

XVI Reunión ASEPELT-España

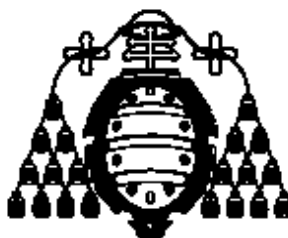
Madrid, Junio del 2002

INSTRUMENTOS VIRTUALES DE CONEXIÓN OFERTA-DEMANDA EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Fernando Rubiera Morollón

María R. Vicente Cuervo

M^a del Pilar Quindós Morán



Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Oviedo

INSTRUMENTOS VIRTUALES DE CONEXIÓN OFERTA-DEMANDA EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS. (*)

RUBIERA MOROLLÓN, Fernando (frubiera@correo.uniovi.es)

Profesor Asociado de la Universidad de Oviedo (Dpto. Economía Aplicada)

VICENTE CUERVO, Maria R. (mrosalia@correo.uniovi.es)

Profesora Asociada de la Universidad de Oviedo (Dpto. Economía Aplicada)

QUINDÓS MORÁN, M^a del Pilar (pqmoran@correo.uniovi.es)

Becaria de Investigación de la Universidad de Oviedo (Dpto. Economía Aplicada)

Palabras clave: conexión oferta-demanda, desarrollo regional, punto de encuentro virtual y servicios avanzados a empresas.

Resumen:

La utilización de servicios avanzados por parte de las empresas se ha convertido en un elemento esencial para su competitividad en las modernas economías en las que las tradicionales ventajas comparativas basadas en los precios, en los menores costes del trabajo o en la abundancia de recursos naturales están siendo sustituidas por unas nuevas ventajas basadas en la calidad, el conocimiento o el uso de las modernas tecnologías de la comunicación e información. Sin embargo, varios estudios empíricos evidencian un reducido consumo de este tipo de servicios en las regiones menos desarrolladas, a pesar de que en la mayoría de los casos no pueden ser producidos internamente. Esto puede explicarse por una falta de cultura de consumo de estas actividades unido a una oferta difusa de las mismas. Algunas de estas regiones están reaccionando ante esta situación con diversas iniciativas para la difusión de su importancia así como para la clarificación de la oferta del sector. A tal fin en el Principado de Asturias se está creando un punto de encuentro virtual en el que, por un lado, los potenciales demandantes puedan conocer la oferta regional de servicios avanzados y contactar con las empresas; y por otro lado, los oferentes puedan acceder a información sobre las ayudas disponibles y bases de datos entre otros servicios. Esta iniciativa ha sido promovida por un grupo de investigadores del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo. Con ella se pretende facilitar la conexión entre oferta y demanda, impulsando el desarrollo del sector estratégico de los servicios avanzados.

(*) Este trabajo ha sido posible gracias a una investigación financiada por el Instituto de Fomento Regional del Principado de Asturias mediante los proyectos *CN-00-261-B1* y *CN-01-245-B3* dirigidos por Juan A. Vázquez García y Santiago R. Martínez Argüelles.

INSTRUMENTOS VIRTUALES DE CONEXIÓN OFERTA- DEMANDA EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS

1. INTRODUCCIÓN.

Las innovaciones tecnológicas y organizativas de las modernas sociedades están dando lugar a nuevos modelos económicos en los que las tradicionales ventajas comparativas basadas en los precios, en los menores costes del trabajo o en la abundancia de recursos naturales están siendo sustituidas por otras nuevas ventajas basadas en la calidad, el conocimiento o el uso de las modernas tecnologías de la comunicación e información. La complejidad de las economías actuales lleva a que las empresas tengan que adaptarse a aspectos tales como el cambio en el contexto económico globalizado, la innovación, el desarrollo tecnológico o la internacionalización entre otros. Todo esto hace imposible que puedan dedicarse a producir eficientemente y, simultáneamente, disponer de recursos suficientes para innovar en tecnología, gestión y organización con éxito. Hoy, más que nunca, la empresa moderna precisa consumir servicios externos de informática, organización y gestión, consultoría técnica o ingeniería entre otros.

Una revisión de la situación de este sector en las regiones españolas evidencia dos rasgos muy marcados del mismo. En primer lugar, son actividades sometidas a una intensa polarización espacial lo que, en el caso de España, provoca que las redes de empresas de servicios avanzados de las regiones de la periferia estén poco especializadas y presenten un grado de desarrollo muy reducido. En segundo lugar y debido a lo anterior, hay una huida de los potenciales consumidores de las regiones periféricas hacia los grandes núcleos del sector. En consecuencia, en las regiones menos favorecidas la oferta es reducida y de baja calidad y la demanda suele ir en busca de proveedores situados en las regiones que se han configurado como grandes núcleos del sector. Esto hace que las regiones menos desarrolladas entren en una trampa de equilibrio a bajo nivel de la que les es difícil salir: una oferta reducida y poco especializada pero con demanda escasa y que huye en una proporción elevada a otras regiones por lo que incapaz de estimular el desarrollo de la oferta.

En varias regiones españolas se han propuesto acciones diversas para salir de esta trampa normalmente consistentes en subvenciones que estimulen la oferta, la demanda o ambas a la vez. Sin embargo, una acción muy necesaria y pocas veces articulada es la de favorecer los cauces de conexión entre oferta y demanda en el ámbito local. La creación de Catálogos del sector, *clusters*, así como instrumentos de conexión virtual se hace fundamental en aquellas regiones que cuentan con un tejido de empresas oferentes y demandantes minimamente desarrollado. En este trabajo se hace una reflexión sobre el valor de un instrumento de conexión oferta-demanda virtual en el sector de los servicios avanzados a empresas a partir de la experiencia del Principado de Asturias.

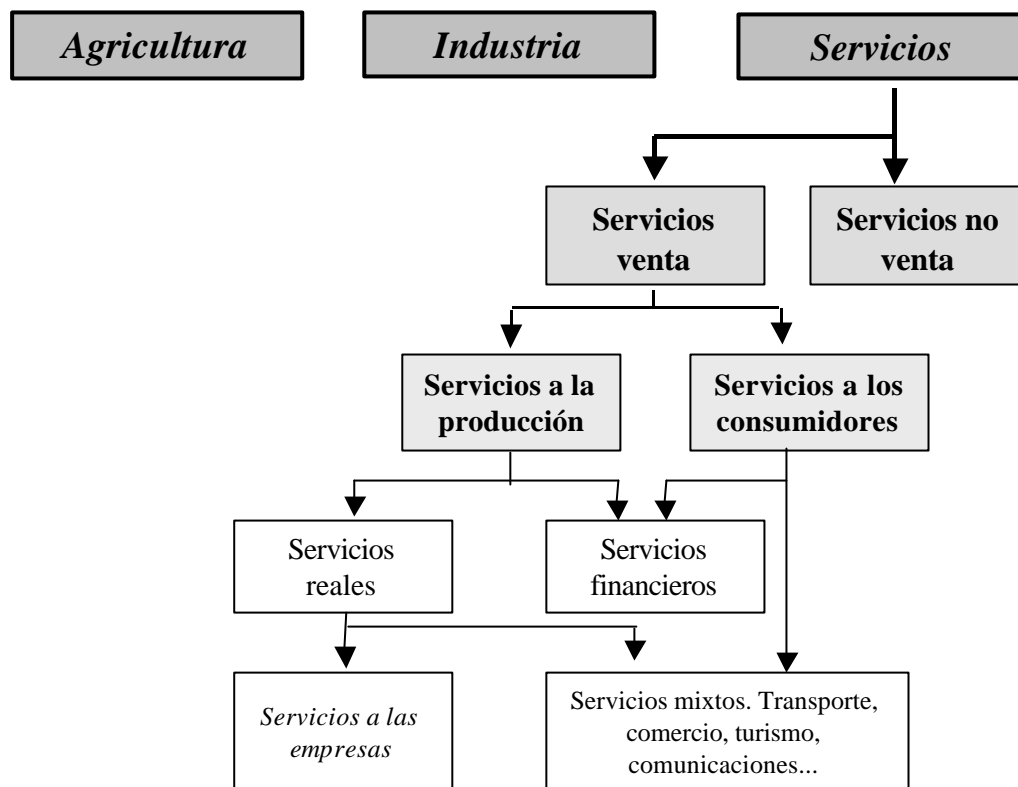
En el apartado 2 se definen, delimitan y, finalmente se clasifican las actividades que se incluirán en el grupo de los servicios avanzados a empresas. En el siguiente apartado se profundiza en esta definición mediante el análisis de uno de los rasgos más importantes de estas actividades, la notable influencia que ejercen sobre el atractivo y desarrollo económico de los territorios en los que se instalan. En el apartado 4 se aborda uno de los principales problemas del sector de los servicios avanzados, nos referimos a la extraordinaria concentración que estas actividades experimentan en torno a ciertas zonas (Madrid y Barcelona principalmente). En el apartado 5 analizaremos los servicios avanzados a empresas en la economía asturiana, identificando las necesidades y las posibilidades de desarrollo del sector en el Principado. En el apartado 6 se proponen una serie de instrumentos y medidas que logren crear una red regional de servicios avanzados competitivos, modernos y capaces de ofrecer productos de calidad, al tiempo que se impulsa el consumo de estas actividades entre las empresas del Principado. Finalmente, en el apartado 7 se presta especial atención a una de las medidas propuestas para la conexión de la oferta y la demanda de servicios avanzados y que ha consistido en la creación de un punto virtual de encuentro entre oferentes y demandantes.

2. DELIMITACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS.

El heterogéneo conjunto de actividades incluidas en el terciario se puede dividir en servicios destinados a la venta y servicios no destinados a la venta (servicios públicos). Asimismo, los primeros se pueden clasificar según se trate de actividades orientadas al consumo final (productos finales) o actividades orientadas a la producción o consumo intermedio (productos intermedios). Dentro de la segunda categoría se puede distinguir entre servicios reales y financieros. Aceptando esta organización de las actividades terciarias (Gershuny y Miles, 1983) los servicios a empresas pertenecerían a la categoría de actividades reales (no financieras) orientadas a la producción y destinadas a la venta (Figura nº 1).

A pesar de tratarse de una rama bien definida, los servicios a empresas siguen estando constituidos por actividades muy heterogéneas. Bajo esta rúbrica conviven servicios que son intensivos en capital con otros que lo son en trabajo, servicios con altos ritmos de crecimiento en su productividad con otros que manifiestan una evidente debilidad para experimentar aumentos consistentes en esta variable, etc. Con el fin de encontrar grupos de actividades más homogéneas muchos autores han optado por dividir esta rama en servicios a empresas tradicionales o clásicos y servicios a empresas avanzados o modernos.

Figura n° 1: Los servicios a empresas dentro de la actividad económica.



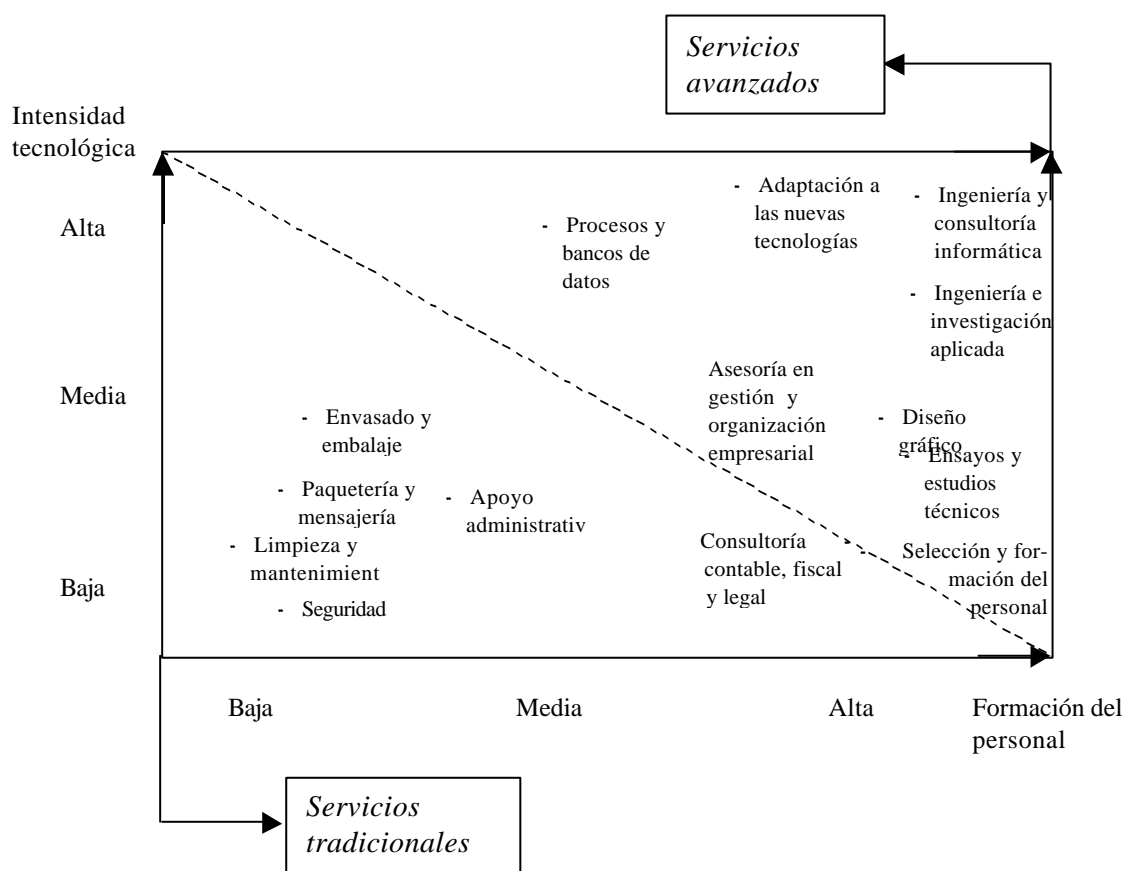
Fuente: Rubalcaba (1997).

Hay, al menos, dos posibles criterios para asignar las actividades terciarias reales de consumo intermedio a una u otra de estas dos posibles categorías. El primero consiste en valorar la intensidad tecnológica y el nivel de formación requerido en la prestación del servicio (una perspectiva desde la oferta). Así, y según este criterio, son avanzados aquellos servicios que requieren una alta tecnología y/o una alta formación del personal ocupado en ellos. Del mismo modo, serán consideradas como tradicionales las actividades que para su prestación no precisen de una elevada intensidad tecnológica o de una alta formación de su personal (Figura n° 2).

El segundo criterio tiene en cuenta la función desempeñada por los servicios (una perspectiva desde la demanda). Según este criterio son avanzadas aquellas actividades cuya prestación sirve para la adaptación de las empresas que las contratan al cambio, a la innovación, al desarrollo tecnológico o a la

internacionalización, así como para la incorporación de técnicas avanzadas de gestión empresarial, de producción o de investigación de mercados. El resto son considerados como servicios a empresas tradicionales. Esta segunda clasificación permite distinguir entre los servicios que más aportan a la competitividad, productividad e innovación de las empresas que los contratan (los avanzados) y los que tienen una aportación menor a tales aspectos (los tradicionales). Por eso los servicios avanzados a empresas también son considerados como servicios estratégicos.

Figura nº 2: Delimitación entre servicios a empresas avanzados y tradicionales.



Fuente: Martínez, Rubiera *et al.* (2002).

Estos dos criterios de asignación son complementarios. Las actividades que según el primero son consideradas como avanzadas también lo serían según el segundo, pero este último puede servir para incluir o excluir del conjunto de actividades avanzadas algunas que según el primer criterio estarían

situadas en el límite entre una y otra categoría (como en los casos de consultoría contable, fiscal y legal o selección y formación del personal que aparecen en la Figura nº 2).

Teniendo en cuenta ambos criterios y advirtiendo que las actividades consideradas como avanzadas están sujetas a una fuerte variación al aparecer nuevas necesidades y al cambiar así su importancia estratégica en las modernas economías a lo largo del tiempo, se pueden definir los servicios avanzados a empresas como *el conjunto de actividades terciarias reales (no financieras) destinadas a la venta como consumos intermedios de otras empresas y que se caracterizan por los altos requerimientos de capital humano y tecnología que precisan así como por su elevada aportación al incremento de la productividad, eficiencia y competitividad de las empresas que las consumen, adaptándolas a los cambios tecnológicos, de gestión y organización operados en las modernas economías* (Rubiera y Vicente, 2001)

De acuerdo con esta definición podemos considerar como servicios avanzados a las actividades de informática y nuevas tecnologías de la información, asesoría y gestión empresarial avanzada, recursos humanos, ingeniería, consultoría técnica avanzada, publicidad y comunicación, diseño y servicios medioambientales.

3. INCIDENCIA DE LOS SERVICIOS AVANZADOS EN EL DESARROLLO REGIONAL.

Según la idea *marshaliana* de territorio, éste se entiende como algo más que un elemento inerte o pasivo en el que se localizan las actividades económicas. En realidad el territorio es la fuente de un conjunto de ventajas competitivas fundamentales tales como el personal cualificado, la cultura empresarial, el tejido industrial, la proximidad a los mercados, entre otras. Una de estas ventajas asociadas al territorio, cada vez más importante, es la presencia en el mismo de una amplia red de servicios avanzados a empresas. Estas actividades además de su efecto directo sobre la creación de empleo (altamente cualificado y bien remunerado) y su intensa participación en el aumento de la producción (son servicios con alto valor añadido con una alta contribución al producto interior), tienen un especial valor estratégico por su aportación al atractivo económico del lugar en el que se localizan.

Como señaló Begg (1993) los servicios a empresas, y dentro de ellos los avanzados de una manera especial, juegan un papel infraestructural similar al que pueda tener la existencia de unas buenas comunicaciones físicas.

Así pues, y en primer lugar, la actividad de los servicios avanzados mejora la competitividad de las empresas que los contratan ya que permite reducir sus precios al incrementar la productividad, al convertir costes fijos en variables mediante la externalización y al aumentar la división del trabajo centrándose la empresa subcontratante en su actividad y la empresa de servicios en la realización de los mismos (que son cada vez más complejos y requieren, por lo tanto, una mayor especialización). Al mismo tiempo su prestación posibilita mejorar la calidad, un factor muy relevante en la competencia entre las empresas de las economías actuales.

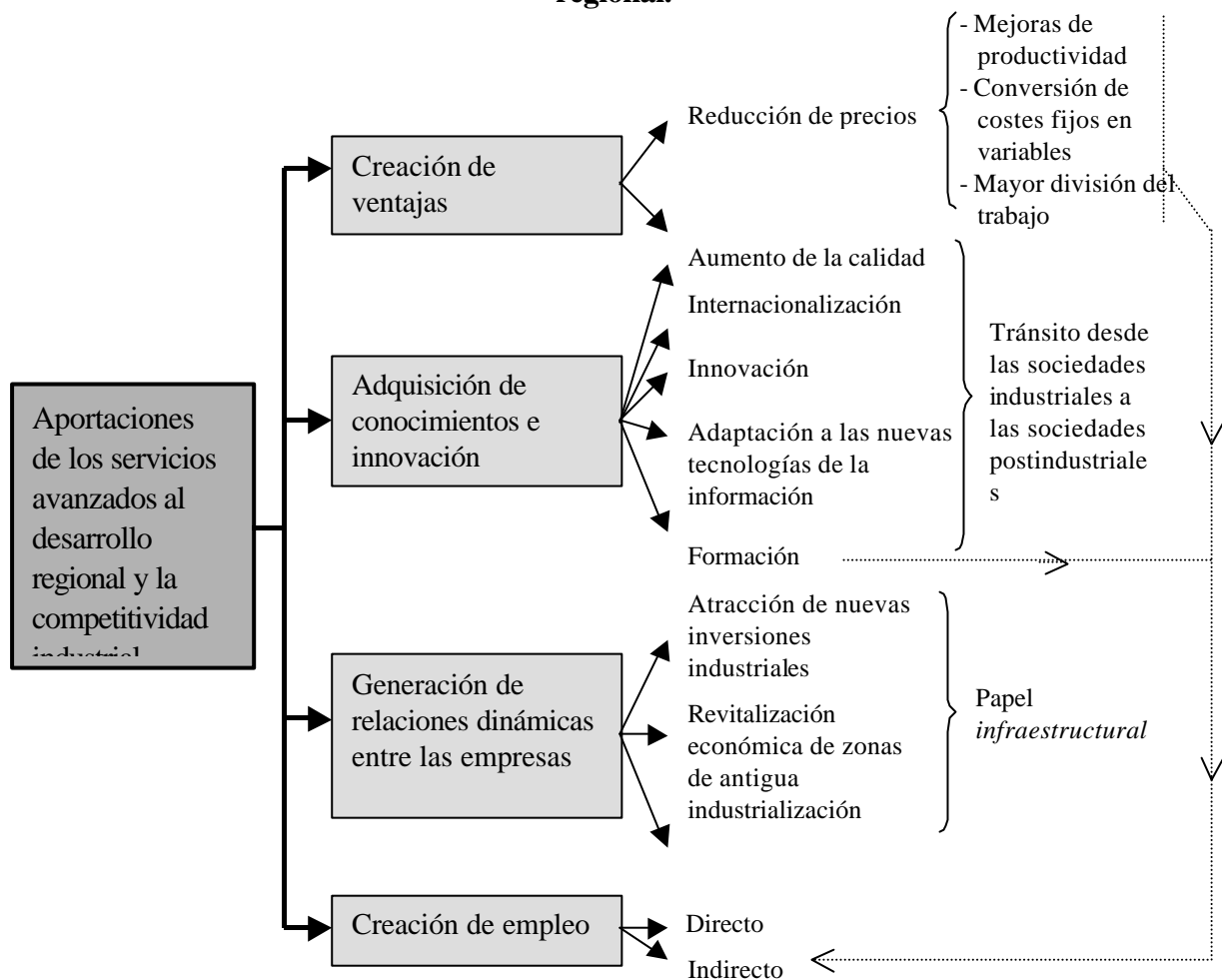
En segundo lugar, los servicios avanzados a empresas facilitan el tránsito a las *sociedades servindustriales* (concepto acuñado por Ruysen en 1987 con el que se recoge la nueva sociedad que está surgiendo ante los intensos cambios experimentados por las modernas economías) y ayudan a la adquisición de los conocimientos e instrumentos necesarios para la plena implantación y dominio de las nuevas tecnologías de la información en las que tanto Europa como España presentan un considerable retraso en relación con Estados Unidos.

En tercer lugar, los servicios avanzados a empresas crean, mediante el papel infraestructural antes mencionado, una serie de relaciones dinámicas entre empresas que afectan de una manera decisiva al territorio en el que actúan. Así, su presencia es un elemento de atracción de nuevas inversiones industriales. En regiones de antigua industrialización, caracterizadas por falta de dinamismo y dificultades mayores para la adaptación a las nuevas estructuras productivas, los servicios avanzados a empresas pueden contribuir de una manera especial a la revitalización económica mediante la transmisión de los nuevos sistemas de producción (nuevos conocimientos y saber-hacer) y la adaptación a las nuevas tecnologías, conduciendo a estas regiones hacia su necesaria reestructuración. Finalmente estas actividades son fundamentales para las *pymes*. Las *pymes* son claves en las economías actuales ya que, por su reducido tamaño, son más flexibles y capaces de adaptarse a los cambios. Además son especialmente capaces de generar empleo. Sin embargo, precisamente su

tamaño hace que tengan dificultades para generar por si mismas conocimientos complejos o específicos que les permitan acceder a las nuevas tecnologías de la información o participar de la internacionalización. Un sector de servicios a empresas dinámico y competitivo puede solventar este problema e impulsar el desarrollo y supervivencia de este tipo de empresas.

Por último, no hay que olvidar la alta capacidad de creación de empleo, directo e indirecto, de estas actividades. Los servicios avanzados a empresas son actividades intensivas en trabajo altamente cualificado y bien remunerado que crecerán basándose en un incremento directo de su personal. El impulso indirecto del empleo se produce de, al menos, dos formas. En primer lugar, las ganancias de competitividad y eficiencia que estas actividades producen y su capacidad de atracción de nuevas inversiones posibilitará un crecimiento mayor en el resto de la economía generando nuevos puestos de trabajo en la misma. En segundo lugar, la formación que algunos servicios prestan servirá como renovación continua de las capacidades de los trabajadores evitando su obsolescencia y permitirá también la adquisición de habilidades a los desempleados facilitando su inserción laboral.

Figura nº 3: Efectos del sector de servicios avanzados a empresas sobre el desarrollo regional.



Fuente: elaboración propia a partir de Comisión Europea (1998).

En conclusión, y a modo de síntesis, se puede hablar de cuatro contribuciones básicas de los servicios avanzados al desarrollo regional: creación de ventajas competitivas, adquisición de conocimientos e innovación, generación de relaciones dinámicas con las empresas y contribución directa e indirecta a la creación de empleo. Todo esto hace que indudablemente sea un sector sobre el que las políticas de desarrollo regional deban de actuar y, de hecho, desde mediados de los años ochenta cada vez son más las regiones europeas que, de una u otra manera, han decidido articular acciones orientadas a la estimulación de la oferta y la demanda de este sector.

4. PATRONES DE LOCALIZACIÓN REGIONAL DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS.

Durante mucho tiempo se trató al terciario en su conjunto como un sector residual cuyo desarrollo dependía de la expansión de otras actividades consideradas como básicas (siendo éstas fundamentalmente las actividades industriales). Según esta visión tradicional no podría existir una concentración de servicios más allá de la debida a un mayor desarrollo económico de unas zonas frente a otras que explique una mayor demanda en ellas, o a un más intenso crecimiento de sectores terciarios específicos como el turístico a causa de la existencia de ciertas ventajas competitivas en algunas regiones. Las evidencias empíricas aportadas en múltiples trabajos (véase Martínez y Rubiera (2000) para el caso español) han demostrado que muchas de las ramas terciarias no responden a lo que según la visión tradicional debería ocurrir ya que presentan marcadas pautas de concentración geográfica (cada vez más intensas por la menor necesidad de proximidad entre el cliente y el productor a causa del desarrollo de las nuevas tecnologías de la información). Los servicios a las empresas en general, y los servicios avanzados a empresas en concreto, son precisamente las actividades del terciario que mayor grado de concentración espacial presentan.

En el Cuadro nº 1 que recoge las participaciones porcentuales del empleo regional (por Comunidades Autónomas) sobre el empleo total nacional por sectores, incluyendo (última columna) el empleo en el sector de los servicios avanzados.

Cuadro nº 1: Participación porcentual del empleo por sectores de las Comunidades Autónomas en el total nacional (1996).

Comunidades Autónomas	Participación porcentual sobre el total nacional (1996)				
	Empleo total	Empleo industrial	Empleo terciario	Empleo en servicios empresariales e inmobiliarios	Empleo en Servicios Avanzados a empresas (*)
Andalucía	14,17	8,74	15,06	11,12	8,43
Aragón	3,30	3,86	3,03	2,74	2,13
Asturias	2,48	1,90	2,34	2,08	2,06
Baleares	2,10	1,15	2,54	2,19	1,71
Canarias	3,90	1,55	4,52	3,58	2,90
Cantabria	1,24	1,23	1,17	1,02	0,97
C. la Mancha	6,26	5,40	5,89	4,09	3,59
C. León	4,01	4,23	3,49	2,09	1,35
Cataluña	17,85	25,56	17,29	21,30	23,56
C. Valenciana	10,37	14,43	9,58	9,25	9,25
Extremadura	2,19	0,97	2,16	1,35	0,91
Galicia	7,40	5,71	6,05	4,26	3,88
Madrid	14,54	11,54	17,19	24,66	29,47
Murcia	2,59	2,52	2,52	1,87	1,79
Navarra	1,53	2,37	1,36	1,24	1,58
País Vasco	5,31	7,63	5,20	6,72	6,01
La Rioja	0,76	1,20	0,63	0,43	0,41

(*) Los datos proceden todos de la *Contabilidad Regional de España* salvo el empleo en servicios avanzados a empresas que han sido estimados a partir del *DIRCE* bajo el contraste de la *EPA*, la *Contabilidad Regional de España* y el *Catálogo de la oferta de servicios tecnológicos por las empresas españolas de ingeniería y consultorías*.

Fuente: elaboración propia a partir del INE (1996a), INE (1996b) y MINER (1996).

Lo relevante es observar como la concentración se evidencia con mayor claridad cuando se refiere el estudio a las actividades de servicios avanzados a empresas. Tal es así que, solamente Madrid, acumula casi 30 por ciento del empleo en el sector, y Madrid y Cataluña suman el 53,03 por ciento del empleo nacional del sector, lo que hace que todas las demás regiones tengan participaciones muy limitadas. Sólo Andalucía (más por su tamaño que por haber logrado una especialización superior), la Comunidad Valenciana y el País Vasco están por encima de la media nacional. El resto de

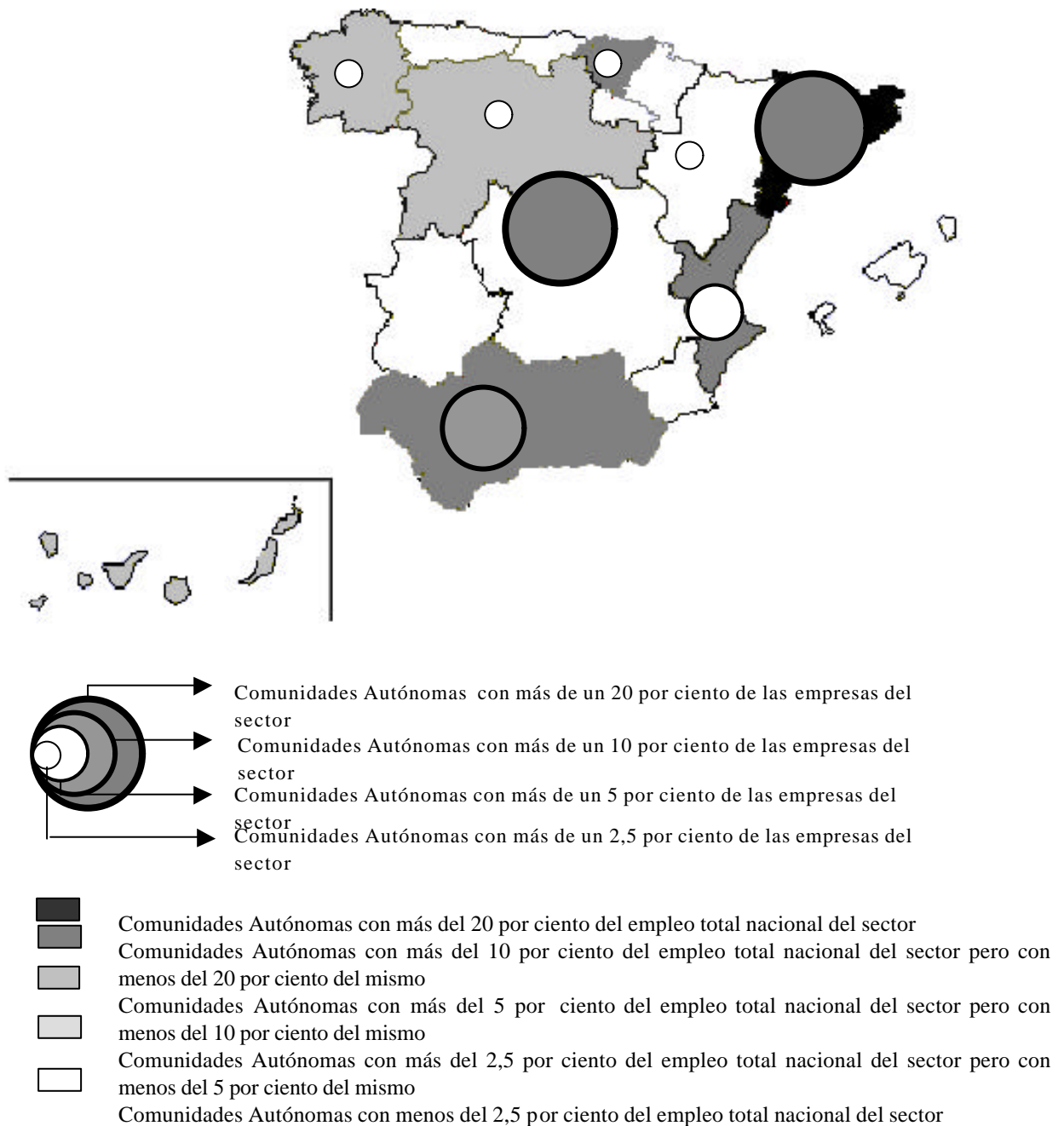
Comunidades Autónomas se sitúan en niveles de desarrollo del sector muy alejados respecto a las primeras regiones mencionadas (especialmente Madrid y Cataluña).

El nivel de polarización es tan grande que las empresas situadas en los grandes centros de desarrollo del sector no sólo son más en número, sino que también son mayores en cuanto al tamaño. La mayor parte de las regiones con ventajas en el sector (Madrid, el País Vasco o Cataluña) tienen mayores tamaños medios en sus empresas de servicios avanzados, mientras que las regiones con menor desarrollo evidencian tamaños medios más reducidos (Andalucía, Asturias, Cantabria o Castilla y León). Excepciones son Extremadura y la Comunidad Valenciana, la primera por tener un elevado tamaño medio en términos de empleo de sus empresas de servicios avanzados a pesar de estar muy atrasada en el sector y la segunda por lo contrario.

El Mapa nº 1 une ambas variables (empleo y número de empresas) en una única representación espacial. Los círculos representan el número de empresas, a mayor radio mayor concentración de las mismas. La participación sobre el empleo total se recoge mediante la intensidad del sombreado del mapa.

Esta concentración espacial de los servicios avanzados a empresas se traduce en una reducción de la calidad de los productos ofrecidos en las regiones con una menor dotación de estas actividades a causa de la menor oferta de empresas y del menor tamaño de las existentes; por lo tanto, la satisfacción de los consumidores con respecto a la calidad de los servicios avanzados desciende de modo significativo según el desarrollo relativo de la región. Aunque en la mayor parte de los casos, las necesidades de estos servicios pueden satisfacerse a distancia, la falta de una oferta en el territorio implica un menor desarrollo de la demanda y una confianza menor en los productores externos de servicios avanzados.

Mapa nº 1: Localización del empleo en servicios avanzados a empresas por Comunidades Autónomas (1996).



Fuente: elaboración propia a partir del INE (1996b)

Estas intensas fuerzas centrípetas en torno a ciertos núcleos hacen que aquellas regiones que están alejadas de los mismos presenten grados de desarrollo del sector muy reducidos con la consiguiente pérdida de los efectos de atracción y generación de ganancias de productividad,

competitividad y calidad que estas actividades pueden aportar, lo que hace difícil el que estas regiones periféricas lleguen a alcanzar niveles de competitividad y especialización de regiones más avanzadas. Esto explica el giro experimentado por las políticas de desarrollo regional en Europa que han desplazado el peso de su intervención desde la industria hacia los servicios centrando su atención en el desarrollo de políticas tractoras e impulsoras de las actividades terciarias avanzadas, de modo que fuerzas derivadas de la intervención pública compensen intensas fuerzas centrípetas del mercado. Las regiones europeas objetivo 1 con mayor éxito al asignar sus fondos estructurales son las que mayor atención han venido prestando a estas actividades.

5. ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS EN LA ECONOMÍA ASTURIANA.

El diseño de un Plan para el desarrollo de los servicios avanzados en una determinada región requiere, además de una justificación teórica como la realizada en la parte precedente, de un diagnóstico de la situación del sector en esa región. Sin embargo, dada la ausencia de estadísticas oficiales con un nivel de desagregación suficiente no sería posible la realización de este diagnóstico en el Principado de Asturias. Para salvar este déficit estadístico existente se ha optado por realizar una encuesta sobre la producción y el consumo de servicios avanzados a empresas nuestra región. A partir de sendas encuestas ha sido posible conocer las características de la oferta y demanda de este tipo de servicios.

Respecto a la oferta es preciso señalar que muchos de los rasgos generales de las empresas asturianas de servicios avanzados coinciden con el comportamiento medio de este sector en España. Así pues, son empresas intensivas en el factor productivo trabajo, presentando altos niveles de cualificación y elevadas remuneraciones. El empleo es muy estable y anti-cíclico a pesar de que la producción de estas actividades está sometida a fuertes oscilaciones cíclicas, lo que constituye un comportamiento habitual entre sectores de producción intermedia.

Las principales desviaciones respecto a la media nacional se presentan en ciertos aspectos importantes. Así, respecto al tamaño medio, éste es menor al nacional tanto en términos de empleo como en términos de facturación: las empresas asturianas presentan un empleo medio de 27 trabajadores y una facturación media de 2.300 miles de euros. Es preciso señalar que estos datos tienen que ser considerados con cautela dado que existen una elevada dispersión entre los mismos. Además se trata generalmente de empresas de reciente creación con una media de edad de 11 años, y con una tasa de inestabilidad muy elevada.

Por otro lado, las empresas son fundamentalmente de capital regional. En consecuencia en la mayor parte de los casos se trata de sedes centrales, un 88%. En cuanto a la localización espacial se aprecia una elevadísima concentración en torno a la zona central del Principado, especialmente en los principales núcleos urbanos (Oviedo y Gijón).

Además estas empresas destinan la mayor parte de su producción al mercado regional, siendo el comercio inter-regional o internacional muy reducido. A esto se une el hecho de que muy pocas empresas asturianas han iniciado un proceso de expansión hacia otras regiones. Sin embargo sus competidores provienen en un porcentaje muy considerable de estos ámbitos, hecho que se irá incrementando según se vaya desarrollando y aumentando el uso de las nuevas tecnologías para la prestación de servicios avanzados a distancia.

Por el lado de la demanda, cabe destacar como hecho más significativo que las empresas asturianas presentan un reducido consumo de servicios. Sólo en los casos de servicios de informática y asesoría y gestión empresarial el porcentaje de empresas que los demanda alcanza niveles elevados (en servicios informáticos y de nuevas tecnologías se tiende más al consumo externo total mientras que en los servicios de asesoría y gestión empresarial se suele compartir más con la producción interna). En todas las demás actividades la demanda de servicios avanzados, ya sea total o parcial, es mínima. Sin embargo, las empresas manifiestan 64 por ciento de los casos que no serían capaces de producir internamente los servicios que consumen externamente. Del 36 por ciento restante, un 29 por ciento considera que sí puede pero a mayor coste y con menor calidad. A partir de estos resultados puede descartarse la hipótesis de que los bajos niveles de consumo externo sean debidos a una alta

producción interna (salvo en el caso de los servicios de ingeniería que si presentan elevados niveles de producción interna a pesar del alto desarrollo de estas actividades en el Principado).

Por otra parte, una buena parte de los servicios avanzados consumidos por las empresas asturianas se contrata con productores no regionales. En términos globales el 36 por ciento del consumo se contrata con empresas no regionales procedentes mayoritariamente de Madrid, Barcelona y Bilbao. Este dato no varía apenas entre sectores de actividad pero si lo hace según tamaño de empresa. Así, las pequeñas y medianas empresas consumen porcentajes muy reducidos de servicios producidos por empresas no asturianas. Sin embargo, en las grandes empresas el consumo no regional supera incluso la mitad del total de su demanda. Esta fuga de contratación hacia otras regiones denota la poca confianza de las empresas asturianas en la calidad y competitividad de los servicios avanzados de la región.

El análisis efectuado hasta el momento permite identificar las principales fortalezas y oportunidades del sector de los servicios avanzados en Asturias al tiempo que se deducen sus debilidades y amenazas más relevantes. Son elementos que se vienen repitiendo y que apuntan en direcciones que son más o menos comunes.

Figura nº 4: Análisis DAFO (Debilidades, Fortalezas, Amenazas y Oportunidades) del sector de servicios avanzados a empresas en el Principado de Asturias (2000).

<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferta regional insuficiente con reducida especialización de las empresas asturianas del sector por su reducido tamaño. 2. Escasa iniciativa privada, poca inversión y poca innovación en el sector. 3. Las empresas del sector son muy inestables con una vida media baja. 4. Dificultades para el establecimiento de alianzas con empresas no regionales. 5. Escasa actividad exportadora dirigiendo la producción principalmente a los mercados regionales. 6. Localización muy centralizada en las dos principales ciudades (Oviedo y Gijón) con escasa tendencia a abrir delegaciones adicionales. 			<ol style="list-style-type: none"> 1. Demanda regional insuficiente debido a la falta de una cultura de consumo de servicios avanzados en Asturias. Peligro de estancamiento del consumo en estas actividades al quedar atrapados en una oferta y demanda en equilibrio a bajo nivel. 2. Situación de periferia económica. 3. Posibilidad de perder cuotas del mercado asturiano por las empresas de la región al introducirse en el mismo empresas no ubicadas en la región que aprovechen las nuevas tecnologías de la comunicación para la venta de servicios en Asturias. 4. Posible atraso tecnológico, de organización y gestión de formación en las empresas del sector reduciendo su calidad y competitividad y generando incapacidad para exportar servicios a otras regiones y para acometer la prestación de nuevos servicios.
DEBILIDADES	D	A	AMENAZAS
FORTALEZAS	F	O	OPORTUNIDADES

<ol style="list-style-type: none"> 1. Abundancia de mano de obra con cualificación básica suficiente. 2. Alta industrialización en sectores proclives a <i>externalizar</i>. 3. Abundancia de empresas pequeñas y medianas muy flexibles y capaces de adaptarse al entorno. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creciente <i>externalización</i> de actividades terciarias (aún no plenamente explotada) por parte de las grandes empresas de la región. 2. Mercado creciente como consecuencia de la emergencia de nuevos servicios. 3. Posibilidad de exportar servicios a otras regiones periféricas. 4. Desarrollo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones. 5. Atractivo regional (servicios personales abundantes, entorno agradable...) y una localización óptima para convertirse en centro de servicios para la cornisa cantábrica.
--	---

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de elaboración propia y de Cuadrado, J.R. y Martínez, S.R. (1999).

6. ESTIMULACIÓN DEL SECTOR DE LOS SERVICIOS AVANZADOS A EMPRESAS EN EL PRINCIPADO DE ASTURIAS.

Los organismos públicos y las entidades sin fines lucrativos han realizado un importante esfuerzo en la promoción del sector de los servicios avanzados. Se puede considerar que el Principado es una de las regiones españolas que mayor dedicación ha prestado a estas actividades dentro de sus acciones de desarrollo regional. La mayor parte de este importante esfuerzo institucional ha recaído sobre el Instituto de Fomento Regional (IFR) como órgano de dinamización y estimulación de la actividad económica regional.

La investigación sobre el sector de los servicios avanzados en Asturias ha dado lugar al diseño de un Plan regional del sector de los servicios avanzados a empresas del Principado de Asturias. Dicho

Plan contiene un amplio número de acciones, en concreto 17 medidas, con las que se procura estimular simultáneamente la oferta y demanda del sector así como lograr una correcta conexión de ambas (Figura nº 5).

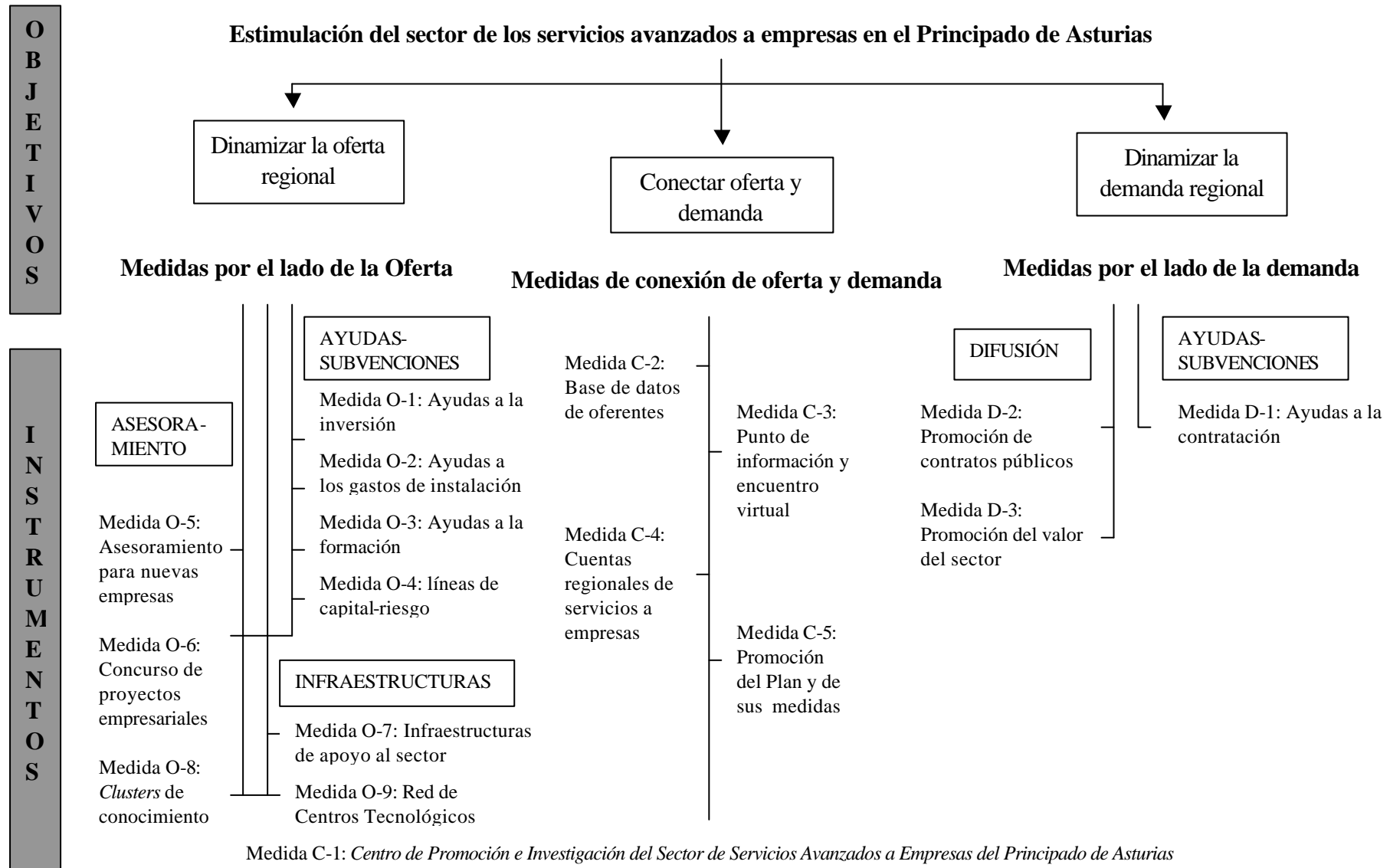
Dentro del objetivo general de estimulación de la oferta se pueden considerar cuatro objetivos específicos: atraer empresas no regionales, favorecer la creación de nuevas empresas, facilitar la innovación e inversión en el sector, y crear unas infraestructuras públicas prestadoras de servicios avanzados que complementen la oferta privada.

En cuanto a la estimulación de la demanda, las necesidades regionales son más sencillas y pueden resumirse en dos: difundir la importancia y los efectos de las actividades del sector y promover su contratación.

Un plan de estimulación del sector de los servicios avanzados a empresas precisa actuar simultáneamente sobre la oferta y la demanda al tiempo que conectar ambas vertientes del mercado.

La primera medida necesaria para lograr la conexión de la oferta y la demanda es la creación de un mecanismo interfase entre ambas que actúe, además, como coordinador del plan.

Figura nº 5: Síntesis del Plan del Sector de los Servicios Avanzados a Empresas en el Principado de Asturias.



Esto es lo que se propone con la creación del Centro de Promoción e Investigación del Sector de los Servicios Avanzados a Empresas del Principado de Asturias.

La segunda medida planteada para lograr tal conexión ha consistido en la creación de una completa base de datos de empresas de servicios avanzados de la región clasificadas según el tipo de servicios que prestan. Con esta medida se pretende clarificar la oferta de servicios avanzados en nuestra región dado que uno de los principales problemas detectados por los demandantes radica en el hecho de una oferta excesivamente difusa. Para un funcionamiento eficiente esta base de datos requiere ser actualizada de forma continua con los nuevos proyectos realizados por cada empresa. El objetivo de esta acción es que cualquier consumidor tenga acceso rápido a todas las empresas de la región que son capaces de suministrar ciertos servicios, sin necesidad de adquirirlos en otras regiones y con la garantía de conocer proyectos realizados antes por estas empresas. Por lo tanto es preciso disponer de un catálogo de oferentes del sector en formato impreso que contenga todos los datos necesarios para contactar con las empresas así como para que el consumidor pueda decidir cuales están más capacitadas para cubrir sus necesidades. Se espera que la existencia de esta base de datos reduzca la incertidumbre que retrae al consumo de servicios en muchos potenciales demandantes y evite que empresas regionales adquieran servicios a otras Comunidades Autónomas.

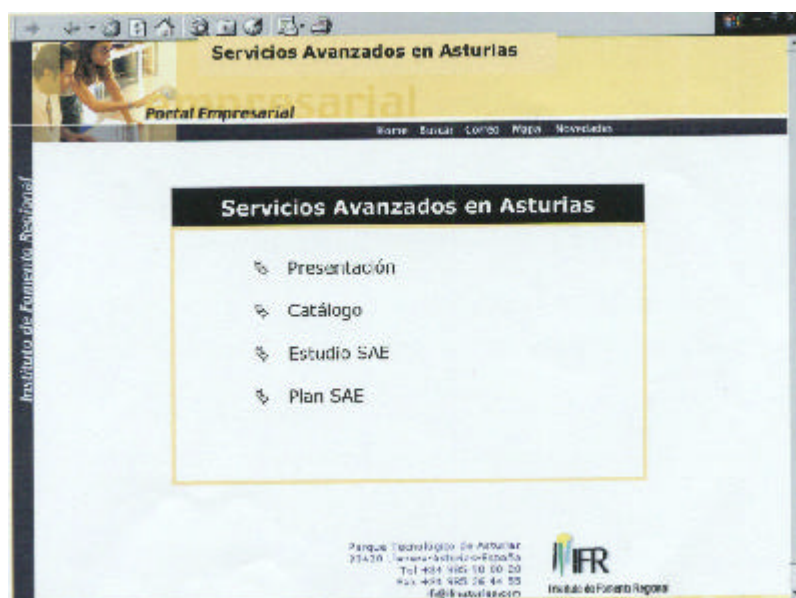
La tercera medida diseñada ha tenido en cuenta que en la actualidad se están usando cada vez más las nuevas tecnologías de la información para facilitar las interrelaciones empresariales. Por ello se ha estimado muy conveniente utilizar este soporte tecnológico para crear un punto de encuentro virtual en el que potenciales demandantes puedan conocer la oferta regional de servicios avanzados, seleccionar con la información que se les facilita a las empresas más adecuadas y contactar con ellas. A tal fin se propone crear una página web que contenga la base de datos de empresas de servicios avanzados de forma que de una manera sencilla sea posible obtener información completa sobre las empresas regionales capaces de realizar una actividad y donde el potencial cliente pueda valorar la experiencia de la que dispone cada empresa. Este soporte puede ser aprovechado también para facilitar información sobre las ayudas disponibles en el sector, disponer de modelos de solicitud de las mismas, e incluso poder formalizar las solicitudes por Internet. También puede prestarse asesoría a potenciales consumidores y emprendedores del sector y dar acceso a los temas tratados en las

Jornadas anuales, en los Cursos de formación y difusión o los trabajos de investigación del Centro de Promoción e Investigación del Sector de los Servicios Avanzados a Empresas. Por último puede colgarse la base de datos de licitaciones públicas en servicios avanzados de Administraciones regionales, nacionales y europeas.

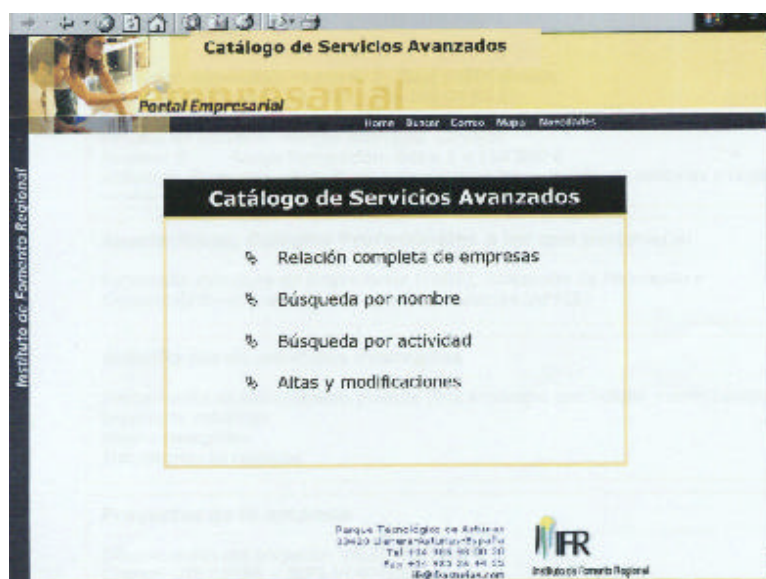
Se espera que esta WEB sea de gran utilidad para los potenciales consumidores a la hora de realizar una primera selección de empresas regionales capaces de facilitarles un determinado servicio evitando que este sea cubierto por empresas de otras regiones o no llegue a ser demandado. También se espera que la WEB sea un soporte de creciente utilidad en la difusión de las medidas del Plan y en la pedagogía de la importancia del sector. Para valorar su utilidad se instalará un contador de visitantes y controlará la actividad realizada a través de la WEB.

Figura n° 6: Ejemplos de algunas ventanas de la WEB de conexión virtual entre oferentes y demandantes de servicios avanzados en el Principado de Asturias.

Ventana inicial



Ventana del catálogo virtual de empresas



Ventana del buscador de empresas

BUSQUEDA POR ACTIVIDAD

Actividad:

Municipio:

Cualquier campo:

Actividad:

- INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
 - Implantación de sistemas informáticos
 - Implantación de comunicaciones avanzadas
 - Programación informática
 - Centro de cálculo y bases de datos
- ASESORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL
 - Organización de Empresas
 - Asesoramiento económico-financiero
 - Control de gestión
 - Planificación estratégica
 - Estudios de mercado
 - Asesoramiento en comercio exterior
 - Asesoramiento en logística
 - Inversiones y estudios de viabilidad
 - Estudios socio-económicos
 - Localización de plantas
 - Consultoría urbanística
- RECURSOS HUMANOS
 - Selección de personal
 - Formación
 - Seguridad y salud laboral
- INGENIERÍA
 - Ingeniería agraria y forestal
 - Ingeniería civil
 - Ingeniería eléctrica
 - Ingeniería Industrial
- CONSULTORÍA TÉCNICA
 - Gestión de la calidad
 - Investigación aplicada
 - Innovación tecnológica
 - Métodos y tiempos
 - Estudios de costes

Fuente: WEB del IFR (www.ifrasturias.com).

7. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los servicios avanzados a empresas pueden ser definidos como el conjunto de actividades terciarias reales (no financieras) destinadas a la venta como consumos intermedios de otras empresas y que se caracterizan por los altos requerimientos de capital humano y tecnología que precisan así como por su elevada aportación al incremento de la productividad, eficiencia y competitividad de las empresas que las consumen, adaptándolas a los cambios tecnológicos, de gestión y organización operados en las modernas economías.

A raíz de esta definición es evidente que este grupo de actividades es cada vez más necesario para las empresas que compiten en las economías globalizadas y, por ello, un factor muy relevante en el atractivo económico de los territorios.

Sin embargo, se trata de actividades con una elevadísima polarización espacial que hace que algunas regiones presenten una importante deficiencia en su dotación. Los organismos de promoción económica de las Comunidades Autónomas españolas han intentado evitar estas deficiencias mediante diversos mecanismos que procuran activar el consumo o la producción de servicios avanzados.

La experiencia obtenida en una investigación sobre la situación de este sector en el Principado de Asturias nos permite concluir que la existencia de cauces de conexión fluida entre oferentes y demandantes de servicios avanzados en el ámbito local es, en algunos casos, tan importante como estos mecanismos de promoción del consumo o la producción. En este trabajo se describe el Plan para la estimulación del sector de los servicios avanzados en Asturias; una propuesta de 17 medidas de estimulación de la oferta, la demanda y los mecanismos de conexión entre ambas que se lleva articulando en el Principado de Asturias desde el año 2001. Uno de los elementos esenciales de esa propuesta fue la puesta en marcha de una WEB de conexión virtual entre oferentes y demandantes de servicios avanzados con la que se espera hacer más fluida la relación entre los potenciales

consumidores de ámbito local y los productores regionales. Esta es la medida a la que se presta una atención más detallada en la comunicación por su carácter más novedoso. Con este mecanismo, junto con otros que lo complementan, se espera que la demanda no tienda a escapar a otras provincias provistas de una red de servicios avanzados más competitiva, favoreciendo así el desarrollo del sector en la región. La experiencia descrita puede servir para otras regiones en las que, como ocurre en Asturias, el problema de oferta y demanda poco conectadas resulte relevante.

BIBLIOGRAFÍA.

- Begg, I. (1993): “The services sector in regional development”, *Regional Studies*, nº 8. Pp: 817-825.
- Comisión Europea (1998): *Contribución de los servicios empresariales al rendimiento industrial. Marco de actuación común*. Comunicación de la Comisión al Consejo, COM(1998) 534 final. Bruselas.
- Cuadrado, J. R. y Martínez, S. R. (1999): *Situación actual y perspectivas de los servicios en Asturias*. Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- Gershuny, J. y Miles, I. (1983): *La nueva economía de servicios: la transformación del empleo en las sociedades industriales*. Traducción de Serrataco, R. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- INE (1996a): *Contabilidad regional de España, CRE*. Instituto Nacional de Estadística (Pág. WEB: www.ine.es).
- INE (1996b): *Directorio Central de Empresas, DIRCE*. Instituto Nacional de Estadística (Pág. WEB: www.ine.es).
- IFR (Varios años): *Memoria de actividades*. Instituto de Fomento Regional del Principado de Asturias (Pág. WEB: www.ifrasturias.com).
- Martínez, S. R. y Rubiera, F. (2000): “Identificación y análisis de patrones regionales de terciarización en la economía española”, *Economía Industrial*, nº 328. Pp: 133-141. Ministerio de Industria y Energía. Madrid.
- Martínez, S. R., Rubiera, F. y Vicente, M. R. (2001): “Nuevas tendencias de política regional: una revisión de las experiencias españolas y europeas en la promoción de los servicios avanzados a empresas”, *Anales de Economía y Administración de Empresas* (en prensa).

- Martínez, S. R., Rubiera, F., Dávila, M., Vicente, M. R., Cueto, B, Quindos, M. P. (2002): *Estudio sobre la situación, perspectivas y necesidades del sector de los servicios avanzados a empresas en el Principado de Asturias*. Documento Interno del Instituto de Fomento Regional.
- MINER (1996): *Catalogo de la oferta de servicios tecnológicos por las empresas españolas de ingeniería y consultorías*. Colección de Manuales del Ministerio de Industria y Energía. Madrid.
- Rubalcaba, L. (1997): “Servicios a empresas: marco analítico, magnitud y evolución reciente en Europa”, *Economía Industrial*, nº 313. Pp: 21-43.
- Ruysen, (1987): “The new deal in services: a challenge for Europe”, en Akerhurst, G. y Gadrey, J. (eds.) *The econometric of services*. Frank Cass. Londres.