



EL MERCADO INMOBILIARIO Y LOS PROMOTORES: CAMBIOS EN LA GRAN EMPRESA INMOBILIARIA

Joan-Eugeni Sánchez
Universidad de Barcelona, España

El mercado inmobiliario y los promotores: cambios en la gran empresa inmobiliaria (Resumen)

Conocer y analizar el papel y el peso de las grandes empresas del sector vinculado a la producción de vivienda en España es el objetivo de esta comunicación. Para ello analizaremos los cambios internos que se han producido entre 1973 y 2000: a) dentro del bloque de las grandes empresas; b) en la distribución territorial de los centros de poder / decisión, c) en el tipo de penetración del capital extranjero y d) en las dinámicas de concentración que está viviendo la actividad empresarial desde la segunda mitad de los 90. También interesa evidenciar su papel como poder social de hecho y su vinculación con el sistema financiero.

Gran empresa, poder político, poder financiero y jerarquización social y territorial aparecen íntimamente vinculadas alrededor del sector constructivo y de su extensión, el sector inmobiliario, a través del cual pueden penetrar los individuos a través de sus estrategias de inversión particular y privada alrededor de la vivienda.

Palabras clave: grandes empresas, sector construcción, sector inmobiliario, vivienda, España.

Abstract

The aim of this paper is to know and to analyse the role and importance of the big companies in housing production in Spain. We will analyse internal changes produced in this sector between 1973 and 2000: a) inside of the block of big companies; b) in the territorial distribution of the centres of power and decisions, c) in the type of foreign capital penetration in this sector, and d) in the dynamics concentration who is living managerial activity from the second part of the 90s. At the same time it is interesting to demonstrate its role as social power and its linking with financial system.

Big companies, political power, financial power, and social and territorial hierachisation appear closely linked with construction and real state sectors. Individual agents can to participate throughout their strategies of particular and private investment around housing.

Key words: big companies, construction sector, real state sector, housing, Spain.

Ámbito del análisis

La presente comunicación se enmarca dentro de un proyecto más amplio en el que se viene estudiando la evolución de las grandes empresas en España desde 1973^[1].

Metodológicamente se ha partido de la evolución de la composición interna de las 1000 mayores empresas según su volumen negocio^[2], que constituían este bloque cada año. Ello permite conocer y valorar los cambios sectoriales que se han ido produciendo dentro del bloque dominante empresarial, al tiempo que posibilita aislar un sector cualquiera y contextualizarlo en relación con la evolución general.

Es lo que vamos a efectuar en esta aportación, aún cuando primero conviene matizar la configuración interna del sector objeto de análisis. En él reuniremos tres tipos de actividad empresarial: la construcción viviendas, las obras públicas y las actividades inmobiliarias. En gran medida el volumen de estas empresas las lleva a actuar en varios de estos campos, e incluso, en cuanto constituyan un grupo empresarial, a desarrollar otras actividades no directamente vinculadas con el sector de la construcción, como pueden ser actividades de servicios diversos.

Efectuada esta salvedad, que procuraremos matizar siempre que sea posible, adentrémonos en la evolución de su papel como grandes empresas.

El papel de las grandes empresas

Centramos nuestra atención en las grandes empresas por considerar que su importancia se asienta, por lo menos, en dos aspectos significativos. Por su papel en las relaciones de poder sobre la negociación de los grandes proyectos lo que, en nuestro caso, se concreta en su capacidad de influencia sobre los centros de decisión en el ámbito de las infraestructuras y los planes urbanos. En segundo lugar por su posición dominante con relación a las pequeñas y medianas empresas constructoras las cuales, en numerosos casos, actuaran como empresas auxiliares o dependientes.

Como no podía ser de otra forma, las grandes empresas constructoras e inmobiliarias están presentes dentro del bloque de grandes empresas, aún cuando no en la proporción que les correspondería por el peso del sector de la construcción en el PIB español. Analicemos a través del cuadro 1 las características básicas de su representación.

Cuadro 1
Evolución de las empresas, ingresos y empleos directos
dentro de las 1000 mayores empresas en España cada año

	1973	1981	1991	1994	1996	1998	2000
Total							
<i>Nº de empresas</i>							
Construcción e Inmob.	65	41	48	42	39	34	42
Total empresas	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<i>Ingresos totales (M. de € constantes de 2000)</i>							
Construcción e Inmob.	11.521	10.290	17.707	15.340	16.781	21.078	28.430
Total empresas	159.838	224.614	297.028	302.738	344.637	433.802	570.353
<i>Empleos directos</i>							
Construcción e Inmobiliarias	181.883	101.602	81.802	88.603	118.602	134.395	199.030
Total empresas	1.472.744	1.421.691	1.368.568	1.323.621	1.439.405	1.707.575	2.221.998
MéDia por empresa							
<i>Ingresos totales (M. de € constantes de 2000)</i>							
Construcción e Inmob.	177	251	369	365	430	620	677
Total empresas	160	225	297	303	345	434	570
<i>Empleos directos</i>							
Construcción e Inmobiliarias	2.798	2.478	1.704	2.110	3.041	3.953	4.739
Total empresas	1.473	1.422	1.369	1.324	1.439	1.708	2.222
Evolución sobre 1973							
<i>Nº de empresas</i>							
Construcción e Inmob.	100	63,1	73,8	64,6	60,0	52,3	64,6
<i>Ingresos totales (M. de € constantes de 2000)</i>							
Construcción e Inmob.	100	89,3	153,7	133,1	145,7	183,0	246,8
Total empresas	100	140,5	185,8	189,4	215,6	271,4	356,8
<i>Empleos directos</i>							
Construcción e Inmobiliarias	100	55,9	45,0	48,7	65,2	73,9	109,4
Total empresas	100	96,5	92,9	89,9	97,7	115,9	150,9
% Construcción e inmobiliarias sobre el total							
<i>Nº de empresas</i>	6,5	4,1	4,8	4,2	3,9	3,4	4,2
<i>Ingresos totales (M. de € constantes de 2000)</i>	7,2	4,6	6,0	5,1	4,9	4,9	5,0
<i>Empleos directos</i>	12,3	7,1	6,0	6,7	8,2	7,9	9,0
% VAB construcción s. VAB total español	10,7	7,8	8,4	7,3	7,3	7,4	7,9

Elaboración propia sobre la base de *Fomento de la Producción*

Si enmarcamos el sector de la construcción (sin incluir las empresas exclusivamente inmobiliarias) en la producción del VAB de la economía española vemos como sufre un descenso desde los años 1970, desde casi representar el 11% a estabilizarse sobre el 7%.

Sobre esta base de referencia, la importancia de su presencia entre el bloque de las grandes empresas es inferior, como decíamos, al que le correspondería por su participación en la producción del VAB español. En efecto, en su representación por número de empresas o por ingresos totales el volumen de participación es claramente inferior. En 1973 frente a 10,7% del peso de la construcción de la economía española las grandes empresas y su volumen de ingresos representaban únicamente el 6,5% y 7,2% respectivamente (cifras que, recordemos, incluyen también el sector inmobiliario); mientras en el año 2000 eran respectivamente del 4,2% y 5% frente al 7,9% en el VAB total. Es decir, aproximadamente, está representado durante el período por la mitad del peso que le correspondería.

En cambio, los empleos directos se sitúan en general por encima de esta participación (12,3% frente a 10,7% en 1973 y 9% frente a 7,9% en 2000). Aparece un primer indicador de que estamos ante un sector más intensivo en el uso de fuerza de trabajo.

Sobre esta base, adentrémonos en el comportamiento interno evolutivo de las empresas, sus ingresos y los empleos directos ocupados del sector que estamos estudiando (cuadro 1).

La participación dentro del grupo de las grandes empresas evoluciona en los tres aspectos paralelamente al comportamiento del VAB, aún cuando los comportamientos cuantitativos presentan tendencias distintas.

El número de estas empresas disminuye a lo largo de estos años entre 1973 y 2000 de 65 a 42 (de 100 a 64,6%), mientras que los otros dos factores se incrementaron aún cuando en valores distintos: los ingresos se incrementaron hasta el 246,8% (pero por debajo del volumen total de las grandes empresas, 356,8%); mientras que el empleo, que había disminuido sus efectivos absolutos a lo largo del período, lo supera en el 2000 alcanzando el 109,4% sobre 1973 (aunque también por debajo del recuperación general que se sitúa en el 150,9% para el bloque de las grandes empresas) (figura 1).

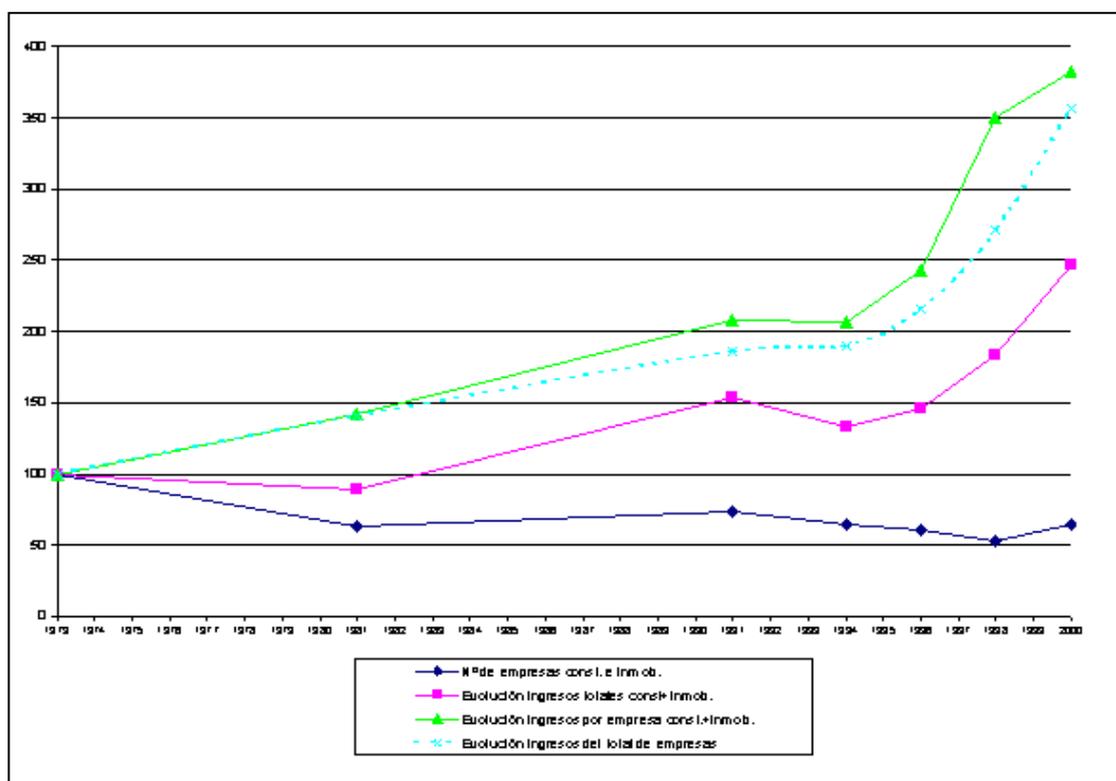


Figura 1. Evolución del ingreso y del empleo

La incorporación de las actividades terciarias en el mundo de la gran empresa va desplazando a los sectores tradicionales, entre ellos de la construcción, manifestándose a través de la pérdida de peso empresarial.

Ahora bien, al comparar las medias por empresa, el menor número de empresas de construcción e inmobiliarias da como resultado unas empresas de dimensión media superior, tanto en empleo como en facturación, en relación con la media del conjunto de las grandes empresas. Así unos ingresos medios de 177 M de euros (a precios constantes del año 2000) para las empresas de construcción e inmobiliarias supera los 160 M € de media en 1973, mientras que esta relación es de 677 M € frente a 570 M € en 2000. Por su parte en empleo directo las relaciones son de 2.798 a 1.473 en 1973 y de 4.739 a 2.222 en 2000.

Lo que la figura 1 pone en evidencia es que a partir de 1994 se manifiesta un cambio en la dinámica del sector que presenta un crecimiento acelerado en empleo e ingresos a pesar de la disminución inicial de empresas, aun cuando éstas también crecen en el último momento.

Como veremos más adelante, la tendencia en estos años se dirige hacia la concentración y formación de grande grupos empresariales.

Si hasta finales de los años 80 se constata una disminución en el volumen medio de empleo en estas empresas a lo largo de la década de los 90 crece considerablemente su dimensión media que pasa de 1.704 empleos directos por empresa en 1991 hasta 4.739 en el 2000. Proceso paralelo al del conjunto de las grandes empresas aun cuando éstas se sitúan como media muy por debajo del sector de la construcción (2.222 empleos por empresa en 2000). Esta importante recuperación comparativa del empleo por empresa es un claro reflejo de la fusión y absorción de empresas para constituir grandes grupos empresariales.

De forma nominal, las empresas dedicadas exclusivamente a la producción de vivienda pierden peso relativo, siendo dominante la combinación de actividades de obra pública y de construcción de vivienda para constituir grandes empresas. La suma de ambas actividades, en sí mismas complementarias, permite a estas empresas un amplio margen de maniobra en la extensión de sus tentáculos sobre el territorio, primero español y progresivamente internacionalizado. Paralelamente las dota de una capacidad financiera que les posibilita acometer proyectos de gran envergadura, no sólo en el campo de las obras públicas sino también en el de la construcción de grandes conjuntos habitacionales o de edificios simbólicos y/o de alta tecnología.

Junto a ellas encontramos siempre la presencia de algunas grandes empresas inmobiliarias. Que si bien no actúan directamente como empresas constructoras sí lo hacen como promotoras.

En ambos casos, su volumen de negocio y su peso en la economía española las dota de una gran capacidad de influencia sobre los procesos de producción de territorio y de urbanización.

Productividad y rendimiento

En su conjunto el sector de la construcción aporta productividades inferiores a otros sectores, tanto en *productividad aparente* (ingresos por ocupado) como en *productividad real* (valor añadido por ocupado). Es, por tanto, un sector más intensivo en trabajo, con lo que genera proporcionalmente mayor empleo. Esta tónica se mantiene dentro del bloque de las grandes empresas donde vemos que tanto cuantitativamente como en su evolución asume valores por debajo de la media (cuadro 2).

Cuadro 2 **Productividad y Rendimiento (en EUROS de 2000)** **(Empresas con datos comunes de ingresos y valor añadido)**

	1973	1981	1991	1994	1996	1998	2000
	<i>Productividad aparente (ingresos por ocupado)</i>						
Construcción e Inmobiliarias	59.560,27	99.039,38	203.671,63	163.848,00	133.658,21	135.243,54	125.970,69
Sobre total empresas	103.527,57	162.736,55	210.007,82	246.079,33	238.383,68	226.987,65	266.847,41
	<i>Productividad (Valor añadido por ocupado)</i>						
Construcción e Inmobiliarias	21.307,17	33.245,57	52.025,29	48.457,94	39.742,21	41.091,28	44.004,85
Sobre total empresas	33.907,62	45.494,82	66.695,21	72.364,17	67.067,54	68.451,08	77.534,87
	Evolución sobre 1973						
	<i>Productividad aparente (ingresos por ocupado)</i>						
Construcción e Inmobiliarias	100	166,28	341,96	275,10	224,41	227,07	211,50
Sobre total empresas	100	157,19	202,85	237,69	230,26	219,25	257,75
	<i>Productividad (Valor añadido por ocupado)</i>						
Construcción e Inmobiliarias	100	156,03	244,17	227,43	186,52	192,85	206,53
Sobre total empresas	100	134,17	196,70	213,42	197,79	201,88	228,67
	<i>Productividad / Productividad aparente s. ingres.</i>						
Construcción e Inmobiliarias	35,77	33,57	25,54	29,57	29,73	30,38	34,93
Sobre total empresas	32,75	27,96	31,76	29,41	28,13	30,16	29,06

En cambio los rendimientos monetarios a partir de la relación entre *productividad real* y *productividad aparente*, o lo que es lo mismo, entre valor añadido aportado e ingresos obtenidos, es superior para el conjunto de la construcción, de la que se obtienen mayores valores añadidos que en la media del conjunto. Significa que en este sentido es un buen sector en el que invertir empresarial y financieramente.

Bipolarización territorial de los centros empresariales

La polarización territorial de la gran empresa inmobiliaria y de la construcción es casi absoluta, donde Madrid y Barcelona concentran más del 80% español. En este sentido Madrid es el gran polo de gestión empresarial con el 61% de localización de las grandes empresas vinculadas al sector inmobiliario mientras que Barcelona debe conformarse con el 20%. El cuadro 3 y la figura 2 reflejan con absoluta claridad de esta situación.

Cuadro 3 Clasificación de las empresas según provincia de localización de la sede central

Número de empresas

Provincia	1973			1994			2000		
	Cns	Inmob	Total	Cns	Inmob	Total	Cns	Inmob	Total
Madrid	38	4	381	24	2	426	22	4	448
Barcelona	9	4	261	4	2	247	7	1	252
Vizcaya	4		78	1		31	1		40
Castellón			3	1		10	1		10
Málaga			2	1		12	1		5
Sevilla			23	1		20	1		18
Valencia	1		16		1	23	1		26
Córdoba			7			3	1		5
Coruña (La)	1		10			16		1	13
Guadalajara						2		1	5
Guipúzcoa			36	2		21			19
Navarra	2		19	1		16			13
Pontevedra			16	1		10			7
Granada			1		1	4			3
Asturias	1		13			9			9
Cádiz		1	14			7			4
Total	56	9	1000	36	6	1000	35	7	1000

Distribución sobre el total español

Provincia	1973			1994			2000		
	Cns	Inmob	Total	Cns	Inmob	Total	Cns	Inmob	Total
Madrid	67,9	44,4	38,1	66,7	33,3	42,6	62,9	57,1	44,8
Barcelona	16,1	44,4	26,1	11,1	33,3	24,7	20,0	14,3	25,2
Vizcaya	7,1		7,8	2,8		3,1	2,9		4,0
Castellón			0,3	2,8		1,0	2,9		1,0
Málaga			0,2	2,8		1,2	2,9		0,5
Sevilla			2,3	2,8		2,0	2,9		1,8
Valencia	1,8		1,6		16,7	2,3	2,9		2,6
Córdoba			0,7			0,3	2,9		0,5
Coruña (La)	1,8		1,0			1,6		14,3	1,3
Guadalajara						0,2		14,3	0,5
Guipúzcoa			3,6	5,6		2,1			1,9
Navarra	3,6		1,9	2,8		1,6			1,3
Pontevedra			1,6	2,8		1,0			0,7
Granada			0,1		16,7	0,4			0,3
Asturias	1,8		1,3			0,9			0,9
Cádiz						0,7			0,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

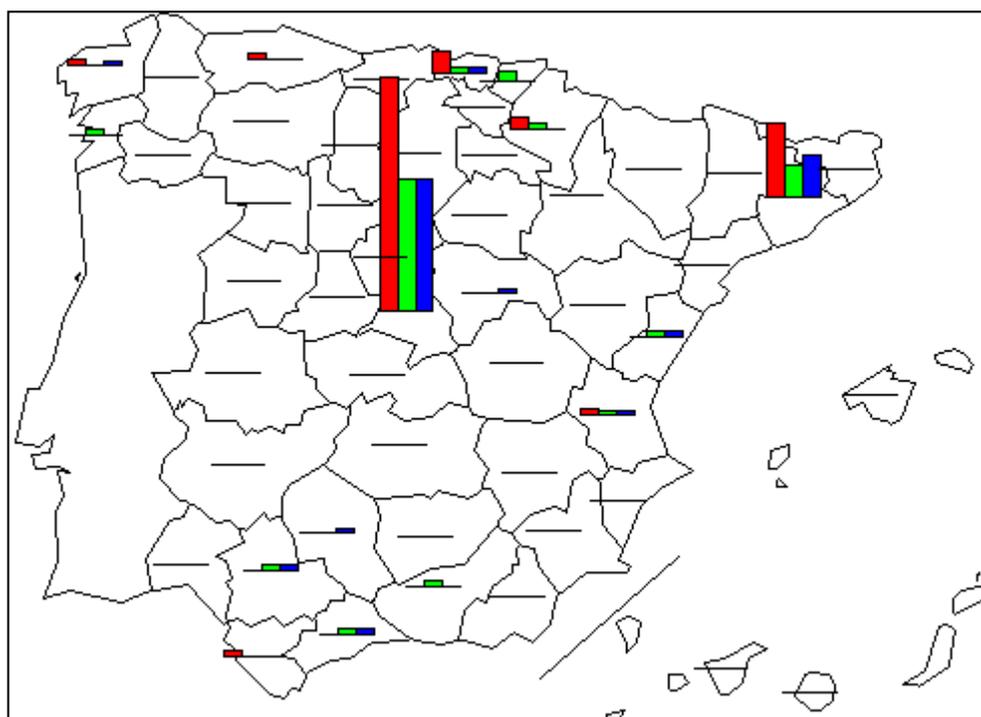


Figura 2. Evolución de las empresas de construcción e inmobiliarias por provincias, dentro de las 1000 mayores empresas en España (años 1973, 1994 y 2000)

De siempre, el interés de estas empresas por asentarse cerca de los núcleos de poder político y económico es evidente. Por un lado vemos cómo la concentración en Madrid es muy superior a la del conjunto de grandes empresas y claramente distanciada del resto de localizaciones, en especial de Barcelona. En 1973 mientras Madrid concentraba el 38,1% de los grandes grupos empresariales, esta proporción aumenta hasta el 67,9% en las grandes empresas de construcción y el 44,4% de las inmobiliarias. En 2000, Madrid ha aumentado su poder de concentración empresarial general (ascendiendo hasta el 44,8%) y compensa un ligero descenso de las empresas de la construcción (que han descendido al 62,9%) con un aumento de las grandes empresas inmobiliarias (4 empresas sobre 7 que representa el 57,1%). La segunda posición de Barcelona reflejaría una debilidad de poder real respecto a Madrid que, aún cuando con una cierta preponderancia respecto al resto de provincias, al concentrar actividad constructiva por debajo de su volumen general de concentración (en el año 2001 cuenta con el 20% de empresas constructoras y el 14,3% de empresas inmobiliarias, mientras que la media general de grandes empresas en Barcelona es del 25,2%).

Esta situación de máxima concentración debe entenderse por el interés de estos grupos por las grandes actuaciones de obras públicas e inmobiliarias, fuertemente vinculadas las primeras a las inversiones estatales y las segundas a los grandes grupos económicos. Se trataría de un refuerzo de las economías de aglomeración en la concentración de los grandes grupos empresariales en limitadas zonas territoriales.

Baja dependencia respecto al capital extranjero

Un aspecto interesante a destacar es la menor participación del capital extranjero en este sector. Se trata, por tanto, de un sector poco intervenido por parte del capital extranjero y en mayor grado controlado por los capitales españoles, tal como se reflejan los cuadros 4, 5 y 6.

Cuadro 4
Clasificación según sector y participación extranjera
en el capital en 1973 y 2000

Sector	Empresas					Total empresas
	Sin particip.	Con participación			100%	
		Particip. adas	1 a 49 %	50 a 99 %		
1973						
Construcción	51	5	2	2	1	56
Inmobiliarias	9	0	0	0	0	9
Total empresas	689	311	113	125	73	1000
2000						
Construcción	31	4	2	0	2	35
Inmobiliarias	6	1	1	0	0	7
Total empresas	456	544	96	72	376	1000
Sector	Porcentaje dentro del grupo					Total empresas
	Sin particip.	Con participación (%)			100%	
		Particip. adas	1 a 49 %	50 a 99 %		
1973						
Construcción	91,1	8,9	3,6	3,6	1,8	100
Inmobiliarias	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total empresas	68,9	31,1	11,3	12,5	7,3	100
2000						
Construcción	88,6	11,4	5,7	0,0	5,7	100
Inmobiliarias	85,7	14,3	14,3	0,0	0,0	100
Total empresas	45,6	54,4	9,6	7,2	37,6	100

Cuadro 5
Clasificación de número de empresa,
ingresos controlados y plantilla controlada
según sector y participación extranjera en el capital en 1973 y 2000

Sector	CNAE	Porcentaje dentro del grupo				Total empresas	
		Sin particip.	Con participación (%)				
			Participadas	1 a 49 %	50 a 99 %		100%
Empresas							
1973							
Construcción		91,1	8,9	3,6	3,6	1,8	100
Inmobiliarias		100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total empresas		68,9	31,1	11,3	12,5	7,3	100
2000							
Construcción		88,6	11,4	5,7	0,0	5,7	100
Inmobiliarias		85,7	14,3	14,3	0,0	0,0	100
Total empresas		45,6	54,4	9,6	7,2	37,6	100
Ingresos							
1973							
Construcción		94,9	5,1	2,1	1,4	1,6	100
Inmobiliarias		100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total empresas		64,0	36,0	18,4	10,9	6,6	100
2000							
Construcción		82,0	18,0	17,1	0,0	0,9	100
Inmobiliarias		81,9	18,1	18,1	0,0	0,0	100
Total empresas		35,6	64,4	27,3	4,7	32,4	100
Plantilla							
1973							
Construcción		95,9	4,1	1,4	1,7	1,0	100
Inmobiliarias		100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total empresas		68,1	31,9	16,2	11,0	4,7	100
2000							
Construcción		73,7	26,3	25,8	0,0	0,4	100
Inmobiliarias		80,3	19,7	19,7	0,0	0,0	100
Total empresas		48,5	51,5	22,7	3,7	25,2	100

Cuadro 6
Distribución de la inversión extranjera
por países de procedencia, en los diversos años

	Número de empresas																
	Sin participación	Francia	Alemania	Inglaterra	Italia	Holanda	Bélgica	Suiza	Resto Europa	Cap. varios Países Firmans	E.E.UU., Canadá	Japón y países sudeste asiáticos	Capital de varios países	Resto de mundo	Desconocido	Total empresas participadas	Total empresas
1973																	
Construcción e Inmob.	60			1		1	1				1				1	5	65
Total	689	42	32	31	19	13	11	19	9	19	88	18	1	9	311	1000	
% sobre el total	8,7		3,2		7,7	9,1				1,1				11,1	1,6	6,5	
1994																	
Construcción e Inmob.	33	1	2		2						1	2		1	9	42	
Total	473	89	52	39	43	17	8	34	25	37	96	19	40	15	13	527	1000
% sobre el total	7,0	1,1	3,8		4,7						1,0	5,0		7,7	1,7	4,2	
2000																	
Construcción e Inmob.	36	1	2							1		1		1	6	42	
Total	458	84	62	27	28	34	4	31	35	37	100	29	32	15	24	542	1000
% sobre el total	7,9	1,2	3,2							2,7		3,1		4,2	1,1	4,2	

Mientras en 1973 la participación de capital extranjero abarca cerca de un tercio de las grandes empresas en España (31,1%), en la construcción sólo alcanzaba el 8,9%, mientras que las empresas inmobiliarias estaban totalmente en manos españolas. Como es lógico dada la evolución del conjunto de la estructura empresarial en España, al situarnos en el año 2000 se ha producido un incremento de penetración de capital exterior que elevó la media al 54,1%, mientras que la construcción sólo estaba penetrada en un 11,4% y el sector inmobiliario conoce la penetración de capital extranjero hasta 14,3%. Pero en proporción muy baja, ya que en conjunto se sitúa más de 40 puntos por debajo de la media general.

Podemos considerar que esta situación corresponde a una tendencia lógica según la cual estas actividades, con un mayor grado de vinculación territorial directa, sería más fácil gestionarlas desde la proximidad al territorio y la cercanía y capacidad de influencia sobre los centros de poder político.

En este sentido es clásica la relación entre poder político y poder económico vinculado a las actividades constructivas inmobiliarias que se detecta en todo momento en mayor o menor grado. Es uno de los sectores donde es más difícil conseguir la transparencia democrática en sus actuaciones, con ejemplos que están en la mente de todos en todas partes.

La procedencia de los capitales es cambiante (cuadro 6), con una tendencia reciente a la penetración exclusivamente de capitales en europeos en este sector frente a una mayor diversificación en el conjunto de las grandes empresas en las cuales es dominante la presencia estadounidense, ausente en este año del sector que estamos analizando.

Concentración e internacionalización

En sintonía de cómo ha evolucionado la estructura empresarial mundial y española desde la segunda mitad de los años 90, se constata claramente un proceso de alta concentración empresarial en el sector de la construcción. El cuadro 7 muestra lo ocurrido dentro de este bloque de grandes empresas observando como los grandes cambios se producen a partir de 1994.

Cuadro 7
Proceso de concentración (fusión / absorción) dentro de las grandes empresas

Grupo actual	Grandes empresas actuales en el grupo de las 1000 mayores	Empresas fusionadas y/o absorbidas	Año	Control financiero
FOMENTO DE CONSTRUCC. Y CONTRATAS		- FOMENTO DE OBRAS Y CONSTRUCCIONES - CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS	1994	B188,SL (empresa entre E. Koplowitz 51% y Vivendi 49%)
GRUPO DRAGADOS	- TECSA EMPRESA CONSTRUCTORA - CONSTRUCCIONES ESPECIAL. DRAGADOS - DRAGADOS TELECOMUNICAC.DYCTEL - DRAGADOS INMOBILIARIA	- DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES - DRAGADOS - AUXINI INTERNACIONAL DE PIPELINES (DAIP)	1994	BSCH
GRUPO FERROVIAL		- S.A. FERROVIAL - AGROMAN	1998	BANESTO
ACS ACTIVIDADES DE CONST.Y SERV.	- VIAS Y CONSTRUCCIONES	- OBRAS Y CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES (OCISA) - OCP CONSTRUCCIONES - GINES NAVARRO CONSTRUCCIONES - VIAS Y CONSTRUCCIONES - EMPRESA AUXILIAR DE LA INDUSTRIA (AUXINI) - CONSTRUCCION E INDUSTRIAS AUXIL (SACONIA)	1997, 1998	CORPORACION FINANCIERA ALBA (Banca March), FLORENTINO PEREZ
GRUPO ACCIONA		- CUBIERTAS Y TEJADOS - ENTRECANALES Y TAVORA - MZOV	1994, 1996	
OBRASCON HUARTE LAIN	- AGRUPACION GUINOVART OBRAS - ASFALTOS Y CONSTRUCCIONES ELSAN - S.A. TRABAJOS Y OBRAS (SATO)	- SOC. GENERAL DE OBRAS Y CONST. - OBRASCON SA - AGRUPACION GUINOVART - OBRAS YSERVICIOS HISPANIA (OSHS)	1994, 1996, 1997, 1999	FIAT IMPRESIT

		- HUARTE Y CIA. - LAING IBERICA - CONSTRUCCIONES A. SOBRINO		
SACYR		- CIA. LEVANTINA DE EDIFICAC. Y OBR. PUB. (CLEOP)	1996	
CORSAN-CORVIAM		- PARTISA - CORSAN, EMPRESA CONSTRUCTORA - CORVIAM S A EMPRESA CONSTRUCTOR	2000	
CONSTRUCCION Y GESTION SERVICIOS		- CONSTRUC. PIRENAICA (COPISA) - DUMEZ - GTM	1997, 1999	CORP. EMPRESARIAL ONCE (CEOSA)

El proceso de concentración no está ni mucho menos cerrado sino que se detecta en él una importante de lucha por ocupar la posición dominante. En este año (2003) hemos asistido a dos grandes movimientos de concentración, por un lado la absorción por ACS de Dragados, formando el primer grupo empresarial español, por otro los movimientos de integración de capitales entre FCC y Ferrovial.

Entre otros objetivos se trata de formar grupos competitivos a escala internacional.

Un sector de interés para el capital financiero

A través del cuadro 8 podemos efectuar una rápida ojeada al interés del capital financiero, a través del sector bancario, por estar presente en este tipo de actividades.

Cuadro 8
Vinculación entre el sector financiero español
y el sector inmobiliario y construcción en las grandes empresas (2000)

Importancia dentro del sector	Empresa	Sector financiero	Localización
2	GRUPO DRAGADOS	BSCH	Madrid
3	GRUPO FERROVIAL	BANESTO	Madrid
4	ACS ACTIVIDADES DE CONST. Y SERV.	Corp. Financiera Alba (Banca March)	Madrid
8	VALLEHERMOSO	BSCH	Madrid
14	METROVACESA	BBVA	Madrid
15	INMOBILIARIA URBIS	BSCH	Madrid
16	INMOBILIARIA COLONIAL	LA CAIXA	Barcelona
24	CONSTRUCCION Y GESTION SERVICIOS	Corp. Empresarial ONCE (CEOSA)	Madrid

A excepción de *La Caixa* y su empresa *Inmobiliaria Colonial*, la presencia de los grupos bancarios y financieros en las mayores empresas se hace a través de empresas localizadas en Madrid, en coherencia con lo ha afirmado anteriormente en el refuerzo de la vinculación entre poder político y poder económico.

Efectos sociales recientes del comportamiento financiero vinculado a la actividad constructiva e inmobiliarias

La vinculación entre capital financiero y actividad constructiva e inmobiliaria se ha manifestado, y se continúa manifestando, a través del comportamiento de los flujos de capital y de las inversiones sobre este sector, con las consecuencias sociales y territoriales que está teniendo.

Las repercusiones sociales de la actividad constructiva, en especial de la producción y comercialización de vivienda, han venido marcadas por dos situaciones muy específicas con claros efectos sobre el incremento de precios de la vivienda: la baja remuneración del dinero y la introducción del euro.

En la última década y hasta el presente no debemos olvidar la relación que se ha establecido entre las condiciones de remuneración del dinero a escala mundial y el precio de los productos inmobiliarios. Las condiciones de la economía mundial han afectado a los resultados empresariales llevando a una disminución de las cotizaciones en Bolsa, sin olvidar los efectos de la "explosión de la burbuja tecnológica", lo que ha llevado a los inversores a buscar refugio en inversiones seguras de renta fija (es decir en el sector inmobiliario). En la misma dirección han actuado los mecanismos monetarios aplicados para dinamizar la economía en forma de reducción de las tasas de interés. La suma de ambos factores ha presionado ininterrumpidamente al alza en los precios de los bienes inmuebles dando lugar, para algunos analistas, a la posible configuración de una "burbuja inmobiliaria".

Los bajos tipos de interés están actuando en la misma dirección de presionar al alza los precios inmobiliarios por cuanto han situado los intereses de los créditos hipotecarios en la zona más baja posible del espectro crediticio, animando a muchas familias a invertir en la compra de una vivienda principal, y en muchos casos también de una vivienda secundaria, ante esta situación de dinero a crédito barato.

Tampoco debemos despreciar un hecho coyuntural que presionó también claramente al alza a los precios inmobiliarios en un momento de concentración temporal de una elevada demanda, en este caso vinculada al afloramiento de dinero negro que debía blanquearse en el conjunto de los países de la UE que en 2002 se integraron en el euro.

En este contexto, los inversores de todo tipo, tanto los institucionales como las familias individuales que han invertido en este ámbito, están presionando para que no se produzca una caída de los precios que podría dar al traste con las expectativas de beneficio depositadas en el incremento de precios inmobiliarios. De ahí la consideración de que se trate de una "burbuja inmobiliaria" y su temor que estalle.

Socialmente este proceso ha introducido elementos claramente discriminatorios desde el punto de vista social y territorial. En efecto, ha dificultado, y está dificultando, el acceso a la vivienda a aquellos grupos sociales con menores ingresos o con una situación de precariedad laboral elevada. Ello es especialmente característico de personas y parejas jóvenes recién incorporadas al mercado de trabajo.

Territorialmente ha llevado a un aumento en la jerarquización territorial a través del precio del suelo e inmobiliario, aumentando especialmente en aquellos lugares más fácilmente especulativos, como son los grandes núcleos urbanos o las promociones de prestigio. Con ello se ha dificultado encontrar viviendas en lugares próximos a los de residencia familiar histórica de estos jóvenes y se han incrementado los desplazamientos hacia zonas periféricas, especialmente en los ámbitos metropolitanos.

Queda abierto un interrogante de futuro en relación con la "burbuja inmobiliaria" y el precio del dinero. En sus repercusiones por pérdida de valor de las inversiones efectuadas, pero más preocupante socialmente en caso de incrementos importantes en las tasas de interés que repercutirían negativamente en los costos de devolución de los créditos hipotecarios en la medida en que podría poner en dificultades a numerosas familias.

Gran empresa, poder político, poder financiero y jerarquización social y territorial aparecen íntimamente vinculados alrededor del sector constructivo y de su extensión, el sector inmobiliario, a través del cual pueden penetrar los individuos a través de sus estrategias de inversión particular y privada alrededor de la vivienda.

Notas

[1] Un primer trabajo correspondiente al período 1973-1994 dio lugar al libro: *La gran empresa en España. Un proceso de dependencia y concentración*, Madrid, Consejo Económico y Social y a diversos artículos. Actualmente estoy trabajando el período 1994-2001.

[2] Como criterio de continuidad de la serie se ha tomado como base la clasificación que desde 1992 mantiene ininterrumpidamente la publicación *Fomento de la Producción*, contrastada y complementada con otras fuentes.

© Copyright Joan-Eugeni Sánchez, 2003

© Copyright *Scripta Nova*, 2003

Ficha bibliográfica:

SÁNCHEZ J. E. El mercado inmobiliario y los promotores: cambios en la gran empresa inmobiliaria. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2003, vol. VII, núm. 146(091). <[http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(091\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(091).htm)> [ISSN: 1138-9788]



[Índice de Scripta Nova](#) [Menú principal](#)