el tiempo de respuesta (79,0 y 81,9 puntos), argumento determinante en una cadena de cooperación inter-empresarial para la producción de un único bien, en el que se suele contar con un plazo muy ajustado.

El tercer aspecto mejor valorado sigue siendo la relación calidad-precio (76,2 y 78,7 puntos), muy superior a la puntuación media adjudicada al precio (66,7 y 66,9 puntos). De hecho, entre 2003 y 2008 ya se ha producido la consolidación efectiva de la última ampliación europea, que introdujo una nueva competencia lowcost de proximidad pero que no habría afectado a este resultado, en el sentido de empeorar la puntuación del precio.

Cuadro 4.9. Puntuación media (sobre 100) de los aspectos más competitivos del producto. 2003-2008

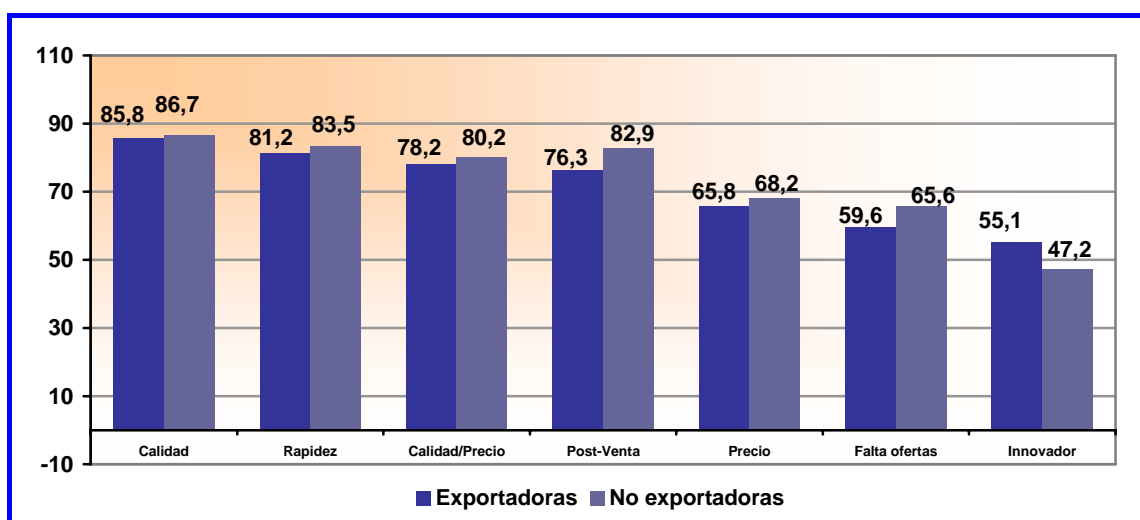
	2003	2008
• Calidad	84,9	86,1
• Rapidez/Tiempo respuesta	79,0	81,9
• Relación calidad/precio	76,2	78,7
• Servicio post-venta (si procede)	78,5	77,4
• Precio	66,7	66,9
• Falta de otras ofertas en el entorno del contratista	49,1	60,9
• Carácter innovador	50,1	52,6

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei

Podría decirse que la oferta subcontratista catalana ha sido capaz de absorber este impacto, si bien los últimos ejercicios han sido especialmente positivos y habrá que ver como evoluciona en un momento de contracción de la producción como el que ya se está produciendo. Los retos se abren con respecto de los factores peor valorados, entre los que destaca la innovación, como factor peor valorado.

Este perfil de la competitividad resultante es compartido entre las empresas sean o no exportadoras, siendo la mayor diferencia la puntuación obtenida con respecto del componente innovador, ligeramente mejor autovalorado en el caso de las empresas exportadoras, si bien sigue siendo treinta puntos inferior a la puntuación otorgada a la calidad de su oferta.

Gráfico 4.6. Valoración (sobre 100) de los aspectos más competitivos del producto, según presencia exterior reconocida. 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2003, 2008). Ikei



5. EVOLUCIÓN RECIENTE, POTENCIALIDAD Y PERSPECTIVAS



5. EVOLUCIÓN RECIENTE, POTENCIALIDAD Y PERSPECTIVAS

5.1. EMPLEO Y CAPACIDAD INSTALADA

5.1.1. Evolución del empleo

Las empresas subcontratistas catalanas han incrementado su empleo en los últimos años, tanto en los establecimientos que tienen en España como fuera. La situación de 2009-2010 abre las incógnitas de su consolidación

La segunda parte del año 2008 confirmó el cambio radical en las condiciones generales de la actividad económica; desde mediados de 2008 se va delimitando la dimensión y profundidad de la crisis actual. Además, a la actividad de construcción e inmobiliaria ya se ha sumado el sector del automóvil, los aparatos domésticos, etc... consecuencia directa de la fuerte pérdida de confianza del consumidor y del estrechamiento en las condiciones de la financiación.

Por lo tanto, la delicada situación económica vigente en el momento en que se realiza este informe condiciona el balance de la evolución reciente (2008) y la reflexión de la potencialidad de la actividad industrial subcontratista para el próximo ejercicio (2009) e incluso hasta el medio plazo (2010-2011).

Con todo, y con la cautela debida, es importante conocer la evolución reciente de las empresas en cuanto al empleo dentro y fuera de España en el último quinquenio, ya que pone de manifiesto su potencial para paliar el efecto de esta contracción económica.

En este sentido, es importante subrayar que el 14% de las empresas consultadas cuenta con algún establecimiento fuera de España. Este resultado confirma el proceso de multilocalización de la red subcontratista, que ha sido capaz de responder a una demanda creciente en múltiples mercados.

Así, según las empresas consultadas, su empleo ha disminuido (poco o mucho) en el 26,5% de los establecimientos sitos en España y en el 19,2% de los radicados en el exterior. Luego, en tres de cada cuatro establecimientos en España y cuatro de cada cinco del exterior, lo han mantenido y/o aumentado poco o incluso mucho.

Este resultado requiere de dos tipos de reflexión: de una parte, la empresa subcontratista dimensiona sus efectivos en función de la demanda que generan en cada mercado/área geográfica y, en segundo lugar, de la mejora continua en los

procesos productivos también se deriva el incremento en la productividad del empleo.

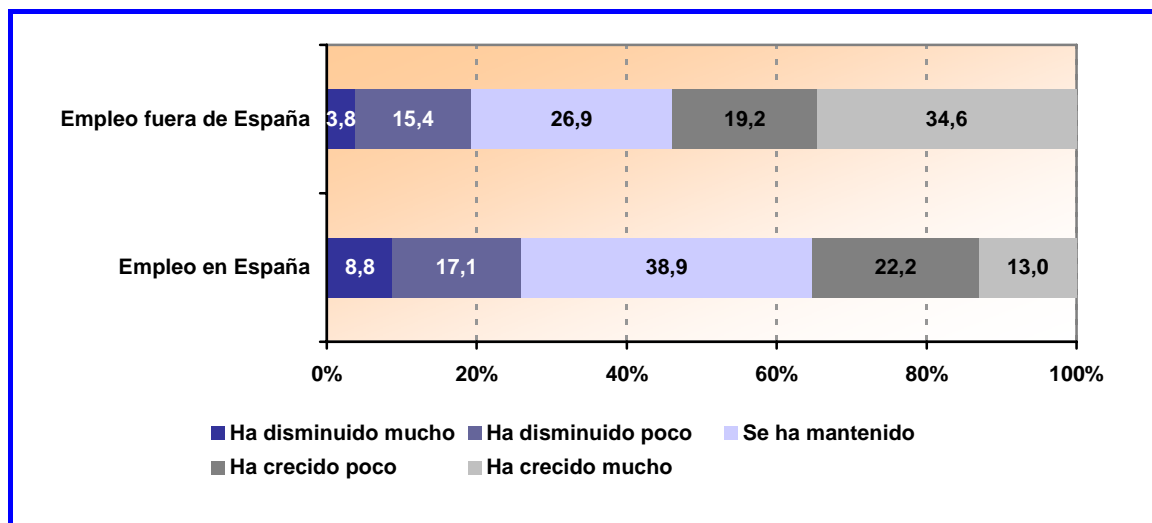
Cuadro 5.1. Evolución del empleo en los dos últimos años. Establecimientos en España y fuera de España

(porcentaje de columna)

	Evolución en los establecimientos:	
	En España	Fuera de España
Empresas que estiman que su empleo:		
• Ha disminuido mucho	8,8	3,8
• Ha disminuido poco	17,1	15,4
• Se ha mantenido	38,9	26,9
• Ha crecido poco	22,2	19,2
• Ha crecido mucho	13,0	34,6

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Ikei

Gráfico 5.1. Evolución del empleo en los últimos años



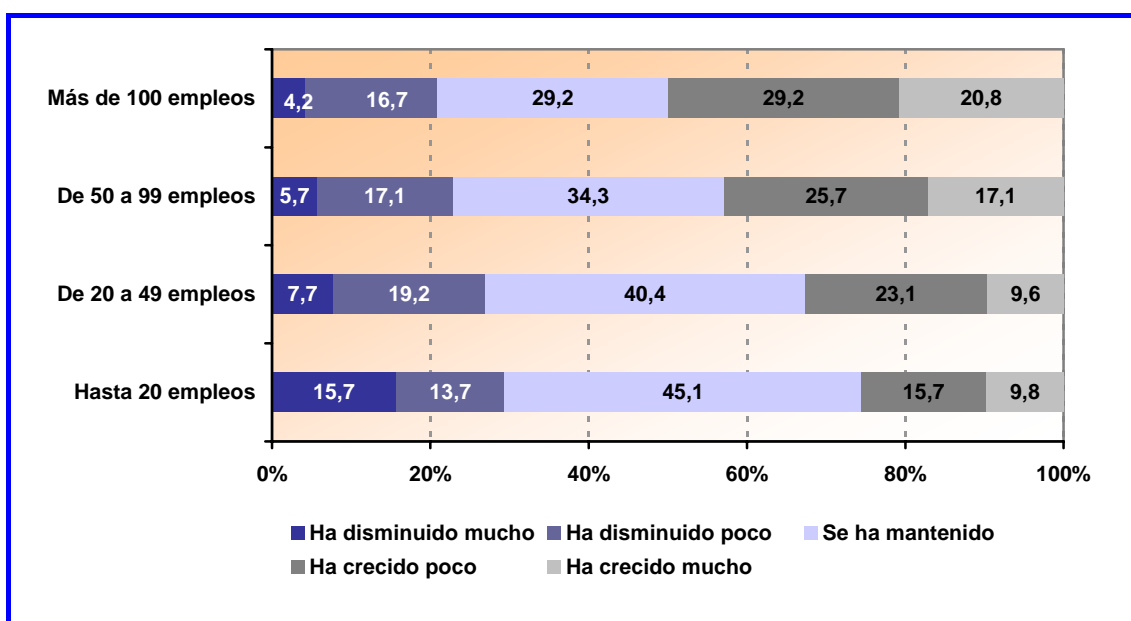
Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Ikei

Centrando la atención en la evolución del empleo en los establecimientos radicados en España, es preciso destacar que el incremento en el empleo se produce en todos los segmentos de tamaño, ligeramente superior entre las de mayor dimensión.

Así, entre las empresas más pequeñas (hasta 20 empleos y de 20 a 49 empleos), destaca que casi una de cada dos han mantenido su empleo estable y prácticamente una de cada tres lo ha aumentado. Entre las de tamaño medio (de 50 a 99

empleos) sólo una de cada cinco reconoce que su empleo ha disminuido y más de un tercio estima que ha crecido. Entre las de mayor dimensión, que son las que tienen más de 100 empleos, una de cada dos responde que lo ha incrementado. Nótese que estos resultados son realmente importantes en tanto que la red de empresas subcontratistas es básicamente una red de PYMEs.

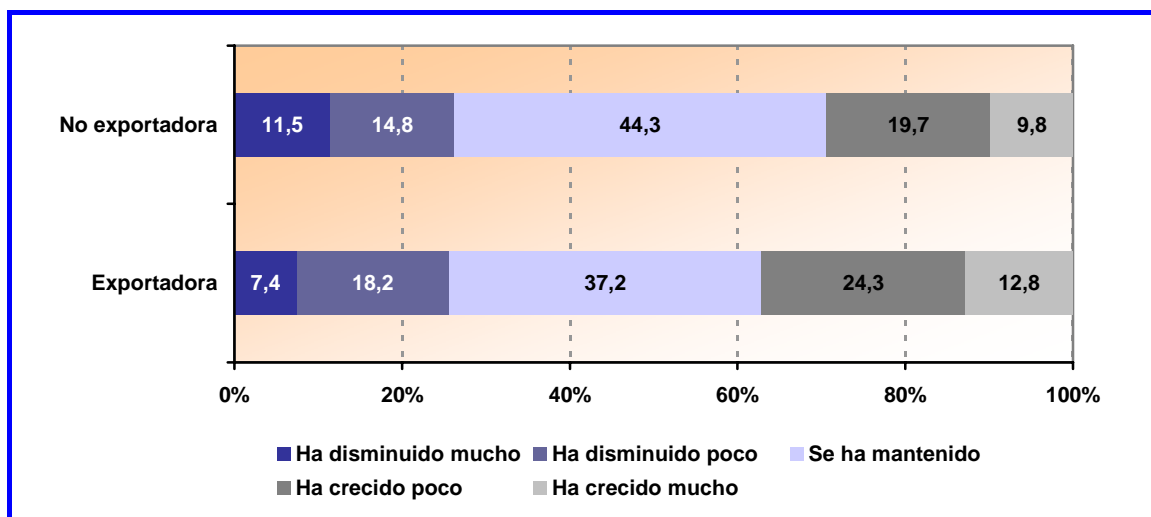
Gráfico 5.2. Evolución del empleo en España en los últimos años, según segmento de tamaño



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Ikei.

Este análisis se completa con la evolución del empleo desde la perspectiva de las empresas con y sin actividad exportadora. Confirma la importancia tractora de los mercados exteriores, ya que las empresas con esta actividad son las que, en menor medida, estiman que su empleo en España se ha mantenido estable (37,2% frente al 44,3% de las empresas no exportadoras) y son justamente las que reconocen en mayor proporción que ha crecido.

Gráfico 5.3. Evolución del empleo en España en los últimos años, según actividad exportadora



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Ikei

5.1.2. Capacidad productiva e infrautilización

La utilización de la capacidad productiva media se cifra en el 86%, con escasas variaciones –aunque favorables- en función del tamaño empresarial o la presencia exterior

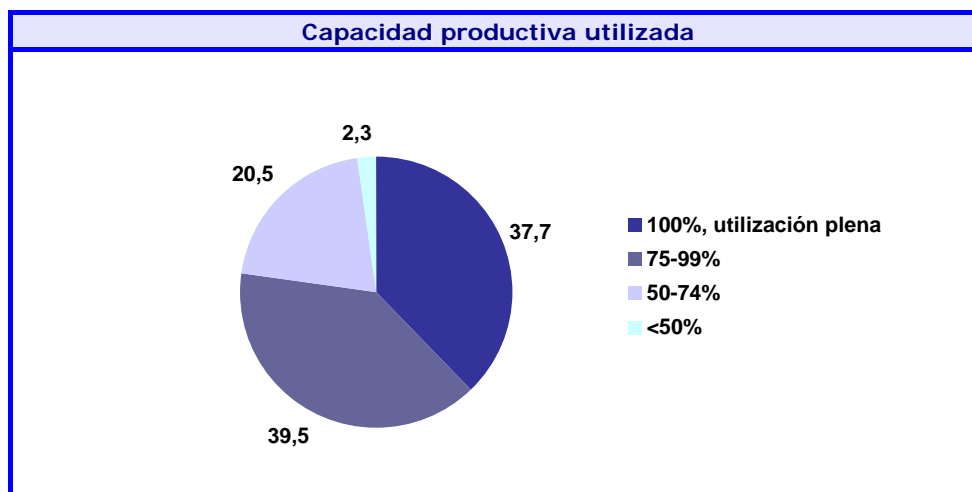
Además de la valoración con respecto del empleo, la situación de las empresas subcontratistas se completa con la estimación de la utilización de su capacidad instalada. A mediados de 2008, con una situación de crisis todavía no aflorada en toda su crudeza, la cifra media de utilización de la capacidad instalada es del 86%.

Esta cifra se ha recortado sensiblemente en el cuarto trimestre de 2008 y en el primer trimestre de 2009 con la paralización temporal de la actividad en un número importante de contratistas del automóvil (por ejemplo). De hecho, distintas actualizaciones con respecto del porcentaje de capacidad instalada, al cierre de 2008; la rebajarían en torno a 10 puntos porcentuales²¹, de acuerdo con la cifra reflejada para España (76,4%) por la Comisión Europea²².

²¹ Según los datos publicados por Adegí (Asociación de Empresas de Gipuzkoa), en las consultas que realizan regularmente a las empresas asociadas han observado un descenso del porcentaje de la capacidad instalada del 82,5% al 76,9% entre septiembre y diciembre de 2008.

²² Business and consumer Surveys. Enero 2009.

Gráfico 5.4. Utilización de la capacidad productiva, 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

Este deterioro de la actividad industrial se refleja en el Índice de Producción Industrial cuya evolución es negativa con respecto al cuarto trimestre de 2007, en casi todas las divisiones industriales consideradas.

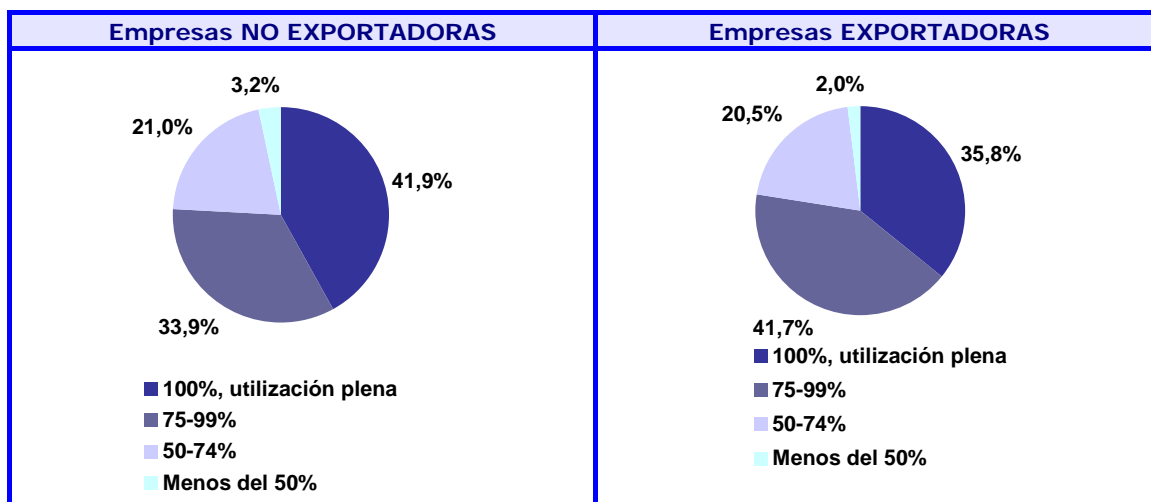
Cuadro 5.2 Tasa de variación del índice de producción industrial (mensual) 2008/2007. España

	2008, meses					
	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
Industria química	-3,8	1,4	-6,6	2,1	-3,6	-10,1
Fab. caucho y plásticos	-12,1	-3,2	-14,3	-7,7	-18,8	-26,4
Fab. otros minerales no met	-27	-19,4	-27,5	-22,1	-24,7	-28,7
Metalurgia	1,1	2	-7,4	-4,7	-17,4	-32,8
Fab. ptos metálicos	-14,5	-2	-15,5	-8,1	-16,5	-24,7
Maq. y equipo mecánico	-9,5	3,1	-14,6	7,3	-7,2	-9,4
Maq. y material eléctrico	-8,3	-1,2	-8,7	-4	-6,5	-16,8
Mat. Electrico-electrónico	24,3	24	33,8	8	-6,1	-16,3
Equipo, instr. precisión	3,3	4,7	-11,9	-5,6	1,1	-4,6
Vehículos de motor y partes	-13,7	-2,4	-39,5	-10,3	-29,2	-39,3
Otro material de transporte	8,6	18,9	31,6	14	6,5	16
Otras industrias	-22,7	-12	-26	-9,5	-20	-30,1

Fuente: INE.

La utilización de la capacidad productiva media se cifra en el 86%, con escasas variaciones –aunque favorables- en función el tamaño empresarial o la presencia exterior-, que con los mencionados ajustes estará actualmente, en torno al 76%. Y, es importante destacar que no hay diferencias importantes entre las repuestas obtenidas entre las empresas exportadoras y no exportadoras..

Gráfico 5.5. Utilización de la capacidad productiva, según actividad exportadora. 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

5.1.3. Argumentos de la menor utilización de la capacidad productiva

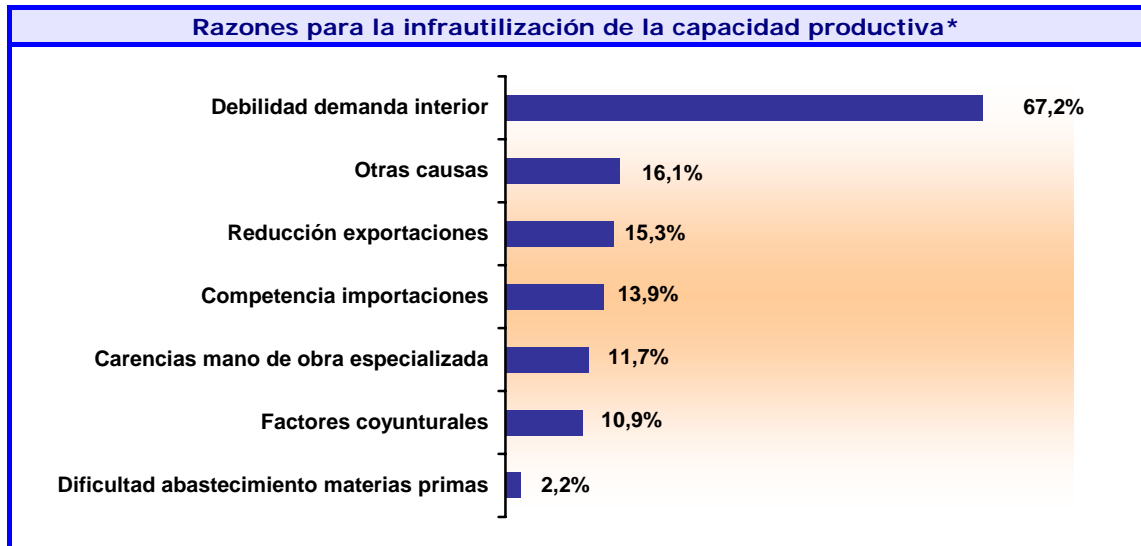
Seis de cada diez empresas señalan la debilidad de la demanda interior como argumento fundamental de la infrautilización de su capacidad

Como ya se ha señalado, dos tercios de las empresas consultadas (62,5%) señala un grado de utilización de la capacidad productiva instalada inferior al 100%. Cada una de ellas señala (en promedio) 1,5 razones de esta situación y la debilidad de la demanda interior es el argumento más nombrado (67,2%).

Los siguientes factores son la reducción de las exportaciones (15,3%), la competencia de las importaciones (13,9%), las carencias de mano de obra especializada (11,7%) y otros factores coyunturales²³ (10,9%).

²³ Fortaleza del euro, entre otros, que encarece la posición de exportación y facilita la importación (con respecto de áreas no euro).

Gráfico 5.6. Argumentos de la infrautilización de la capacidad instalada. 2008



* Respuesta múltiple.

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

Gráfico 5.7. Razones para la infrautilización de la capacidad productiva, según empresa exportadora y o exportadora. 2008



* Respuesta múltiple.

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

Las diferencias entre las empresas exportadoras y no exportadoras son muy pequeñas, precisamente por la importancia que tiene el mercado interior en los dos grupos de empresas. No obstante, como es lógico, los factores más ligados al comercio exterior tienen una mayor importancia en el caso de las exportadoras.

En este contexto, es importante tener en cuenta que el porcentaje de utilización empresarial (industria) para el conjunto de la UE (diciembre de 2008) se mantiene en el 80,9%, siendo el 84,1% y para Francia y Alemania, respectivamente.

Estas cifras contribuyen a explicar el diferente impacto de la actual crisis entre los mercados maduros pero, también, incluso, entre los emergentes (véase Polonia o Hungría) y su importancia en la actividad exterior de las empresas subcontratistas. Así, la actividad de comercio exterior de Cataluña todavía mantiene (hasta noviembre) cierto dinamismo exterior²⁴ con una tasa interanual del +1,1%, pero decreciente (+7%, en 2007), reflejando la pérdida de ritmo de la actividad en la UE.

Cuadro 5.3. Porcentaje de Capacidad Instalada en la Industria. 2008

	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre
Total UE	83,7	83,6	82,8	80,9
• Alemania	87,2	87,6	86,2	84,8
• Francia	86,8	86,2	85,9	84,1
• España	81,1	80,2	79,0	76,4
• Hungría	83,8	85,9	84,4	85,6
• Polonia	81,1	81,1	80,0	78,9

Fuente: Indicadores de confianza de la actividad, Industria. Comisión Europea (2009)

5.2. INCIDENCIA DE LA DINÁMICA DE LA MULTILocalIZACIÓN

5.2.1. La dinámica de la multilocalización

Una de cada dos empresas subcontratistas se consideran afectadas por las decisiones de multilocalización de sus clientes contratistas. Pero, sólo una de cada tres se siente condicionada

Se estima que en un marco de relación de subcontratación las decisiones tomadas en distintos puntos de la cadena pueden condicionar de forma directa a las empresas que participan en el conjunto del proceso. Este hecho es fácilmente reconocible en las decisiones de traslado de producción por parte de un contratista con respecto del parque de proveedores de proximidad que le atiende.

²⁴ DataComex. Enero 2009. Exportaciones totales de Cataluña, enero-noviembre, tasa interanual.

Así, una de cada dos empresas consultadas considera que estas decisiones le influyen, porcentaje que es ligeramente mayor en el caso de las exportadoras (59,2%) frente a las no exportadoras (37,7%). Por otra parte, y atendiendo al tamaño empresarial, el porcentaje de empresas que reconoce esta incidencia es mayor a medida que aumenta el tamaño empresarial.

En la explicación de este resultado influirá la localización de la empresa subcontratista en el conjunto de la secuencia de subcontratación. Así, la posición de la empresa proveedora es más cercana al vértice de la pirámide cuanto mayor es su tamaño y son éstas las que reconocen en mayor medida dicho impacto.

Cuadro 5.4. Incidencia de los procesos de multilocalización, 2008

(% de respuestas afirmativas)

	LAS DECISIONES DE MULTILocalIZACIÓN DE LOS CLIENTES CONTRATISTAS...	
	...influyen en la empresa	...y condicionan sus decisiones de multilocalización
Total de empresas	52,6	37,4
Frente a la exportación		
• Empresas exportadoras	59,2	43,9
• Empresas no exportadoras	37,7	17,4
Segmentos de empleo		
• Hasta 20 empleos	41,2	25,0
• Entre 20 y 49 empleos	53,5	26,0
• Entre 50 y 99 empleos	55,9	68,4
• 100 y más empleos	68,0	47,1

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

Por otra parte, una de cada tres (37,4%) se considera condicionada en su decisión de multilocalización. Este porcentaje es claramente mayor entre las empresas exportadoras (políticas de seguimiento al contratista) y es creciente según el tamaño empresarial, pero hasta cierto grado.

Es decir, entre las empresas más pequeñas (por debajo de 50 empleos) y las de cierta dimensión (más de 100 empleos), el porcentaje de empresas que se reconocen condicionadas se reduce pero por dos razones distintas: para las pequeñas, porque no tienen margen de maniobra y, para las de mayor tamaño, porque éste es un factor más a tener en cuenta en la toma de decisiones empresariales.

5.2.2. Orientación geográfica de la inversión y la multilocalización

Dos de cada tres empresas ha realizado inversiones productivas. Ocho de cada diez, en España

El 60% de las empresas consultadas ha realizado inversiones con la finalidad de mejorar y/o ampliar su capacidad productiva. Este resultado es coherente con las expectativas otorgadas a la evolución de la inversión (capítulo 5.2.3) en las que se recoge que el 44,5% de las empresas estima que seguirán la tendencia reciente y el 36,4% consideran que serán crecientes.

Las empresas exportadoras reconocen en mayor proporción haber realizado este tipo de inversiones (64,9%), frente a las no exportadoras (48,6%). Y, asimismo, cuanto mayor es el tamaño empresarial, mayor porcentaje de empresas reconocen haberlas realizado (73,3% en las empresas de 100 y más empleos).

Cuadro 5.5. Inversiones, posición exportadora y tamaño, 2008

(% de respuestas afirmativas)

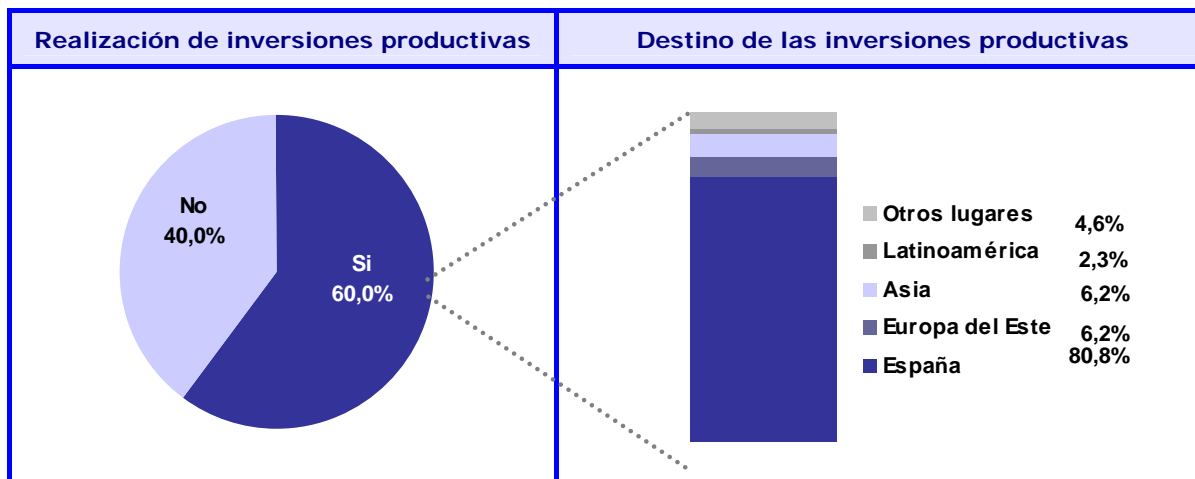
	Realización de inversiones productivas
Total de empresas	60,0
Frente a la exportación	
• Empresas exportadoras	64,9
• Empresas no exportadoras	48,4
Segmentos de empleo	
• Hasta 20 empleos	46,2
• Entre 20 y 49 empleos	60,0
• Entre 50 y 99 empleos	62,9
• 100 y más empleos	80,8

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

En general, la mayoría de las empresas realizó estas inversiones en España (80,8%), frente a las restantes opciones (19,2%). Es decir, una de cada cinco señala otros mercados distintos del Estado²⁵, con una presencia similar entre Europa del Este y Asia (6,2%) y Otros lugares (4,2%), comportamiento que pone de manifiesto la vocación de internacionalización de la estrategia empresarial y productiva.

²⁵ A título ilustrativo señalar que se menciona a Portugal, Alemania, Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, China/India y Marruecos, entre otros.

Gráfico 5.8. Inversiones productivas y localización geográfica, 2008



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.

5.3. PERSPECTIVAS DE LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL

5.3.1. Perspectivas de la actividad. Primera valoración

Las empresas exportadoras y/o las de mayor dimensión estarían mejor preparadas para compensar el deterioro de los mercados, al no depender tanto de la demanda interna española

Es necesario tener presente que el momento de realización de esta consulta es abril-junio de 2008, por lo que las respuestas de las empresas se apoyan en la trayectoria de la primera parte del año (ventas, ya conocidas) y lo que habrían anticipado para la segunda parte (cartera de pedidos).

Cuadro 5.6. Perspectivas a corto plazo, 2008-2009

	Considera que será:			
	Decreciente	Estable	Creciente	Ns/Nc
• Volumen de ventas en el mercado interior	34,5	40,0	25,0	0,5
• Volumen de ventas en el mercado exterior	12,6	39,1	42,5	5,7
• Importancia de los mercados tradicionales	9,1	49,1	39,5	2,3
• Importancia de los mercados emergentes	10,9	45,5	37,6	6,1
• Competencia de los países de bajo coste	21,2	34,1	24,2	20,5
• Evolución de los precios de sus productos	11,1	28,9	52,6	7,4
• Inversiones en capacidad productiva	14,1	44,5	36,4	5,0

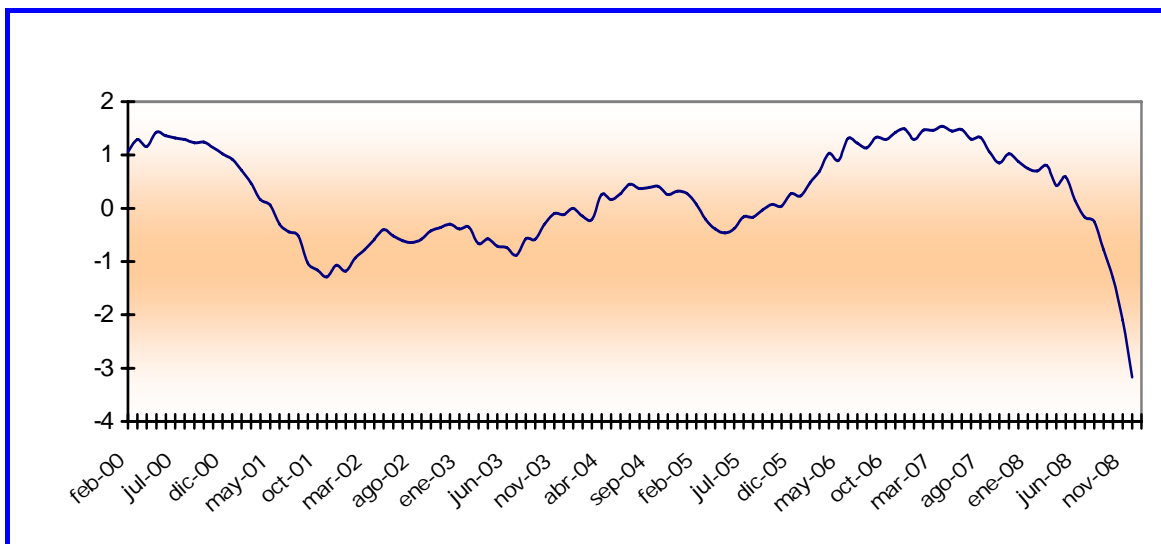
En cursiva y negrita los porcentajes superiores al 35%

Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei

El deterioro del escenario económico en la segunda parte del año 2008 ha sido lo suficientemente importante (Gráfico 5.9) y con tan poco acierto en la anticipación (por parte de organismos, empresas, etc...) que explica que para una parte importante de las empresas consultadas (40%) la secuencia esperada en las ventas en el mercado interior se iba a mantener estable.

Pero, por otra parte, una de cada tres empresas (34,5%) ya estaría anticipando el deterioro de las ventas en el mercado interno. Este resultado está en consonancia con la mención de la debilidad de la demanda interior como argumento del menor grado de utilización de la capacidad instalada.

Gráfico 5.9 Índice de confianza empresarial (BSI) UE



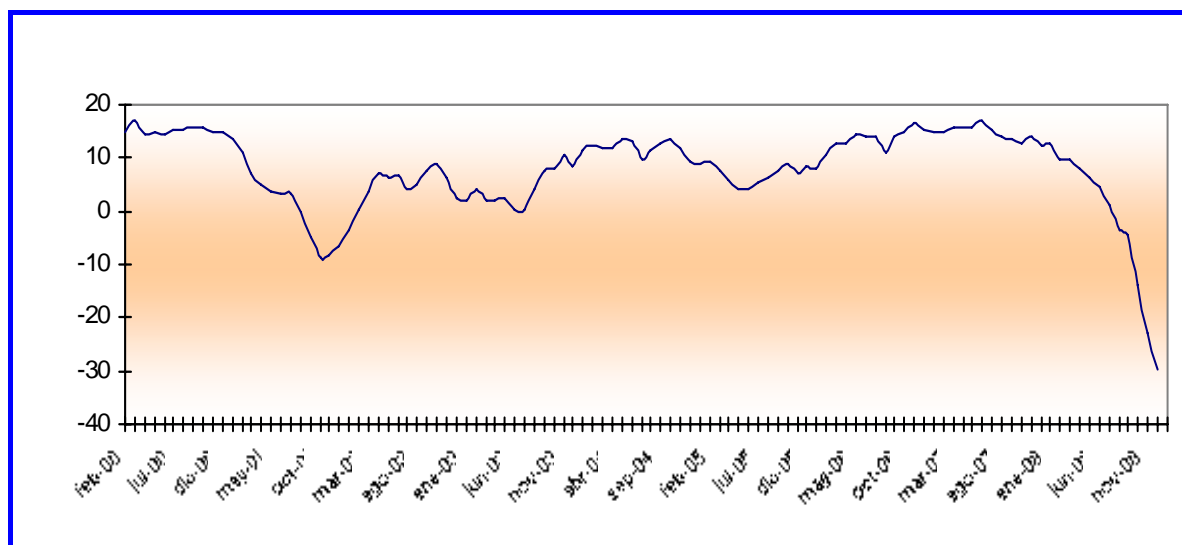
Fuente: Comisión Europea

El componente multimercado de estas empresas y la mejor expectativa de los mercados internacionales frente al doméstico estaría permitiendo equilibrar los resultados: el 42,5% considera que los crecimientos (más probables) se corresponderán con las ventas en los mercados exteriores.

De hecho, en cuanto a la importancia otorgada a los mercados exteriores, tradicionales y emergentes, cabe destacar que en 2008 las empresas consultadas prevén mayoritariamente una importancia estable (49,1% y 45,5%) e incluso creciente (39,5% y 37,6%), confirmando la estrategia de internacionalización asumida por las empresas subcontratistas e industriales de Cataluña.

Estas expectativas es posible que también choquen con las más actualizadas y ya presentadas relativas a las empresas europeas, que han hundido la tendencia de su producción, condicionando la demanda hacia sus proveedores, las inversiones en maquinaria, etc....que afectan y afectarán a las empresas subcontratistas.

Gráfico 5.10 Expectativas de evolución de la producción de las empresas europeas (próximos meses)

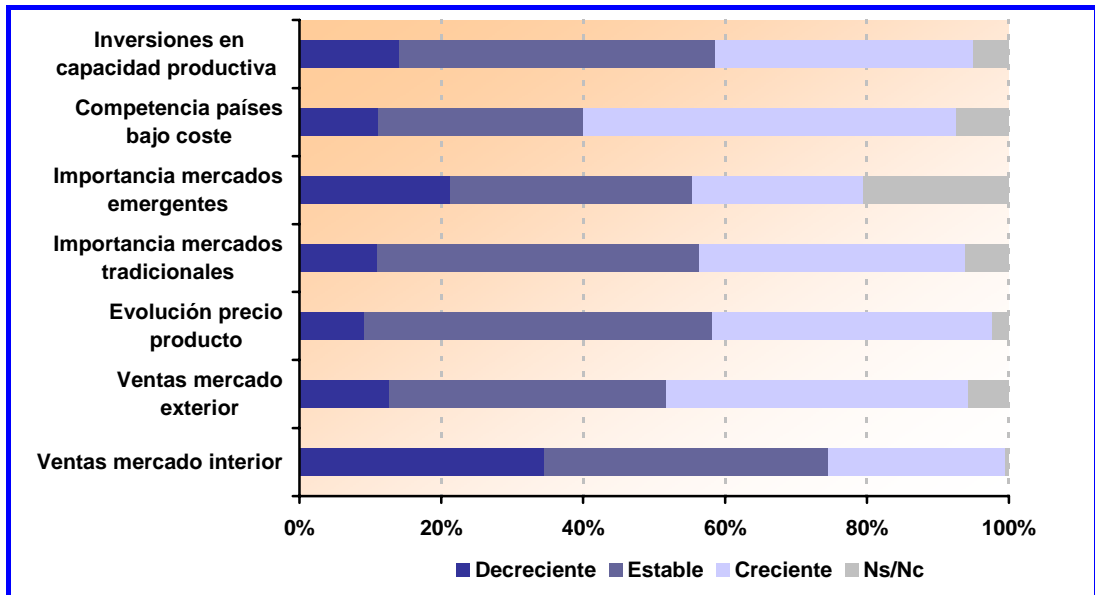


Fuente: Comisión Europea

Por último, el tercero de los grupos de cuestiones valoradas por las empresas alude a la presión de la oferta de los países de bajo coste, la evolución de los precios de sus productos y la realización de inversiones en capacidad productiva.

Entre los resultados obtenidos, destaca que una de cada cinco empresas no valora la incidencia de la oferta realizada desde los países de bajo coste, que se completa con que una de cada cuatro considera que será creciente. Por otra parte, queda absolutamente patente la confianza en el factor diferencial de su propia oferta (calidad, por ejemplo, como el factor altamente valorado en la competitividad de su oferta) que justifique una secuencia de precios creciente (52,6%).

Gráfico 5.11. Perspectivas a corto plazo, 2008-2009



Fuente: Encuesta de Reconocimiento de la Subcontratación Industrial en Cataluña (2008). Elaboración Ikei.