



COMUNICACIÓN

Título: Efectos de la inestabilidad política e institucional sobre las decisiones de localización de las empresas: un análisis aplicado al caso de Cataluña.

Autores y e-mails de todos: Pedro Seva-Larrosa, pedro.seva@ua.es; Lorena Ruiz-Fernández, lorena.fernandez@ua.es; Esther Poveda-Pareja, esther.poveda@ua.es

Departamento: Departamento de Organización de Empresas

Universidad: Universidad de Alicante

Área Temática: *Empresas, emprendimiento y dinámica empresarial en el territorio*

Resumen: (máximo 300 palabras)

La inestabilidad en cualquier contexto de análisis conlleva incertidumbre, inseguridad y, por tanto, una mayor asunción de riesgos en la toma de decisiones. En el ámbito empresarial la falta de estabilidad en el entorno en que opera la empresa aumenta las posibilidades de tomar decisiones erróneas. Además, dado que los cambios acaecidos en el entorno no son controlables por la propia empresa, parte de los esfuerzos asociados a la planificación se centran en plantear alternativas para superar las posibles contingencias procedentes del entorno, en detrimento de otros aspectos que son estratégicos para la empresa. Por tanto, es de vital importancia para las empresas estar ubicadas en entornos relativamente estables y proclives al desarrollo de la actividad empresarial. Este trabajo analiza cómo la inestabilidad política e institucional afecta a las decisiones de localización de las empresas. En concreto, el análisis se centra en el cambio de sede social llevado a cabo por varias empresas como respuesta a la inestabilidad del entorno en el que operan y que tiene como origen el proceso independentista en Cataluña. Los resultados muestran que las empresas son sensibles a la inestabilidad del entorno en el que desarrollan su actividad a la hora de decidir sobre su localización actual, especialmente en lo que respecta a la localización de su centro neurálgico.

Palabras Clave: *Localización, inestabilidad política, inestabilidad institucional, Cataluña.*

Clasificación JEL: O18, R12, R38.

1. Introducción

En la actualidad parecen convivir dos realidades, a priori, enfrentadas. Por un lado, una economía cada vez más globalizada con mercados ampliamente interconectados y, en algunos casos, comercialmente dependientes, bien de las exportaciones a otros países, bien de las importaciones. Por otro lado, recientemente han concurrido diversos acontecimientos a nivel global que parecen ir en la dirección opuesta a esta situación de integración económica y que amenazan la estabilidad del entorno empresarial. En concreto, nos referimos a los procesos de fragmentación o separación que se debaten en determinadas economías (especialmente dentro de la Unión Europea) o los conflictos comerciales entre algunos de los grandes mercados mundiales.

A este respecto, algunos ejemplos destacables que viven actualmente en una versión de esa turbulencia son: Reino Unido con el Bréxit y su inminente salida de la Unión Europea; España con el proceso independentista de Cataluña; o EEUU y China con las políticas proteccionistas llevadas a cabo en sendas economías. No obstante, dado el grado de globalización actual, la inestabilidad no sólo afecta a las áreas donde han tenido lugar dichos hechos, sino que trasciende las fronteras nacionales en el caso de Reino Unido y España, afectando principalmente a la Unión Europea, y altera el orden internacional en el caso de EEUU y China.

En este contexto, el presente trabajo analiza cómo la inestabilidad política e institucional afecta a las decisiones de localización de las empresas. Concretamente, el análisis se centra en el cambio de sede social llevado a cabo por varias empresas como respuesta a la inestabilidad del entorno en el que operan y que tiene como origen el proceso independentista en Cataluña. Para ello se ha llevado a cabo un análisis con 272 empresas que trasladaron su sede social de Cataluña a Madrid en el periodo más convulso del proceso independentista (1 de octubre - 15 de diciembre de 2017).

Así, el objetivo del trabajo se centra en conocer qué tipo de empresas son más sensibles a la inestabilidad institucional de un territorio, en concreto, las empresas ubicadas en la región de Cataluña en España. En ese sentido, la principal contribución que podemos realizar mediante la presente investigación es, una vez conocidas las características de las empresas que han decidido trasladar su sede social en dicho período de alta inestabilidad institucional, establecer un perfil de empresa que represente al conjunto. Cabría esperar que, la decisión tomada por las empresas responda, al menos en una

parte de éstas, a un proceso deliberado de toma de decisiones. No obstante, como afirman algunos autores (Yukl y Becker, 2006) ser capaz de responder de manera oportuna a las amenazas y oportunidades emergentes es también crucial para la supervivencia y prosperidad de las organizaciones.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. Tras esta breve introducción, se realiza una revisión de la literatura que establece las bases de la investigación y constituye el marco teórico del trabajo. Seguidamente, se expone la metodología empleada y se discuten los resultados obtenidos tras el análisis. Finalmente, se ofrecen las principales conclusiones del trabajo, así como sus limitaciones y las futuras líneas de investigación que derivan del mismo.

2. Antecedentes

2.1. Entorno empresarial

El entorno empresarial, en sentido general, es entendido como todo aquello que está fuera de la empresa como organización (Mintzberg, 1984). La amplitud del concepto dificulta la existencia de una relación clara entre el entorno y el proceso de toma de decisiones en una organización. Como consecuencia, se considera que el entorno de la empresa está formado por todos aquellos factores externos a la organización que ejercen una influencia significativa en su estrategia empresarial. En este sentido, se pueden entender como estratégicos aquellos factores del entorno que inciden en los resultados de las organizaciones (Grant, 2014; Stoner, Freeman y Gilbert, 1996). El estudio de los factores del entorno se ha abordado desde diferentes puntos de vista, coincidiendo todos ellos en la importancia de éstos para la supervivencia de cualquier organización.

A lo largo de la literatura sobre dirección estratégica de la empresa, han sido numerosos los autores que han centrado sus investigaciones en el estudio del entorno y su nivel de incertidumbre. Así, son diversas las investigaciones que han resaltado una vinculación positiva entre algunos factores del entorno, tales como su grado de dinamismo u hostilidad y su nivel de incertidumbre (Mintzberg, 1984; Johnson et. al, 2006). En este sentido, Mintzberg (1984) y Pitt y Koufopoulos (2012) destacaron cuatro variables que influyen de manera relevante en el nivel de incertidumbre del entorno: el grado de estabilidad, complejidad, diversidad y hostilidad.

El entorno puede ser estable o dinámico dependiendo no sólo de los cambios que se produzcan, si no de la cantidad, profundidad, rapidez e impredecibilidad de estos. Asimismo, un elevado grado de complejidad supone que las organizaciones deben prestar especial atención y contar con conocimiento suficiente sobre aquellos factores del entorno por los que se puedan ver afectadas. Por su parte, el grado de diversidad se analiza desde un punto de vista competitivo, incluyendo en esta definición los distintos mercados e industrias en los que opera la empresa. Finalmente, la hostilidad queda influenciada por la competencia, las relaciones de la organización con los sindicatos, el gobierno y otros grupos externos. En general, podemos indicar que cuanto más dinámico, complejo, diverso y hostil es el entorno, mayor es la incertidumbre para la empresa y, por consiguiente, los retos a los que se ha de enfrentar la dirección.

La cuestión clave es cómo estas dimensiones del entorno general afectan a las empresas y a sus decisiones. Según Cuervo (1993), la competitividad de las organizaciones viene afectada por diversos factores entre los que destacamos el marco regulador de los mercados, las políticas públicas y los agentes sociales. Por su parte, Pedrós y Gutiérrez (2012) identifican, por un lado, una serie de factores económicos (como el empleo, la evolución del PIB y el ciclo económico) y, por otro lado, factores político-legales (como los cambios en la legislación, las ayudas y los incentivos por parte del gobierno) que afectan a las decisiones de las empresas. Este trabajo se centra en la evolución reciente del contexto político-legal como factor determinante de la inestabilidad en el entorno empresarial y su influencia en determinadas decisiones empresariales.

2.2. Contexto institucional y decisiones de localización

Los gobiernos constituyen un agente crucial para la estabilidad institucional de un territorio, dado su papel como intermediarios en la consecución de entornos estables para el desarrollo de la actividad socioeconómica. Así, en el ámbito de los negocios internacionales se ha prestado especial atención a la influencia de las instituciones sobre la inversión directa extranjera (Gastanaga, Nugent y Pahamova, 1998; Globerman y Shapiro, 2002, 2003; Loree y Guisinger, 1995), o la influencia de determinados factores como la estabilidad política y las instituciones democráticas sobre dicho tipo de inversión (Bailey, 2018).

En la actualidad, son varios los ejemplos de territorios que viven en alguna versión de la inestabilidad institucional: Reino Unido con el Bréxit y su inminente salida de la Unión

Europea; España con el proceso independentista de Cataluña; o EEUU y China con las políticas proteccionistas llevadas a cabo en sendas economías. No obstante, dado el grado de globalización actual, la inestabilidad no sólo afecta a las áreas donde han tenido lugar dichos hechos, sino que trasciende las fronteras nacionales en el caso de Reino Unido y España, afectando principalmente a la Unión Europea, y altera el orden internacional en el caso de EEUU y China.

Según Álvarez et al. (2012), las instituciones pueden ser entendidas como aquellas limitaciones ideadas por las personas (conocidas como reglas del juego) que rigen el marco donde se produce la interacción humana. Tradicionalmente se ha planteado la diferencia entre instituciones formales (encargadas del desarrollo de leyes, reglamentos, y procedimientos gubernamentales) e instituciones informales (centradas en las creencias, ideas y actitudes, es decir, la cultura de una sociedad) (North, 1990). Algunos autores (Bathelt y Gückler, 2014) consideran que las decisiones y acciones de las organizaciones se basan en las propias instituciones. De forma similar, North (1990) defiende que las organizaciones son actores colectivos o participantes del juego cuya acción está estructurada por las instituciones.

Consecuentemente, el análisis de las instituciones y su estabilidad es clave en la toma de decisiones estratégicas por parte de las empresas, lo que ha provocado la aparición de diferentes estudios que explican dicha relación, tanto a nivel regional (Glücker y Lenz, 2016; Martin y Sunley, 2006), como internacional (Quer et al., 2010). Por una parte, Martin y Sunley (2006) centran su investigación en el concepto de dependencia de ruta regional. En su estudio, demuestran cómo las economías regionales están compuestas por diversos agentes económicos, trabajadores, unidades de negocios, organizaciones, industrias e instituciones y, lo que es más importante, resaltan la relevancia de las interacciones y relaciones (directas e indirectas) entre ellos. Por otra parte, en el ámbito de los negocios internacionales, Quer et al. (2010) consideran que las empresas efectúan sus elecciones estratégicas basándose en la interacción entre las instituciones y la propia organización, tratando de obtener legitimidad institucional respecto a los sistemas normativos y reguladores del país de destino.

De hecho, son diversas las investigaciones que demuestran el efecto negativo de un entorno inestable (derivado de decisiones institucionales) sobre los procesos de toma de decisiones de las empresas, dado que la influencia de las instituciones, las políticas

gubernamentales y otros factores institucionales pueden incrementar o disminuir los costes y, en consecuencia, los resultados de una organización (Root y Ahmed, 1978). En este sentido, según algunos autores (Demirbag, Glaister y Tatoglu, 2007; Rodríguez et al., 2005) la forma arbitraria en la actuación de determinados gobiernos aumenta la sensación de incertidumbre de los empresarios con respecto a los resultados de sus decisiones.

Por todo lo anterior, en el presente trabajo se trata de analizar la relación entre la inestabilidad del entorno, derivada de factores institucionales, y la decisión de localización de las empresas. Esta decisión tiene un carácter estratégico por diversos motivos, y puede marcar la diferencia entre el éxito o fracaso empresarial (Strotmann, 2007). Recientemente, algunas investigaciones se han centrado en estudiar las consecuencias que un entorno institucional inestable, como el acontecido por el Bréxit, puede implicar en las decisiones de localización empresarial. En este contexto de inestabilidad, según Dhingra et al. (2017) las decisiones políticas derivadas del Bréxit pueden tener consecuencias en la localización empresarial debido al aumento de los costes comerciales entre Reino Unido y la Unión Europea, lo que reduciría la participación del Reino Unido en las cadenas de valor internacionales.

3. Metodología

En la presente investigación se lleva a cabo un análisis exploratorio descriptivo de diversas variables que nos permiten interpretar qué tipo de empresas son más sensibles a la inestabilidad del entorno empresarial, inducido por el proceso de independencia de Cataluña.

3.1. Población y Muestra

La población objeto de estudio de esta investigación está formada por aquellas empresas que han llevado a cabo un cambio de su sede social¹ de Cataluña a Madrid en el período comprendido entre el 1 de octubre y el 15 de diciembre de 2017. El motivo principal por el cual se ha analizado dicho período se debe a que éste representa uno de los períodos más convulsos en Cataluña desde que comenzó el proceso independentista.

¹ Cabe distinguir entre los conceptos de Sede Social y Sede Fiscal contemplados en el artículo 9 de la Ley de Sociedades de Capital y al artículo 48 de la Ley General Tributaria, respectivamente. Aunque ambos domicilios suelen coincidir, se puede dar la situación, como es el caso a estudiar, de que difieran, produciéndose únicamente el traslado de todo el núcleo de decisiones estratégicas a otra región, lo que implica la movilización de los consejos de administración y juntas generales de accionistas, entre otros.

En este periodo destacan diversos acontecimientos² de los que deriva la inestabilidad acontecida en el entorno empresarial. Como consecuencia, el número de empresas que salieron de Cataluña creció drásticamente, siendo el destino principal Madrid. En la tabla 1 se observan los datos del último informe “Cambios de domicilio” 2017 en el que se muestra el saldo neto de entradas y salidas de empresas en 2017 por comunidades autónomas.

Tabla 1- Saldo neto de entradas y salidas de empresas en 2017 por comunidades autónomas

Comunidades	Saldo Neto	Comunidades	Saldo Neto
Cataluña	-1.347	La Rioja	20
País Vasco	-73	Murcia	29
Asturias	-13	Cantabria	32
Andalucía	-13	Galicia	32
Castilla y León	-8	Navarra	33
Ceuta	-6	Aragón	89
Extremadura	-6	Islas Baleares	105
Islas Canarias	-5	Comunidad Valenciana	201
Melilla	4	Madrid	913
Castilla-la Mancha	13		

Fuente: “Cambios de domicilio 2017” Informa (2018)

La muestra utilizada para el análisis está compuesta por 272 empresas que trasladan su sede social de Cataluña a Madrid durante el periodo comprendido entre el 1 de octubre y el 15 de diciembre de 2017. Con el objetivo de aportar una visión global de la región y de reflejar la realidad, la muestra está compuesta por todas las empresas que han llevado a cabo dicho traslado, independientemente del sector de actividad al que pertenecen siguiendo la línea de autores como Bierly y Daly (2007) que proponen la inclusión de empresas pertenecientes a diferentes industrias ya que, de esta forma, se ofrece una visión global de la situación regional.

3.2. Obtención de datos y medida de las variables

Los datos analizados han sido obtenidos a través de fuentes de datos secundarias. La identificación de las empresas catalanas que han realizado el traslado se ha realizado revisando de forma diaria del 1 de octubre al 15 de diciembre de 2017 el Boletín Oficial

² Algunos de los más destacados fueron la celebración del referéndum independentista el 1 de octubre de 2017, la realización de la huelga general el 3 de octubre o la declaración de independencia en el Parlament el 27 de octubre. Asimismo, destacan la suspensión de la Declaración Unilateral de Independencia del 30 de octubre por parte del Constitucional y la entrada en prisión de diferentes cargos políticos.

de Registro Mercantil (BORME). En una fase posterior, una vez identificadas las empresas, se ha empleado la base de datos SABI para obtener información de las mismas relativa a su estructura, sector de actividad, tamaño, etc., que nos permitieran conocer qué tipo de empresas son más sensibles a la inestabilidad institucional. A continuación, se detalla la forma en la que se ha medido cada una de las variables del estudio.

Forma jurídica: Esta variable ha sido medida realizando una división en cuatro categorías principales: sociedades anónimas, sociedades limitadas, sociedades de inversión (en concreto, sociedades de inversión mobiliaria de capital variable) y otras sociedades (que incluye sociedades gestoras de instituciones de inversión colectiva, sociedades de capital de riesgo, sociedades gestoras de cartera y establecimientos financieros de crédito).

Tamaño: Esta variable se ha medido en base al número de empleados del último año disponible. La Comisión Europea³ establece cuatro tipos de empresas en función de su tamaño: microempresas (menos de 10 empleados), pymes pequeñas (entre 10 y 49 empleados), pymes medianas (entre 50 y 249 empleados) y grandes empresas (250 o más empleados).

Edad: Esta variable ha sido medida según los años transcurridos desde la creación de la empresa y el año en que se ha realizado el estudio (2017). La antigüedad de la empresa puede ser vista como *proxy* de la experiencia de la empresa en la industria (Folta et al., 2006; Molina-Morales, 2001). Se ha empleado una clasificación en tres categorías en función de si la empresa se constituyó hace menos de 5 años, entre 5 y 10 años y, por último, más de 10 años.

Cotización: Para medir la cotización se ha empleado una variable dicotómica que toma el valor 0 cuando la empresa no cotiza en bolsa y 1 cuando sí cotiza en bolsa.

Sector de actividad: Esta variable se ha medido en base a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-09) y se ha procedido a agrupar la muestra en empresas pertenecientes al sector primario, empresas industriales, de la construcción y del sector servicios.

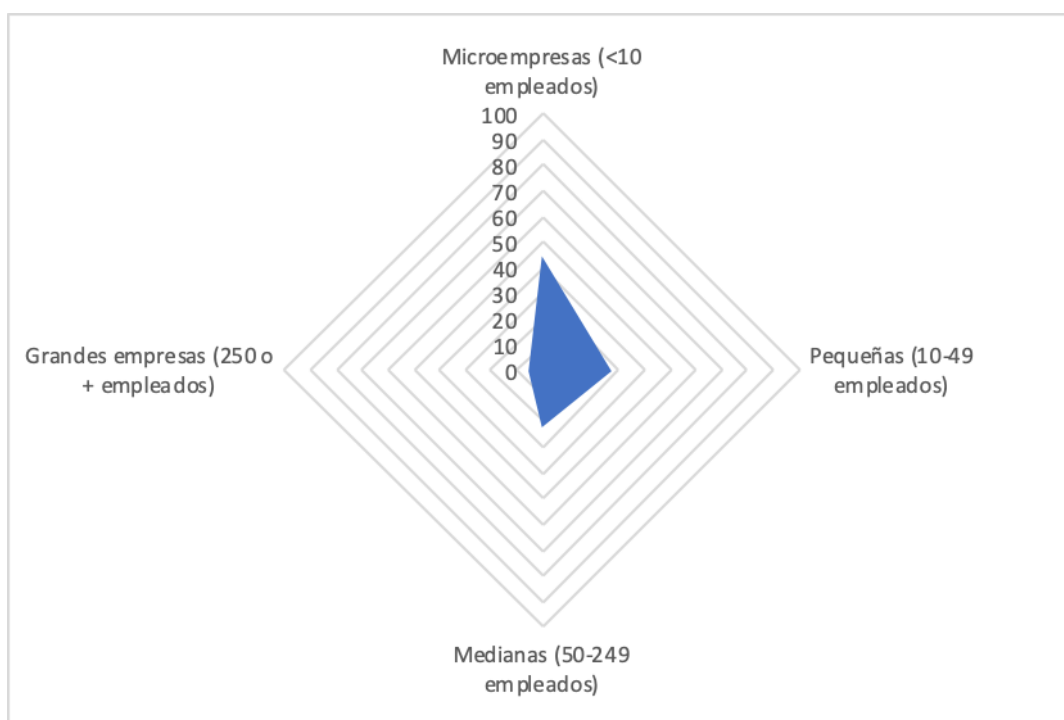
³ 06-05-2003, DOCE L 124 de 20-05-2003

4. Resultados

Los resultados presentados a continuación recogen información de las variables que se han expuesto en la metodología para poder cumplir el objetivo planteado en la introducción de la presente investigación.

En cuanto al tamaño de las empresas, tal y como se demuestra en la ilustración 1, se obtiene que de las 272 empresas que componen la muestra un 45% está conformado por microempresas, un 27% por empresas pequeñas y un 22,5% por empresas medianas, lo que implica que un 94,5% de nuestra muestra está dentro del grupo de las PYMES. Se comprueba cómo únicamente un 5,5% de la muestra está conformado por empresas grandes, quedando estas últimas sustancialmente menos representadas. Los resultados, en este caso, no difieren del panorama habitual nacional, en el que predominan mayoritariamente las PYMES. De hecho, en el último informe “Retrato de la PYME” elaborado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo el 1 de enero de 2018 se puede comprobar cómo un 95,4% de empresas a nivel nacional se encuadran dentro del grupo de microempresas, un 3,8% son pequeñas y un 0,6% medianas, abarcando las PYMES un 99,9% de la masa empresarial. Únicamente un 0,1% quedaría representado por empresas grandes.

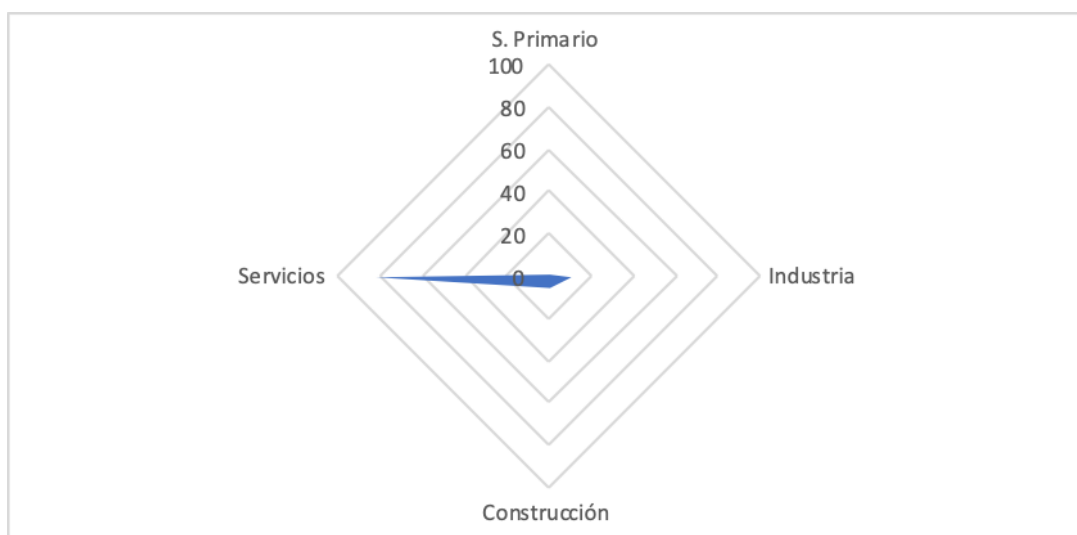
Ilustración 1. Tamaño de las empresas de la muestra expresado en porcentajes.



Fuente: Elaboración Propia

Por otra parte, como se muestra en la ilustración 2, la variable sector de actividad refleja que únicamente un 0,73% de empresas que trasladaron su sede social a Madrid forman parte del sector primario. En el lado opuesto se encuentra el 81,98% de empresas que pertenecen al sector servicios. Así mismo, también existe representación, aunque más reducida, de los sectores industrial y construcción con un 11,03% y un 6,25% de empresas, respectivamente. Tal y como ocurre con la variable tamaño, los resultados extraídos no difieren del panorama nacional. En el Retrato de la PYME (2018) se comprueba cómo el sector servicios abarca un 81,4% de las empresas del país, quedando el sector industrial con un 6,2% y la construcción con un 12,4%.

Ilustración 2. Sector de Actividad de la muestra expresado en porcentajes.



Fuente: Elaboración Propia

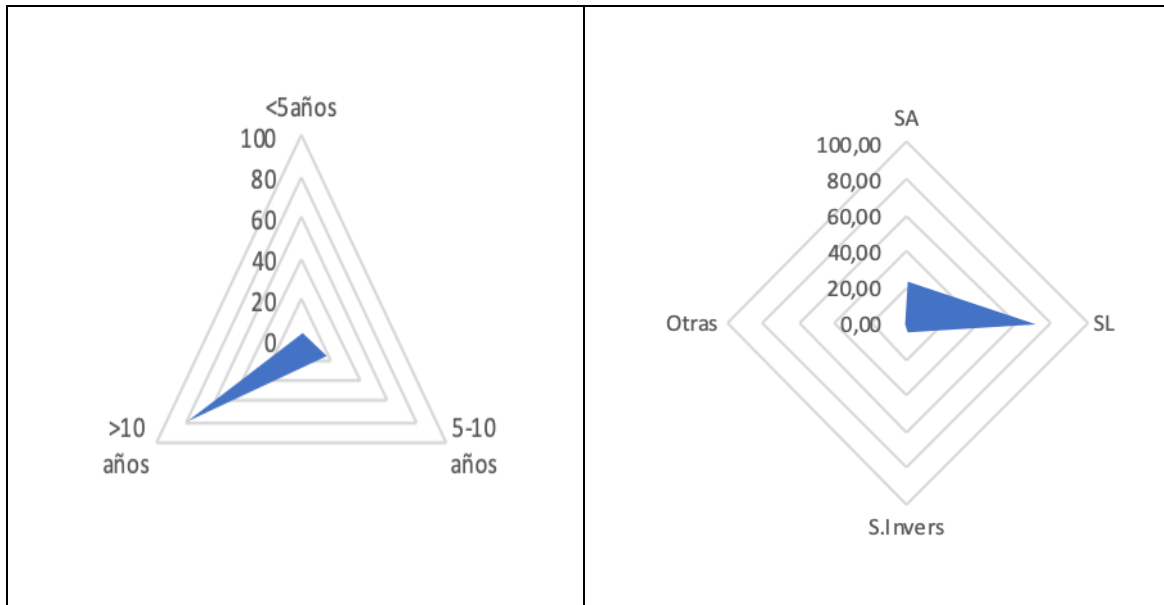
En línea con los resultados expuestos, se ha procedido a analizar la variable de cotización y se observa que únicamente un 5,52% de la muestra (que corresponde a un total de 15 empresas) pertenece a las empresas que cotizan en bolsa frente a un 94,48% que no cotiza (lo que implica un total de 257).

Adicionalmente, en relación a la variable sector de actividad, se ha podido analizar el nivel de diversificación de las actividades de las empresas que conforman la muestra y los resultados reflejan que un total de 171 empresas diversifican su actividad, lo que supondría un 62,87% mientras que 101 empresas no la diversifican (37,13%).

Seguidamente, se ha procedido a estudiar la variable edad, así como la personalidad jurídica de las empresas que conforman la muestra. Se comprueba cómo predominan las empresas con una edad superior a 10 años, quedando un 79,04% de la muestra incluida

en este grupo. Aquellas empresas que se encuentran en el rango de 5 a 10 años representan un 16,91% de la muestra y finalmente, sólo un 4,04% estaría conformado por empresas creadas hace menos de 5 años.

Ilustración 3. Tamaño y Personalidad Jurídica de la muestra en porcentajes.



Fuente: Elaboración Propia

Comparativamente, en el presente estudio se demuestra que entre las empresas objeto de estudio predominan las sociedades limitadas, representado el 70,59%. En una posición posterior se situaría la figura de sociedad anónima, que abarca un 23,16% de la muestra. De forma residual, se encuentran otros grupos de empresas más minoritarios como las sociedades de inversión con un 4,41% y otras.

5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo es poder ofrecer una primera aproximación del tipo de empresas que son más sensibles a la inestabilidad institucional de un territorio, en concreto, la región de Cataluña dentro de España, de modo que, en última instancia, se pueda entender el impacto que dicho período de inestabilidad ha generado en el entorno empresarial de la región.

A este respecto, podríamos indicar que, durante los meses de mayor incertidumbre y convulsión, han sido 272 las empresas que han tomado la decisión de trasladar su sede social. Además, estas empresas presentan unas características comunes que bien podrían

permitir aportar determinadas conclusiones o, por el contrario, podrían venir derivadas de la idiosincrasia propia de la estructura empresarial nacional.

Respecto a los principales resultados del estudio, se comprueba que el 94,5% de empresas trasladadas son PYMES, lo que resulta obvio dado que la mayor parte de las empresas a nivel nacional forman parte de esta categoría. Por otro lado, en cuanto al sector de actividad, las conclusiones son similares dado que se observa que la mayor parte de empresas trasladadas (81,98%) pertenecen al sector servicios.

Al mismo tiempo, se ha analizado si las empresas son cotizadas con el objetivo de establecer un vínculo entre el nivel de exposición de riesgos (principalmente reputacionales) de aquellas empresas que cotizan en bolsa frente a las restantes. A priori, podríamos deducir que, dado que nuestra muestra está compuesta mayoritariamente de empresas no cotizadas, no podríamos extraer conclusiones claras en cuanto a esta variable. Sin embargo, y teniendo en cuenta que la mayor parte de la muestra son PYMES, el hecho de que 15 empresas cotizadas traslade su sede social, puede suponer una cifra relevante que puede provocar consecuencias futuras de gestión y toma de decisiones perjudiciales para la región de Cataluña.

Adicionalmente, los datos de nivel de diversificación demuestran que, la mayor parte de la muestra diversifica su actividad, lo que se podría tomar como una característica clave si relacionamos la diversificación con una posible búsqueda de reducción de riesgos. Esto nos permitiría concluir que aquellas empresas con mayores niveles de diversificación podrían ser más proclives a relocalizar sus negocios ante situaciones de inestabilidad, dado su nivel de aversión al riesgo.

Finalmente, del análisis de la variable edad se desprende que la mayor parte de empresas trasladadas tienen una antigüedad superior a 10 años. Esto nos permite relacionar un mayor nivel de experiencia con una mayor capacidad por parte de estas empresas a la hora de tomar decisiones estratégicas clave como la de relocalización. Esta deducción coincide con la aportación realizada por Stam (2007) en la que hace referencia a la existencia de diversas fases de desarrollo en las que la empresa va modificando su organización espacial y en las que las decisiones de localización se llevan a cabo en fases de edad más avanzadas de la empresa. Por su parte, la personalidad jurídica predominante es la sociedad limitada, aspecto que no nos permite

extraer conclusiones determinantes, partiendo de la premisa del tamaño reducido de las empresas que conforman la muestra objeto de estudio.

Por tanto, a pesar de que todavía es muy difícil predecir el desenlace del conflicto, el estudio nos demuestra que sí se auguran movimientos a medio y largo plazo en la toma de decisiones que pueden afectar a la economía de la región y que motivan la necesidad de profundizar en el presente análisis.

Llegados a este punto, cabe resaltar determinados aspectos que han supuesto limitaciones a la hora de realizar el estudio. Por un lado, dada la labor de recopilación de datos de forma diaria para la elaboración propia de una base de datos compuesta únicamente por las empresas trasladadas del 1 de octubre al 15 de diciembre de 2017, el período temporal analizado es muy concreto para poder obtener conclusiones generalizadas. Asimismo, destacamos la inexistencia de estudios empíricos previos sobre los que poder establecer conclusiones comparativas.

Para poder solucionar dichas limitaciones y profundizar en el estudio, se plantean futuras líneas de investigación. Por un lado, se propone estudiar el entorno específico para poder valorar si existen otros factores decisivos en la decisión de traslado. Además, se valora la inclusión de otras variables como la reputación dadas las declaraciones de diferentes altos cargos de las empresas relacionando su traslado con el deseo de defender los intereses de sus distintos grupos de interés. Finalmente, se propone la realización de un estudio comparativo entre una muestra de empresas afectadas por el Bréxit, en Reino Unido y otro grupo de empresas con similares características afectadas, en este caso, por el procés de Cataluña. De esta forma se podría dar respuesta a la influencia de variables como el sector de actividad y el tamaño de las empresas.

6. Bibliografía

Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2017): “Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España”, *Economía Industrial*, Vol. 383, nº1, p.43- 52.

Bailey, N. (2018): “Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness: A meta-analytic review”, *International Business Review*, Vol. 27, nº1, p.139-148.

- Bathelt, H. y Glückler, J. (2014): “Institutional change in economic geography”, *Progress in Human Geography*, Vol. 38, nº3, p.340-363.
- Bierly III, P.E. y Daly, P.S. (2007): “Alternative knowledge strategies, competitive environment, and organizational performance in small manufacturing firms”, *Entrepreneurship theory and practice*, Vol. 31, nº4, p.493-516.
- Cuervo, A. (1993): “El papel de la empresa en la competitividad”, *Papeles de Economía Española*, nº56, p.363-378.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Rappoport, V., Sampson, T. y Thomas, C. (2018): “UK trade and FDI: A post-Brexit perspective”, *Papers in Regional Science*, Vol. 97, nº1, p.9-24.
- Escuer, M.A.E., Cebrián, L.I.G. y de Zaragoza, A.M.P. (2011): “Las características de las empresas como factores determinantes en su localización”, *Revista Internacional Administración & Finanzas*, Vol. 4, nº3, p.99-111.
- Gastanaga, V.M., Nugent, J.B. y Pashamova, B. (1998): “Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make?”, *World development*, Vol. 26, nº7, p.1299-1314.
- Globerman, S. y Shapiro, D. (2002): “Global foreign direct investment flows: The role of governance infrastructure”, *World Development*, Vol. 30, nº11, p.1899–1919.
- Globerman, S. y Shapiro, D. (2003): “Governance infrastructure and US foreign direct investment”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, nº1, p.19–39.
- Glückler, J. y Lenz, R. (2016): “How institutions moderate the effectiveness of regional policy: A framework and research agenda”, *Investigaciones Regionales: Journal of Regional Research*, nº36, p.255-277.
- Grant, R.M. (2014): *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Thomson Reuters-Civitas, Cizur Menor, 8ª edición.
- Informa (2018): <https://www.informa.es/estudios-de-informa-db>
- Johnson, G.S., Scholes, K. y Whittington, R. (2006): *Introducción a la estrategia*. G. Johnson, K. Scholes, & R. Whittington, *Dirección estratégica (pág. 10)*, Pearson educación, Madrid.

- Loree, D.W. y Guisinger, S.E. (1995): "Policy and non-policy determinants of US equity foreign direct investment", *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, n°2, p.281-299.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2018.pdf>
- Mintzberg, H. (1984): *La estructuración de las organizaciones*, Ariel, Barcelona.
- North, C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Papadakis, V.M., Lioukas, S. y Chambers, D. (1998): "Strategic decision-making processes: the role of management and context", *Strategic management journal*, Vol. 19, n°2, p.115-147.
- Pedrós, D.M. y Gutiérrez, A.M. (2012): *Análisis del entorno*, Ediciones Díaz de Santos, Madrid.
- Pitt, M.R. y Koufopoulos, D. (2012): *Essentials of strategic management*, Sage, Londres.
- Quer, D., Claver, E. y Rienda, L. (2010): "Chinese multinationals: how do institutional factors affect their location patterns", *Cuadernos de Gestión*, Vol. 11, n°2, p.77-88.
- Root, F.R. y Ahmed, A.A. (1978): "The influence of policy instruments on manufacturing direct foreign investment in developing countries", *Journal of International Business Studies*, Vol. 9, n°3, p.81-94.
- Stam, E. (2007): "Why butterflies don't leave: Locational behavior of entrepreneurial firms", *Economic geography*, Vol. 83, n°1, p.27-50.
- Stoner, J.A.M.E.S., Freeman, E. y Gilbert, D. (1996): *Administración*, Prentice Hall Hispanoamericana, México.
- Strotmann, H. (2007): "Entrepreneurial survival", *Small business economics*, Vol. 28, n°1, p.87-104.
- Yukl, G. A., & Becker, W. S. (2006). "Effective empowerment in organizations", *Organization Management Journal*, Vol. 3, n°3, p.210-231.